

В. Д. ЩЕТИНИН

# ЭВОЛЮЦИЯ АМЕРИКАНСКОГО НЕО- КОЛОНИАЛИЗМА

---

*Критика теории и практики  
неоколониалистского  
„партнерства“*



ИЗДАТЕЛЬСТВО «МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ» МОСКВА 1972

В книге рассматривается процесс приспособляемости американского империализма к современным условиям развивающихся стран с целью усиления его экспансии в эти страны.

Впервые исследуются природа и механизм осуществления неоколониалистского «партнерства» во внешнеэкономической экспансии США, новые явления в распределении и перераспределении национального продукта в рамках отдельных стран и в межнациональных отношениях, приемы и методы социальной экспансии капитала в неразрывной связи с другими формами проведения политики неоколониализма.

В книге широко используются американские первоисточники, доклады государственных и частных учреждений США, публикации посольств и др.

## ИСТОКИ "ПАРТНЕРСТВА"

Последние годы мы являемся свидетелями небывалой активности империалистических стран, в первую очередь США, в поисках новых методов и средств расширения экспансии в развивающиеся страны. В потоке литературы на эту тему особое место занял опубликованный в конце 1969 года коллективный доклад группы экспертов во главе с Л. Пирсоном «Партнеры в деле развития» — документ, примечательный прежде всего тем, что его авторы пытаются обобщить с позиций ведущих отрядов монополистического капитала существующую теорию и практику развития в рамках капиталистического мирового хозяйства и дать конструктивные предложения. Помимо этого доклада, который стремятся довести до уровня своего рода международной программы развития, появился ряд других программ и планов, некоторые из которых нашли дорогу в практику международной деятельности монополистического капитализма.

Примечательные сами по себе, эти доклады и исследования свидетельствуют о возросшей агрессивности империализма, особенно американского империализма, и о тех серьезных трудностях, которые он пытается решить в современных условиях борьбы двух мировых систем.

Как известно, капиталистическая система в целом переживает общий кризис. Углубляются ее внутренние и мирохозяйственные противоречия. Возрастает несовместимость усиливающейся в условиях господства финансового капитала интернационализации производства и обмена, хозяйственного сближения стран и территорий с частнокапиталистическими, эксплуататорскими формами этого процесса. Наряду с прежними порождаются новые противоречия. Прежде всего это — противоречие между возможностями, открываемыми научно-технической революцией, и препятствиями, которые воздвигает капитализм на пути их использования в интересах всего человечества. Все более очевидно проявляется неспособность капитализма решить коренные проблемы прогресса освободившихся стран, а также обеспечить решение там своей главной классовой задачи: пре-

вращение капиталистического сектора многоукладных хозяйств этих стран в решающий фактор их национального развития. Углубляется антагонизм между интересами подавляющего большинства нации в промышленно развитых капиталистических странах и финансовой олигархией, пытающейся подчинить своим корыстным целям, в том числе применительно к отношениям с развивающимися странами, все национальные ресурсы. Углубляются межимпериалистические противоречия, обостряется борьба вокруг «резервных рынков» развивающихся стран, за передел сфер приложения капитала, все более ожесточенным становится соперничество международных монополий, претендующих на доминирующую роль в решении мировых и национальных проблем воспроизводства капитала.

Будучи бессильным вернуть утраченную историческую перспективу, империализм пытается преодолеть действие этих противоречий, устоять в противоборстве с социализмом с помощью различных средств государственно-монополистического регулирования экономики и социального развития.

Проблемы, вызванные распадом колониальной системы и усилением национально-освободительной борьбы, вынуждают империалистические страны идти на определенные изменения в формах и методах своего воздействия на эволюцию того важного участка капиталистического мирового хозяйства, какой образуют многоукладные национальные хозяйства освободившихся стран, постоянно приспосабливаться к новым условиям.

В своей основе неокOLONИализм остается неизменным. Сохраняется его основная функция: удержание развивающихся стран в состоянии зависимости, оставшейся от периода колониализма и систематически воспроизводимой на основе существующей системы мирохозяйственных отношений капитализма. Генеральный секретарь ЦК КПСС Л. И. Брежнев подчеркивает: «Империализм ведет активную деятельность, чтобы затормозить движение к независимости и социальному прогрессу, сохранить свои бывшие колонии в рамках капиталистической системы, сохранить их как объекты эксплуатации, хотя и в измененных формах»<sup>1</sup>.

Выполнить эту функцию торможения национального развития империализм оказывается зачастую в состоянии лишь посредством определенного экономического и

социального развития освободившихся стран в рамках своего рода «партнерства» их с империалистическими государствами, ценой даже крупных материальных затрат со стороны последних. Освободившиеся страны призваны в рамках этого «партнерства» ускоренными темпами влиться в капиталистическое мировое хозяйство, стать политэкономически его интегрированной, но по-прежнему периферийной частью.

Общий кризис капитализма проявляется здесь особенно отчетливо. Капитализм, с одной стороны, не может полагаться на стихийный рост и формирование капитализма в развивающихся странах и вынужден различными путями форсировать этот процесс; с другой — ему приходится регулировать процесс роста национального капитализма, «держат его в рамках», по возможности не выпуская из-под общего контроля своих молодых «партнеров». Делаются попытки добиться своего рода увязки интересов правящих групп, сословий, группировок (или тех, кто может реально занять это положение в развивающихся странах) с целями монополистического капитала империалистических держав.

Апологеты капитализма говорят о наступлении якобы «новой эпохи» в отношениях с развивающимися странами, пытаются посеять иллюзии, будто можно достичь подлинной национальной независимости, экономического и социального прогресса без коренного, революционного преобразования общественных отношений, существующих в капиталистическом мировом хозяйстве. Однако эти вынужденные идеологические маневры не меняют, разумеется, существа дела. Достаточно вспомнить, с какой решительностью В. И. Ленин опровергал как «самую распространенную ошибку» «буржуазно-реформистское утверждение, будто монополистический или государственно-монополистический капитализм *уже не* есть капитализм, уже может быть назван «государственным социализмом» и тому подобное»<sup>2</sup>. Современный неоколониализм — это прежде всего система расширенной экспансии капитализма. В. И. Ленин указывал: «Империализм вечно *снова* порождает капитализм (из натурального хозяйства колоний и отсталых стран), *снова* порождает переходы от мелкого капиталиста к крупному, от слабого товарообмена к развитому и т. д., и т. п.»<sup>3</sup>. «Партнерство» призвано помочь этому процессу в современных условиях.

Сохранение «мировой деревни», зависимого хозяйственного придатка зрелых и «перезрелых» капиталистических хозяйств отвечает интересам «нормального» воспроизводства капитала в империалистических странах, расширяет возможности и набор средств государственно-монополистического регулирования экономики в условиях научно-технической революции. Современный неоколониализм входит составной частью в политику государственно-монополистического регулирования капиталистического воспроизводства.

Главным стержнем, пронизывающим все формы и проявления неоколониалистского «партнерства», является антикоммунизм. Современный неоколониализм пытается противопоставить развивающиеся страны мировому социалистическому содружеству путем выдвижения своего рода «конструктивной альтернативы» социалистическому пути развития. «Партнерство» призвано помочь изменению соотношения сил в пользу империализма в современной борьбе двух мировых систем. Антикоммунизму служит формирование в развивающихся странах антинародных социальных групп, которым империализм пытается придать роль ведущих сил национального прогресса. Современный неоколониализм служит созданию военно-политических форпостов против очагов социализма, возникающих в так называемом «третьем мире». В конечном счете эта политика направлена на подрыв единого антиимпериалистического фронта современности: мирового социализма, коммунистического и рабочего движения, национально-освободительной борьбы.

«Партнерство», равно как и выдвинутая ранее концепция «дипломатии развития», — это своего рода империалистический реформизм, сущность которого можно было бы охарактеризовать словами В. И. Ленина, сказанными в связи с анализом политики русского царизма в период революции 1905 года: ...Бывают исторические ситуации, когда реформы, в особенности же обещания реформ, преследуют *исключительно* одну цель: приостановить брожение народа, заставить революционный класс прекратить или по крайней мере ослабить борьбу»<sup>4</sup>.

В экономическом плане действие «партнерства» все более проявляется как механизм многоступенчатого изменения долей участия «партнеров» в распределении и перераспределении национального дохода в системе ка-

ритализма и на этой базе — изменения условий воспроизводства капитала:

1. В развивающихся странах происходит увеличение роли и масштабов участия иностранного капитала в процессе производства, усиление степени его классового воздействия на распределение и перераспределение национального дохода даже при возможном уменьшении его непосредственной доли в этом процессе.

2. На базе роста национального рынка развивающихся стран происходит перераспределение сфер влияния между империалистическими державами в пользу наиболее активных проводников неоколониалистской политики.

3. На мировом капиталистическом рынке действует тенденция к увеличению доли стран, являющихся наиболее значительными объектами неоколониализма, в ущерб остальным развивающимся странам; в пользу первых происходит перераспределение долей национального дохода, который может быть получен на основе операций мирового рынка.

4. Внутри развивающихся стран происходит усиление капиталистических методов и принципов распределения национального дохода и повышение доли буржуазной элиты, в частности предпринимательской, в его перераспределении.

5. Внутри империалистических стран политика неоколониалистского «партнерства» способствует ускорению концентрации и централизации капитала, усилению власти монополий, являющихся наиболее активными участниками проведения этой политики, развитию государственно-монополистического капитализма и усилению его наступления на права широких масс трудящихся.

Внешне в этом экономическом механизме нет ничего принципиально нового. Однако все прежние империалистические программы были направлены на решение частных (хотя и важных в определенный момент) задач. «Партнерство» призвано защитить капиталистическое мировое хозяйство в целом, придать ему новые жизненные силы, заставить работать по капиталистическим рецептам новые рычаги прогресса, как-то смягчить действие противоречия между общественным характером производства и государственно-монополистическим характером его регулирования.

Еще одна черта отличает «партнерство» от прежних Программ: империализм пытается в международных экономических отношениях использовать опыт мировой социалистической системы в международных экономических отношениях. К такому опыту относятся необходимость индустриального развития, ломка старого международного разделения труда, внедрение плановых начал в национальное развитие, создание государственного сектора в качестве решающего инструмента форсирования национального прогресса в интересах и при участии широких масс. Высказываются даже надежды отчасти преодолеть действие основной мировой хозяйственной тенденции капитализма и путем (развития регионализма (Внешне уменьшить процесс «поляризации» стран в рамках капиталистической системы мирового хозяйства, а в действительности — просто деформировать его. Делается попытка использовать в интересах государственно-монополистического капитализма международный престиж и авторитет социализма, подтвердить фальшивый тезис о мнимой конвергенции двух мировых систем.

На службу этой экспансионистской политике государственно-монополистического капитализма поставлен широкий арсенал методов, которыми располагает современное империалистическое государство: прямая государственная финансовая поддержка монополий во внутренних и международных операциях, в известной степени предпочтительный режим в отношении фирм, участвующих в осуществлении экономической и социальной экспансии в развивающиеся страны, подключение к экспансии максимально широких масс капитала и слоев буржуазии внутри США и в соответствующих развивающихся странах, вовлечение в единое русло неоколониалистской политики капиталистов других империалистических держав, попытки союза даже с классово чуждыми монополиям США силами в развивающихся странах, «глобализация» норм различных видов международных экономических отношений капитализма в рамках своего рода «единой стратегии» под решающим влиянием американского монополистического капитала. К этому добавляются разнообразные методы политического воздействия, идеологического давления и военных посягательств.

Неизбежная «дипломатическая» окраска этой политики империализма усиливается широким использовани-



ем дипломатической службы, осуществляющей «представительство финансового капитала», а также широким применением «идеологических мифов», попытками подменить экономические категории техническими, классовые группировки — профессиональными, глубокие социальные различия - разницей «производственных структур» и уровней эффективности капиталовложений.

Неоколониалистское «партнерство» получило наиболее оформленное выражение в США в результате объединения в 60-х годах ранее применявшихся мер внешнеэкономической и социальной экспансии и придания им большей целеустремленности.

Все более сказываются гегемонистские устремления монополистического капитала США, его боязнь потерять свои позиции в результате революционного переустройства мира, а также вследствие неравномерности развития внутри империалистической системы и появления новых центров в системе капиталистического мирового хозяйства. Делаются попытки использовать потенциальные рынки развивающихся стран для преодоления центробежных тенденций в капиталистическом мировом хозяйстве.

Как подчеркнул в Отчетном докладе ЦК КПСС XXIV съезду партии Л. И. Брежнев, американский империализм «за последние годы вновь подтвердил свое стремление играть роль своеобразного гаранта и охранителя международной системы эксплуатации и гнета. Он стремится господствовать повсюду, вмешивается в дела других народов, бесцеремонно нарушает их законные права и суверенитет, силой, подкупом, экономическим проникновением пытается навязать свою волю государствам и целым районам мира»<sup>5</sup>. Неоколониалистское «партнерство» — одно из средств проявления этой политики.

Наиболее четко политика современного неоколониализма смогла определиться в США с приходом в Белый дом Дж. Ф. Кеннеди. Его стратегия «новых рубежей», как известно, основывалась на базе долгосрочных политических решений и активном использовании государства в определении направлений и методов экспансии монополистического капитала. Л. Джонсон с более консервативных позиций и менее динамично продолжал этот курс. Ряд начинаний предшественника получили при Джонсоне развитие, однако вместе с тем обнаружи-

лось и много провалов, вызванных отчасти нехваткой средств, поглощаемых авантюристической политикой Пентагона, но главным образом вследствие небывалого падения морально-политического престижа США в глазах всего мира. Сказалась и конкурентная борьба между монополиями США, нежелание многих групп частного капитала оплачивать экспансию более преуспевающих «братьев по классу».

Правительство Р. Никсона продолжило в целом этот курс, однако внесло ряд существенных коррективов в его осуществление. Усиливается роль прямого участия частного капитала США в развитии неоколониалистской экспансии, повышена степень ее концентрации на еще более узкой группе развивающихся стран, более резко определены «приоритеты» в сферах этой экспансии, возрастает использование технической «помощи». Создана Корпорация зарубежных частных капиталовложений, более непосредственно связанная с монополистическим капиталом, а также ряд других учреждений. Как баланс этому более узкому «прагматическому» подходу предполагается создать корпорацию международного развития и институт международного развития, которые будут заниматься практикой и теорией развития экспансии в развивающиеся страны применительно к современным условиям. Особое внимание обращается на максимальное использование ресурсов других стран и международных организаций. Вынашиваются планы создания своего рода мирохозяйственного варианта «народного капитализма» с целью сделать максимально широкие слои населения материально заинтересованными в расширении экспансии в развивающихся странах.

От «экстенсивных» методов в экономической и социальной экспансии делается попытка перейти к более широкому использованию «интенсивных» методов. Впрочем, в этой политике неоколониализма не исключены и очень вероятны новые повороты, зигзаги, отступления, смена позиций и даже выдвижение очередных «новых рубежей».

В настоящей работе политика «партнерства» рассматривается как средство развития государственно-монополистического капитализма в США, усиления экономической и социальной экспансии в развивающиеся страны, развития капиталистической системы мирового хозяйства.

Советские исследователи, как известно, провели ряд глубоких и обстоятельных изучений теории и практики империалистической политики в отношении развивающихся стран.

Здесь следует в первую очередь назвать известное исследование Р. А. Ульяновского по проблемам неокOLONиализма в Азии. В этой работе впервые подверглась специальному анализу «дипломатия развития». Появился ряд фундаментальных работ В. Л. Тягуненко и В. В. Рымалова, В. Г. Солодовникова, С. И. Тюльпанова, В. М. Коллонтая, Г. Андреева и др. Обратили на себя внимание исследователей проблем развивающихся стран интересные книги А. И. Левковского, в которых подвергается обстоятельному анализу многоукладный характер их экономики. Имеются также работы других авторов. Необходимость всестороннего исследования новейших явлений в политике современного империализма вызывает потребность в постоянном анализе происходящих изменений.

Автор искренне благодарен члену-корреспонденту Академии наук СССР доктору экономических наук В. Г. Солодовникову, доктору экономических наук, профессору С. И. Тюльпанову и доктору экономических наук, профессору В. М. Коллонтаю, высказавшим ценные соображения по данной работе.

## ГЛАВА I НЕОКОЛОНИАЛИСТСКАЯ ПОЛИТИКА-ОРУДИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА США

### 1

#### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С РАЗВИВАЮЩИМСЯ СТРАНАМИ И ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ США

Внешняя политика, в том числе экономическая, является всегда логическим продолжением внутренней политики. НеокOLONиалистское «партнерство» также вытекает из существа внутренней политики монополистического капитала, своими специфическими средствами (Предназначено содействовать развитию государственно-монополистического капитализма США.

Внешняя политика империализма, отмечалось на XXIV съезде КПСС, в последнее время «дала новые доказательства неизменности его реакционной, агрессивной природы».

Прослеживаются две группы вопросов: общее воздействие на американскую экономику через расширение и «модернизацию» внешнеэкономических отношений с развивающимися странами и непосредственное участие фондов «партнерства» в государственно-монополистическом регулировании экономики США.

Специфика воздействия внешнеэкономического сектора на американскую экономику в целом определяется масштабами связей с мировым рынком в целом и его отдельными секторами, а также условиями этих связей и возникающими при этом проблемами. При этом, как учил В. И. Ленин, «необходимо брать не отдельные факты, а *всю совокупность* относящихся к рассматриваемому вопросу фактов, *без единого исключения*», брать факты «в их *целом*, в их *связи*»<sup>1</sup>.

Согласно статистике, может создаться впечатление, что внешнеэкономические связи занимают относительно скромное место в современном хозяйстве США.

При общей сумме конечных продаж в 922 млрд. долл. (1969 г.) сумма экспорта американских товаров и услуг составила 55,5 млрд. долл., или менее 6%. Импорт

товаров и услуг равнялся 83,6 млрд. долл. Поскольку в итоговых данных валового национального продукта учитывается лишь сальдо, реальный вклад в совокупные показатели экономической деятельности может показаться весьма незначительным.

Новые прямые инвестиции частного капитала США за рубежом составили в том же году 6,2 млрд. долл. при общей сумме частных внутренних инвестиций 139,8 млрд. долл., то есть менее  $\frac{1}{20}$  внутренних инвестиций. Прибыли от заграничных инвестиций, достигших 140,8 млрд. долл., составили в 1969 году 7,9 млрд. долл., то есть примерно 5% суммы доходов.

Разумеется, удельный вес может несколько меняться из года в год, но в целом они одинаково отражают современный удельный вес связей с внешним рынком в американской экономике. Американская экономика, исходя из приведенных данных, имеет формально своего рода «5-процентное сцепление» с мировым капиталистическим рынком, — меньшее, чем перед второй мировой войной и в первое послевоенное десятилетие, причем это относительное уменьшение совпало с изменением соотношения сил на мировом капиталистическом рынке в пользу империалистических соперников США. Согласно имеющимся прогнозам «Бизнес интернэшнел», это положение, очевидно, сохранится в предстоящие годы: доля экспорта в валовом национальном продукте США в 1985 году будет удерживаться на современном уровне или лишь несколько возрастет, доля США в общем валовом национальном продукте капиталистического мира, по-видимому, несколько уменьшится (40—42% в 1985 г. против 45% в конце 60-х гг.)<sup>2</sup>.

Нет смысла подробно говорить, насколько относительными являются подсчеты, основанные на статистике национальных счетов, которыми мы только что пользовались. Вряд ли есть потребность указывать и на то, что за совокупными данными скрываются, например, операции отраслей, более чем на 73 сбывающих свою продукцию на внешнем рынке; что здесь полностью исключается важная роль США в валютно-финансовой сфере и международных расчетах; что американские прямые частные инвестиции (70,8 млрд. долл. в 1969 г.) составляют примерно  $\frac{2}{3}$  всех вывезенных за границу капиталов и что капиталовложения США за границей образуют своего рода «третью промышленную державу»

мира». Тем не менее под влиянием общей ориентации большей части американского хозяйства в США весьма распространена точка зрения об отсутствии у этой страны серьезной зависимости от внешнего рынка и жизненной заинтересованности в широком развитии внешних экономических связей. Эта точка зрения является одним из камней в фундаменте концепций как политического изоляционизма, так и политической экспансии. Первой она служит доказательством целесообразности сосредоточиться в первую очередь на внутренних делах США, второй помогает обосновывать меры, отдающие приоритет политическому воздействию и военным рычагам во внешней политике. К сторонникам этой точки зрения фактически относятся наиболее последовательные и твердолобые защитники «традиционной» системы торгового протекционизма, наживающиеся за счет ограбления массового потребителя и налогоплательщика, а также представители менее крупного бизнеса. Но, разумеется, ведущую роль в такого рода ориентации играют милитаристские круги, видящие залог процветания американского империализма в укреплении военной мощи и навязывании другим странам и народам «американской воли» силой (или угрозой) оружия.

Дж. Каплан, один из бывших работников американской внешнеполитической службы, так сформулировал это нигилистическое отношение к внешнему рынку: «...Национальное богатство и благосостояние (США. — В. Ш.) не зависят существенно от внешнего мира. Потеря или приобретение рынка или источника сырья или изменение условий торговли имеют для благосостояния США крайне относительное значение»<sup>3</sup>.

Приведенные слова отражают настроения многих работников внешнеполитической и внешнеэкономической службы США, а также части научных кругов, что явствует из предисловия к книге Дж. Каплана, который прибегал к консультациям многих видных деятелей дипломатической службы, занимающихся проблемами внешнеэкономической политики. Аналогичный подход встречаем и в некоторых других работах<sup>4</sup>.

Существует и другой подход, отражающий интересы «сверхмонополий» США. «Мы слишком богаты, слишком мощны и слишком значительны, чтобы спокойно стоять в стороне», — подчеркивал У. Ростоу, призывая постоянно усиливать борьбу за расширение американских пози-

ций в мире, в том числе за счет своих «партнеров»-соперников, не дожидаясь «иных времен»<sup>5</sup>. Представители этого направления всерьез обеспокоены быстрым ростом стран ЕЭС, расширением их внешнеэкономической экспансии, растущей конкуренцией со стороны Японии, ФРГ.

Обращается внимание и на ту роль, которую «динамизация» внешнеэкономических отношений может сыграть в государственной политике роста и системе антициклических мероприятий. Например, в 50-х годах около 40% промышленного оборудования, экспортируемого империалистическими державами, направлялось на бывшую колониальную периферию. Как известно, политика индустриализации развивающихся стран, создавая дополнительный спрос на продукцию тяжелой индустрии, поддерживает в известной мере экономику развитых стран. Это — новый фактор капиталистического цикла, которого не было раньше и который способен усиливать интенсивность промышленного подъема в развитых странах.

Сторонники расширения внешнеэкономических позиций хотели бы заставить служить этот «динамический» фактор в максимальной степени. Мероприятия в этом направлении в виде расширения «помощи» иностранным государствам, рекомендованные правительству П. Самуэльсоном и нашедшие отражение в экономической политике правительства Кеннеди, были поставлены в первых рядах «первой линии обороны» против кризиса.

Представители обоих направлений не так-то уж диаметрально противостоят друг другу, как может показаться на первый взгляд. Решаются одни и те же главные задачи государственно-монополистического капитализма. Но в первом случае это осуществляется более непосредственно между государством и соответствующими монополиями, во втором включается внешний рынок, который, как правило, еще требуется развить. В чистом виде ни одно из перечисленных направлений не действует, и в самой «динамизированной» программе внешнеэкономической экспансии присутствует изрядная доля «консерватизма». В свою очередь, и сторонники «консервативных» взглядов не в состоянии игнорировать 6—8 млрд. долл. дохода, получаемого из развивающихся стран ежегодно в форме прибылей и через неэквивалентный обмен в торговле.

Таблица I

**Внешняя торговля США**

(динамика и удельный вес развивающихся стран, млрд. долл.)

	1950 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.
Весь экспорт .....	9,8	20,3	20,8	21,4	23,1	26,5	27,5	30,3	31,5	34,1	37,3
В том числе: в развивающиеся страны .....	3,6	6,3	7,0	7,1	7,7	8,3	8,9	10,1	9,9	10,7	11,2
Весь импорт:	8,9	15,0	14,7	16,2	17,0	18,7	21,4	25,5	26,8	33,2	36,0
В том числе: из развивающихся стран.....	4,4	5,6	5,3	5,9	6,2	6,7	7,1	7,7	7,1	8,9	9,3

Источники: «Yearbook of International Trade Statistics», 1964, p. 795; «Yearbook of International Trade Statistics», 1965, p. 824; «Survey of Current Business», 1965—1970.



На долю развивающихся стран приходится менее  $\frac{1}{3}$  товарного экспорта и товарного импорта США, причем эта доля имеет тенденцию к падению, следуя за основным направлением современного научно-технического прогресса и развитием торговых отношений в капиталистическом мировом хозяйстве преимущественно между ведущими империалистическими державами. Значение многих видов сырья и продовольствия — кофе, какао, бананов, минералов, натурального каучука и др. — в американской экономике заметно уменьшилось. Правда, возросла роль бокситов, меди, нефти, железной руды, но их поставки из развивающихся стран не были столь существенны, чтобы перекрыть воздействие первой тенденции.

В итоге за десятилетие — с середины 50-х до середины 60-х годов — весь импорт США возрос наполовину, а из развивающихся стран — только на  $\frac{1}{10}$ . Экспорт в развивающиеся страны из США растет быстрее, однако это является прежде всего следствием государственного финансирования поставок (см. табл. 1).

По сравнению с 1938 годом удельный вес товарооборота с развивающимися странами в американской экономике уменьшился, и теперь он не достигает даже довоенной 2-процентной доли в валовом производстве товаров и услуг (за исключением экспорта, финансируемого «помощью»). Нельзя не заметить, что это — стойкая тенденция. Перелом мог бы наступить с установлением более глубокой взаимозависимости на базе развития международного движения капитала, складывания нового разделения труда. Однако на ближайшие годы такого перелома ждать не приходится, тем более что в государственно-монополистическом регулировании берут верх «прагматические» начала обеспечения текущих интересов монополий. К такому выводу приходят и авторы трех прогнозов, составленных экспертами государственного аппарата, специалистами по проблемам торговли и представителями 158 крупнейших монополий на 70-е годы<sup>6</sup>. Аналогичен прогноз и «Бизнес интернэшнел».

Такое развитие торгового оборота с развивающимися странами в перспективе чревато для США неблагоприятными экономическими и политическими последствиями, так как ограничиваются возможности воздействия на развивающиеся страны. Современный неоколониализм призван отчасти решить эту проблему.

Старые тенденции в общем продолжают доминировать и в области вывоза капитала (см. табл. 2). До последнего времени в вывозе прямых частных инвестиций на развивающиеся страны приходилась  $\frac{1}{5}$ - $\frac{1}{7}$  доля; американский капитал развивает производственные, связи главным образом за пределами «третьего мира». Эта доля подчас вдвое уступает удельному весу развивающихся стран во внешней торговле США.

Таблица 2

**Чистый вывоз прямых частных капиталовложений из США**  
(динамика и удельный вес развивающихся стран, млн. долл.)

Годы	Всего	В том числе в развивающихся странах	Годы	Всего	В том числе в развивающихся странах
1960	1694	210	1965	3418	646
1961	1599	446	1966	3623	547
1962	1557	195	1967	3154	722
1963	1976	481	1968	3209	1135
1964	2416	619	1969*	3070	761

\* Предварительные данные.

Источник: «Survey of Current Business» за соответствующие годы.

Позднее мы также увидим, как система развития «партнерства» будет своими специфическими средствами противостоять этой тенденции. Столь скромный удельный вес развивающихся стран в вывозе нового капитала имеет место, несмотря на систему мер по развитию «партнерства» с такими странами и вместе с тем благодаря этим мерам, позволяющим по возможности перекладывать на плечи самих развивающихся стран, своих «партнеров» из развитых капиталистических стран и государственных фондов США дорогое и хлопотное прединвестиционное развитие.

Значительную роль в динамике американских инвестиций в развивающихся странах играют реинвестиции (см. табл. 3), однако здесь подчас сказывается не только государственно-монополистическая политика США,

Таблица 3

**Нераспределенные прибыли и реинвестиции прибылей,  
полученных американским капиталом  
от своих зарубежных инвестиций**

(динамика и удельный вес развивающихся стран, млн. долл.)

Годы	Всего	В том числе в развивающихся странах	Годы	Всего	В том числе в развивающихся странах
1960*	1254	382	1965	1542	387
1961*	1054	346	1966	1739	439
1962*	1202	350	1967	1598	270
1963*	1507	266	1968	2175	496
1964*	1431	293	1969**	2532	449

\* Нераспределенные прибыли. \*\* Предварительные данные.

Источник: «Survey of Current Business» за соответствующие годы.

Таблица 4

**Прямые частные капиталовложения США**

(общая динамика и удельный вес развивающихся стран, млрд. долл.)

Годы	Всего	В том числе в развивающихся странах	Годы	Всего	В том числе в развивающихся странах
1950	11,8	5,7	1965	49,3	15,1
1960	32,8	11,9	1966	54,7	16,1
1961	34,7	12,1	1967	59,5	17,1
1962	37,1	12,5	1968	65,0	18,8
1963	40,7	13,2	1969*	70,8	20,0
1964	44,4	13,9			

\* Предварительные данные.

Источники: «Survey of Current Business» за соответствующие годы.

но также политика самих развивающихся стран, для которых отток капитала связан с большими трудностями. Стремление развивающихся стран не допускать оттока капитала заставило предусмотреть определенные меры в политике «партнерства» с целью уменьшить для амери-

канских монополий риск возможной утраты своих инвестиций и облегчить их возврат.

В результате (см. табл. 4) удельный вес развивающихся стран в общей сумме помещенных за границей капиталов США, как известно, больше, чем можно было бы предположить на основе данных о тенденциях чистого притока новых американских инвестиций (несколько менее  $\frac{1}{3}$ ). При этом предпринимаются попытки повысить эффективность этих вложений как государственными мерами со стороны США, так и развитием «сотрудничества» с местным и другим иностранным капиталом, чтобы отчасти компенсировать тенденцию к резкому уменьшению удельного веса развивающихся стран.

Таблица 5

**Прибыли, полученные США от своих прямых частных инвестиций**  
(без реинвестиций, млн. долл.)

Годы	Всего	В том числе в развивающихся странах	Годы	Всего	В том числе в развивающихся Странах
1960	2348	1479	1965	3961	225
1961	2768	1682	1966	4045	234
1962	3050	1826	1967	4518	263
1963	3134	2030	1968	4978	294
1964	3670	2218	1969*	5639	327

\* Предварительные данные.

Источник: «Survey of Current Business» за соответствующие годы.

В сумме полученных прибылей от прямых частных инвестиций удельный вес прибылей, получаемых из развивающихся стран, еще более возрастает — до  $\frac{3}{5}$  (см. табл. 5). Сопоставления с приведенными выше данными о месте развивающихся стран в распределении американских капиталов наглядно отражают грабительский характер деятельности частного капитала США в развивающихся странах. Вместе с тем этот факт подразумевает потребность в принятии мер, которые позволили бы эти прибыли систематически получать в условиях политической независимости развивающихся стран, а также в условиях ухудшения их финансового положения. С этой целью создается система международного пере-

распределения части прибавочной стоимости, поступившей в распоряжение империалистических правительств и передаваемой в руки правящих групп национальных государств. Потребность в такой системе усиливается потерями развивающихся стран в результате неэквивалентного обмена во внешней торговле.

Во внешнеэкономических отношениях Соединенных Штатов особенно остро стоит проблема состояния платежного баланса и золотых резервов. Развивающиеся страны держат часть своих валютных резервов в долларах (особенно латиноамериканские страны). Завышенность курса американского доллара, неуверенность в его прочности, так же как неуверенность в стабильности всей валютно-финансовой системы капитализма, желание придерживаться самостоятельного курса во внешнеэкономических связях побуждают ряд развивающихся стран обращать часть своих долларовых активов в золото. Так, с 1958 по 1967 год развивающимися странами было куплено в США золота на сумму более 1 млрд. долл. Правда, в общих потерях золота Соединенными Штатами это — относительно скромная сумма (менее  $\frac{1}{10}$ ), к тому же США смогли возвратить золота примерно на 180 млн. долл. (см. табл. 6). С помощью системы «партнерства» США стараются уменьшить долларовый расход, затруднить обмен долларов на золото.

Наконец, следует отметить еще одну область отношений США с развивающимися странами: движение «товара особого рода» — рабочей силы. Миграция ее идет в направлении, противоположном движению американского капитала, и принимает в настоящее время форму прилива специалистов, в которых нуждаются Соединенные Штаты (особенно врачей, среднего медицинского персонала, инженеров, научных работников и т. д.). 51,8% всех иммигрантов, имеющих профессиональную подготовку, которые въехали в США в 1967 году, происходили из развивающихся стран.

Экономия на «краже умов» дает монополиям США миллиардную прибыль, но в то же время сужает возможности для приложения капиталов в развивающихся странах, реализации там американских товаров и т. д. Это противоречие между стратегическими целями капитала и непосредственной заинтересованностью монополий политика «партнерства» пытается решить различ-

ными Мерами социальной экспансий, которые, впрочем, значительно уступают всем высказываемым в этой связи рекомендациям<sup>7</sup>.

Таблица 6

**Чистые продажи американского золота получателям «помощи» США**

(динамика и удельный вес развивающихся стран, млн. долл.)

Годы	Всего	В том числе развивающимся странам	Годы	Всего	В том числе развивающимся странам
1958	—1893,3*	+ 65,4	1964	—35,5	— 26,1
1959	—1026,2	— 54,5	1965	—1292,4	— 76,9
1960	—1573,4	—215,8	1966	—637,6	— 57,7
1961	— 824,0	—223,1	1967	—1181,4	—232,5
1962	—1209,4	—1,1	1958—		
1963	— 484,5	—75,0	—1967	—10157,7	—899,4

\* — продажа золота Соединенными Штатами.

Источник: «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969. Hearings before a Subcommittee of the Committee on Appropriations. House of Representatives. 90-th Congress. 2nd Session», Part 2, Wash., 1968, pp. 16—17.

Таким образом, к 60-м годам стало очевидно, что возможности внешнего рынка, особенно рынка развивающихся стран, используются недостаточно. Узость подхода частного капитала к вопросам внешнеэкономической экспансии пришла в противоречие с тактическими, а еще больше — стратегическими интересами американского империализма. Создание постоянно действующей системы «планомерной» экспансии в развивающиеся страны стало столь же необходимым, как и осуществление внутренних мер по государственной поддержке частного бизнеса.

Посредством прямых и косвенных рычагов осуществляется государственно-монополистическое регулирование процессов производства и обмена, при этом воздействие внешнеэкономического сектора на основные компоненты экономического развития «мультиплицируется» вторичными, третичными и т. д. производными связями, существующими у внешнеэкономического сектора

с «внутренней» экономикой. Не удивительно, что регулирование внешнеэкономических связей входит составной частью в государственную политику роста, воздействует на процесс накопления, содействует концентрации и централизации производства и капитала.

«Динамическое» воздействие на американское хозяйство внешнеэкономические связи с развивающимися странами оказывают различными мерами перераспределения национального дохода в США.

Государственная поддержка внешнеэкономической экспансии идет в одном ряду с мерами поощрения накопления, в первую очередь за счет усиления эксплуатации трудящихся. Особенность этой формы содействия развитию монополистического капитала состоит в «избирательности» подхода. Налоговые льготы корпорациям внешне имеют тот же эффект, но их воздействие более рассеяно по всему бизнесу, хотя основными бенефициантами оказываются, конечно, крупные монополии. Поддержка торговли, вывоза капитала и социальной экспансии в развивающиеся страны оказывается помощью в первую очередь ведущим монополиям, потому что только такие монополии в состоянии осуществлять широкие операции за границей и играют ведущую роль в «коллективных» операциях монополистического капитала.

Государственные финансовые фонды, за счет которых осуществляется, в частности, неоколониалистская экспансия, лишь на  $\frac{1}{5}$  создаются налогами на корпорации, более чем наполовину их образуют прямые и косвенные налоги, взимаемые с населения.

Таким образом, внешнеэкономический сектор имеет большую важность для национального хозяйства США, чем оперирование относительно небольшой долей товаров, услуг, капиталов, измеряющих степень современного «разделения труда» между США и развивающимися странами. Через преимущества, которые «стихийный» рыночный механизм предоставляет (при помощи государства!) ведущим монополиям, внешнеэкономический сектор выступает в качестве одного из рычагов воздействия на процесс воспроизводства капитала.

Наряду с этим можно указать и на более агрегированное воздействие фондов государственной поддержки частному бизнесу через внешние экономические связи на состояние и перспективы экономического развития и

на динамику конъюнктуры. Речь в первую очередь идет о «политике роста», при помощи которой государственно-монополистический капитализм пытается преодолеть противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения результатов труда, между интересами подавляющего большинства нации и финансовой олигархии, обеспечить «стабильное развитие» в соревновании с социализмом. В практике «политики роста», составным элементом которой стало и неоколониалистское «партнерство», важное место занимают мероприятия государства по расширению спроса, обеспечиваемые государственными инвестициями и другими видами государственных расходов. Основной силой при этом выступает, как известно, милитаризм (см. табл. 7). Военные расходы в первую очередь стимулируют рост государственных расходов, производимых федеральными органами, властями штатов и местными органами власти, и привлекают капитал возможностью получить «экстраприбыль привилегированных и монопольных продаж»<sup>8</sup>.

Таблица 7

**Государственные расходы**  
(в % к валовому национальному продукту, округленно)

Годы	Удельный вес	
	всего	в том числе на военные цели
1929	10,0	1,0
1948	20,0	9,0
1962	25,0	12,5

Источник: Э. Хансен, Послевоенная экономика США (ее характеристика и проблемы), М., 1966, стр. 83.

Однако такого рода развитие имеет свои пределы. Роль так называемых «спонтанных» факторов роста американской экономики после второй мировой войны, в число которых наряду с частными валовыми капиталовложениями и расходами на потребительские товары длительного пользования включают и военные расходы, стала падать,



Политически использование факторов военной конъюнктуры завело Соединенные Штаты в пучину бесперспективного авантюристического курса, который все более подрывает их престиж и международные позиции. Экономически этот курс также привел к серьезному обострению противоречий. Под влиянием милитаризации усиливались диспропорции воспроизводства, выросли инфляционные процессы, возросла неустойчивость системы государственных финансов и кредита, обострился кризис платежного баланса, резко ослабли позиции монополий США в системе мирового капиталистического хозяйства.

Тем большее внимание уделяется внешнеэкономической и социальной экспансии. Стимулирование расходов в рамках «партнерства» осуществляется по ряду направлений.

Прежде всего это — федеральные ассигнования на «помощь» во всех видах. Затем следует принять во внимание американские новые и накопленные взносы в международные финансово-кредитные учреждения. Эти федеральные расходы вызывают соответствующие частные инвестиции, причем расчетным путем определены своего рода коэффициенты зависимости государственных расходов и частных инвестиций: от 1:0,04 при долларовых кредитах Управления международного развития до 1 : 3,84 при кредитах Международного банка реконструкции и развития и Экспортно-Импортного банка США. Вполне возможно, что более поздние подсчеты дали бы более высокую эффективность государственных кредитов для экспансии частного капитала.

Часть ассигнований на «помощь» (согласно статье IX действующего закона о «помощи») направляется разного рода добровольческим организациям, стимулируя их расходы в соответствующем направлении.

Наряду с расходами федеральных органов на «развитие торговли» активно используются фонды отдельных штатов, местных органов власти, разного рода клубов, ассоциаций, общин и т. п., личные средства довольно широких слоев так называемых «средних американцев».

По-видимому, не будет преувеличением сказать, что проведение политики «партнерства» дает «программам роста» примерно 10—12 млрд. долл. ежегодных расходов.

У «политики роста» (наряду с государственными и привлеченными расходами) есть и другая сторона: аккумуляция ресурсов в руках государства при помощи налогов и расширения государственного долга. Известно, что сумма налогов, собранных каждой из послевоенных администраций в течение восьми лет, равнялась или даже превышала налоги, собранные всеми предшествовавшими правительствами США более чем за полтора века. Разумеется, увеличение внутренней задолженности и рост налогов связаны не только с активизацией внешнеэкономической экспансии. Однако и она внесла свою лепту в этот процесс.

Современный неокOLONиализм расширяет возможности государственно-монополистического регулирования, вводит новые моменты в этот процесс, повышает его эффективность в интересах наиболее экспансионистских кругов. Например, в 1967 году было проведено обследование компаний с целью выяснить, какое влияние на их политику капиталовложений оказали государственные мероприятия: отмена льготной налоговой ставки при новых капиталовложениях, манипулирование учетной ставкой и т. д. Оказалось, что лишь менее 1 % компаний разработали программы капиталовложений, исходя из государственных пожеланий, остальные же руководствовались собственными ранее принятыми решениями.

Не более удачливым оказывается американское правительство, пытаясь принять меры по административному регулированию международных операций своего крупного бизнеса. Например, даже весьма ограниченные по своим масштабам и глубине меры по уменьшению вывоза капитала за границу, принятые в 1968 году в целях спасения платежного баланса, встретили решительное сопротивление фирм. Фирмы фактически бойкотировали призывы правительства посвятить его в свои инвестиционные намерения, оставались глухи к высоким словам о необходимости защиты американского доллара и выравнивания платежного баланса, которыми пестрел в то время журнал министерства торговли США «Интернэшнел коммерс».

В этих условиях мероприятия по развитию неокOLONиалистской экспансии, носящие не запретительный, а разрешительный и даже поощрительный характер, открывают новые возможности для государственно-монополистического регулирования. Они служат определен-

ной координации деятельности частного бизнеса США, включению его в единую систему государственно-монополистических мероприятий, заменяют собой те «хорошо разработанные, надежные долгосрочные программы», в которых, по словам Э. Хансена, «были бы взаимно связаны деловые круги и правительства»<sup>9</sup>.

Таким образом, мы видим, что развивающиеся страны занимают хотя относительно и небольшое, но очень важное и перспективное место во внешнеэкономическом секторе и системе мер государственно-монополистического регулирования экономики США, что соответственно предопределяет их положение в комплексе интересов американских монополий. При уменьшении удельного веса ассигнований на «помощь» в валовом национальном продукте роль этой «помощи» для американской экономики возросла. Значение развивающихся стран в экономической политике США существенно увеличивается в связи с теми функциями, которые им отводятся в мероприятиях государственно-монополистического капитализма с целью расширения рынка сбыта, укрепления государственных начал в регулировании экономики и обеспечения «стабильного» роста.

## 2

### ЭВОЛЮЦИЯ АМЕРИКАНСКИХ ПРОГРАММ "ПОМОЩИ" РАЗВИВАЮЩИМСЯ СТРАНАМ

Эволюция американских программ «помощи» показывает, как наряду с сохранением ее основных принципов модифицируются формы и методы применения этого важного средства политики государственно-монополистического капитализма.

Через все программы «помощи», как отмечают советские исследователи, «проходит основная установка — активное воздействие на экономику, а тем самым и на политику соответствующих стран путем предоставления им займов, кредитов, субсидий и т. д.»<sup>10</sup>.

Использование программ «помощи» в качестве орудия политики монополистического капитала США просматривается под внешне противоречащими друг другу углами зрения. С одной стороны, бесспорен приоритет

долгосрочных, в том числе политических, факторов в самом широком смысле. Такая тенденция отчасти отражает попытки правительства монополий приподняться над узкими целями отдельных групп финансового капитала, чтобы обеспечить лучшую защиту классовых интересов капитала, расширить экономические и социальные возможности для его экспансии. С другой стороны, в практике оказания «помощи» не менее очевидна ориентация на уже существующую структуру интересов американских монополий за рубежом.

Сочетание этих двух начал наложило свой отпечаток на развитие американских программ «помощи» в послевоенный период.

Как известно, начиная с 1947 года в США был принят ряд законов об оказании «помощи» зарубежным государствам. Около 70% «помощи» по всем этим программам прошло под рубрикой экономической «помощи», остальное — открыто военная «помощь». Большая часть средств (за весь период) предоставлена зарубежным странам в форме субсидий: 58% — экономической «помощи» и более 90% — военной.

Для всех этих программ, претерпевших за более чем 20-летний период определенные изменения, характерен агрессивный, наступательный характер.

Меняются формы и методы осуществления политики: от преобладания одностороннего давления переходят к более широкому использованию «партнерства»; расширяется арсенал средств, имеющихся в руках монополистического капитала; появляются новые направления в географии монополистической экспансии, изменяются условия «помощи»; повышается роль социальной экспансии и перспективных задач в осуществлении политики «помощи»; шире используются ресурсы других империалистических стран. Но главные цели «помощи» остаются в своей основе прежними.

Заявление Г. Трумэна 20 января 1949 г. при вступлении на пост президента считается исходным документом в этом отношении. Показательно, что «4-й пункт» его программы шел в тесной связи с другими мерами, требующими широкого государственно-монополистического вмешательства, и предусматривал расширение экономической и технической экспансии в развивающиеся страны. Уже тогда указывалось, что осуществлять этот курс целесообразно «в кооперации с другими странами» и «на

основе концепций демократической справедливой сделки»<sup>11</sup>, обращая основное внимание на развитие сельского хозяйства и обеспечение гарантий иностранным инвесторам с определенным учетом интересов самих развивающихся стран (точнее — деловых кругов прозападной ориентации). Спустя некоторое время Д. Ачесон подчеркнул в функциональной характеристике программы «помощи» зарубежным странам подчиненность ее в первую очередь военно-агрессивным целям американского империализма и задачам усиления социальной экспансии в развивающиеся страны, навязывания им подновленных по форме капиталистических норм общественной жизни<sup>12</sup>.

В ряде исследований советских авторов<sup>13</sup> уже обращалось внимание на то, что менее чем за десятилетие оказания «помощи» развивающимся странам стало очевидно: для эффективного обеспечения интересов американского капитала требуется координация всех форм экспансии (движение капиталов, торговля, прочие экономические, политические и социальные аспекты) хотя бы в пределах каждой отдельной развивающейся страны. Официально «страноведческое программирование» ввели с 1959 года. Возникла потребность более широкой переоценки форм и методов оказания «помощи», причем определенную стимулирующую роль в этом деле сыграла задержка промышленного подъема в США после кризиса 1957—1958 годов и ослабление мирохозяйственных позиций США в первую очередь перед лицом растущей конкуренции стран Европейского экономического сообщества.

Закон 1961 года о «помощи» иностранным государствам, как бы символизируя свою тесную связь с прежними программами «помощи», по существу перечислял большинство упоминавшихся ранее целей при усилении акцента на оказание содействия становлению частного капитала в развивающихся странах и укрепление его связей с американскими монополиями. Соответственно была повышена роль внутренних источников развития и расплывчатое *fair dealing* программы Г. Трумэна переросло в конкретное торгошеское *assistance bargain* программы правительства Кеннеди. С начала 70-х годов это направление приобрело еще более конкретное выражение в практических мерах правительства Никсона, которое через Корпорацию международного разви-

тия расширяет возможности «сделки» (bargain) при оказании «помощи».

Появляются определенные новые черты в практике осуществления этих принципов в связи с изменившимися внешними и внутренними условиями развития американского империализма, а также с учетом накопленного опыта.

Прежде всего следует отметить переход от программ, разрозненных по характеру решаемых задач и методам осуществления, в которых принятие решений нередко диктовалось к тому же соображениями скорее тактического порядка, к программам, основанным на долговременной стратегической основе. Эта оценка, данная в советской литературе «новым рубежам» Дж. Кеннеди, отражает главную особенность политической линии, которая стала возможной в условиях развития государственно-монополистического капитала США 60-х годов. Был повышен уровень классовых задач, которые выдвинуты перед «помощью». В известной речи Дж. Кеннеди «Время решений» сквозила острая тревога за судьбы капитализма.

В практике оказания «помощи» был сделан упор на долгосрочные критерии, определение узловых проблем, в частности в мировой экономике, которые в первую очередь затрагивают стратегические интересы американского монополистического капитала. Программные цели оказания «помощи» излагаются в едином контексте с задачей создать как «свободную мировую экономику» (т. е. по возможности преодолеть раскол мирового капиталистического рынка и усилить классовую однотипность капиталистической системы мирового хозяйства), так и «сильную Америку» с «развивающейся экономикой» (т. е. фактически повысить эффективность государственного регулирования американского хозяйства на базе «политики роста»).

Получило закрепление новое региональное распределение «помощи», которое стало оформляться к концу 50-х годов и выразилось в относительном увеличении удельного веса развивающихся стран в американских программах при уменьшении доли стран Западной Европы с 69% в 1946—1952 годах до 11% в середине 60-х годов. Из числа развивающихся стран особенно примечателен рост удельного веса стран Латинской Америки, что явилось следствием введения программы «Союза

ради прогресса» (с 21% в 1946—1948 гг. до 22% в середине 60-х гг.), а также Ближнего Востока и Южной Азии (соответственно 6 и 33%). Доля Африки с менее чем 3% выросла до 6—8%.

Как замечает западногерманский исследователь «помощи» Э. Крёлер, попытки «объяснить» географию распределения «помощи» такими факторами, как мобилизация внутренних ресурсов (уровень накоплений), эффективность инвестиций (коэффициент «капитал — выпуск»), «поглощительная способность» (уровень отдачи от инвестиций) в странах — получателях «помощи», «не приводят к сколько-нибудь определенным выводам»<sup>14</sup>. И это вполне естественно, так как практика оказания «помощи» выходит за рамки обеспечения непосредственно экономических интересов.

Как видно из таблицы 8, основные торгово-экономические интересы в «третьем мире» сосредоточены у США в Латинской Америке, затем следует Азия и, наконец, Африка. География же неокOLONиалистской экспансии США несколько иная.

В отличие от распределения современных экономических интересов (по объему внешней торговли, размерам инвестиций) на Азию приходится почти  $\frac{2}{3}$  «помощи», на Латинскую Америку — менее  $\frac{1}{4}$ . Только у Африки удельный вес в первом и втором случаях практически совпадает. Основными получателями американской «помощи» являются Индия, Южная Корея, Пакистан, Бразилия, Южный Вьетнам, Турция, Гвиана, Филиппины, АРЕ, Израиль, Мексика, Индонезия, Иран, Колумбия, Аргентина и марионетки на Тайване. Уровень концентрации «помощи» на все меньшем количестве постоянно повышается (в 1969 г. 77% «помощи» получали 8 стран).

В числе главных получателей «помощи» представлены страны различной ориентации. Однако это не следует понимать как проявление «терпимости» США по отношению к различным политическим курсам. Скорее можно говорить о стремлении найти прямых или косвенных союзников в самых разных странах, нежелание отталкивать кого-либо, кто мог бы быть полезным хоть на суженной платформе в рамках осуществляемой монополиями США социальной и экономической экспансии.

В отраслевом распределении «помощи» характерной чертой явилось усиление внимания сельскому хозяйст-

Таблица 8

**Распределение торговли (I) и прямых частных инвестиций (II)  
США по отдельным группам развивающихся стран (млрд. долл.)**

**I**

	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.
Западное полушарие:						
экспорт	4,2	4,2	4,7	4,7	5,3	5,6
импорт	4,1	4,4	4,7	4,0	5,1	5,2
Азия *						
экспорт	3,3	3,9	4,4	4,5	4,6	4,8
импорт	1,9	2,1	2,3	2,4	2,9	3,4
Африка **						
экспорт	0,8	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9
импорт	0,7	0,7	0,7	0,7	0,9	0,8

\* Без Японии.

\*\* Без ЮАР.

**II**

	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.
Западное	9,2	9,2	9,5	9,9	10,2	10,8	11,4	11,9	13,1	13,8
Азия *	2,0	2,2	2,1	2,3	2,5	2,9	3,1	3,4	3,7	4,0
Африка **	0,6	0,7	0,9	1,0	1,2	1,4	1,5	1,6	2,0	2,2

\* Без Японии.

\*\* Без ЮАР.

Источник: «Survey of Current Business» за соответствующие годы.

ву, системам общего образования и подготовки кадров, а также так называемому «планированию семей» (т. е. ограничению рождаемости). Такое определение «приоритетов» выразилось не только в распределении «помощи», но и в оказании воздействия на соответствующее использование внутренних источников развития самих стран Азии, Африки и Латинской Америки<sup>15</sup>.

Изменились условия предоставления «помощи», причем главное из этих изменений состоит в постепенной замене субсидий займами в практике УМР. Этот сдвиг



был произведен весьма дипломатично, с постепенным ужесточением условий.

Во второй половине 50-х годов займы составляли  $\frac{2}{5}$  американской экономической «помощи», предоставленной на двусторонней основе, в первой половине 60-х годов — уже  $\frac{3}{5}$ . Обратная тенденция отмечалась в отношении субсидий: 81 % — в 1956 году, 64% — в 1960 и 43% — в 1965 году. Особенно упал удельный вес субсидий в «помощи» странам Ближнего Востока и Южной Азии (соответственно 77%, 53 и 27 %), более стабильным (поддержание марионеточных режимов!) он оказался для Восточной Азии (95% — в 1956—1960 гг., 83—85% — в 1961—1965 гг.). В отношении стран Африки удельный вес субсидий подскочил в связи с быстрым ростом числа независимых стран и составил почти  $\frac{4}{5}$ , однако вскоре вновь резко упал<sup>16</sup>.

С переходом к современному неоколониализму были «динамизированы» по форме и «капитализированы» по существу способы погашения займов. По своей функциональной сущности этот сдвиг аналогичен указанному выше изменению форм оказания «помощи» в пользу займов.

С 1954 года США стали активно использовать так называемые «мягкие займы», погашение которых допускалось местной валютой. Закон 1954 года о «взаимном обеспечении безопасности» разрешал предоставление займов с погашением в необратимой валюте (ст. 505) и продажу «излишков» все за ту же необратимую местную валюту. Тогда же был принят известный «закон 480». Созданный в 1957 году Фонд займов развития до  $\frac{3}{4}$  всей «помощи» предоставил в форме «мягких займов»<sup>17</sup>. Этим займам предназначено было сыграть роль дальнобойной артиллерии, направленной против фортификаций государственной защиты национальной экономики развивающихся стран и традиционных связей их с бывшими колониальными метрополиями.

Вместе с тем обнаружили и серьезные трудности в использовании образующихся накоплений, которые к 1958 году составили 1,6 млрд. долл. из 1,8 млрд., имевшихся у США в развивающихся странах<sup>18</sup>. Несмотря на «поправку Кули», разрешающую предоставлять из этих средств займы частным фирмам, действующим на местном рынке, рост фондов превратился для США в серьезную политическую проблему. Бесконтрольное использо-

вание этих фондов Соединенными Штатами вызывало и вызывает резкую критику в развивающихся странах (в частности, из-за усиления инфляционных тенденций)<sup>19</sup>. В США высказывались различные предложения с целью «динамизировать» использование этих фондов, не допускать их накопления в ограниченном числе стран и предотвратить отношение к этим средствам со стороны развивающихся стран как к «своим ресурсам». Например, сенатор М. Монрони предложил еще в 1958 году создать Международную ассоциацию развития, в которой фонды необратимой валюты образовали бы единый пул, доступный для расходования в любой стране<sup>20</sup>. Широкое исследование проблемы, призывающее к пересмотру «политических концепций», «методов мышления» и «форм действий» в отношении фондов местной валюты, представила в 1960 году государственному департаменту экспертная группа во главе с профессором Э. Мейзоном из Гарвардского университета<sup>21</sup>.

Указанное развитие является своего рода предысторией к тому, что с начала 60-х годов все большую часть «помощи» требуется выплачивать в долларах, в том числе «помощь» по «закону 480».

Ужесточение условий «помощи» проявилось в изменении уровня процента и некотором сокращении средних сроков предоставления займов. Более низкий процент и более долгий срок займов выполняют в принципе ту же роль в борьбе за внешние рынки, что и отмеченное выше условие погашений займов в местной валюте. Не удивительно, что отказ от этого последнего условия вначале компенсировался удешевлением займов (и по размерам процента и по срокам предоставления). Затем постепенно коммерческие условия стали более тяжелыми, причем правительство США старалось «сохранить лицо» перед развивающимися странами, внешне с большим трудом сдерживая натиск конгресса, требовавшего установления более жестких условий предоставления «помощи».

Динамика здесь такова. Уровень процента по займам УМР с  $\frac{3}{4}\%$  вырос в 1964 году до 1% в течение первых 10 лет займа и 2% — в оставшийся период, в 1965 году — до 2,5%. С 1969 года взималось уже 2% в течение льготных 10 лет и 3% — в оставшийся период. Дальнейшее повышение стоимости займов стало одним из «излюбленных» вопросов, которые регулярно задают в

конгрессе представителям правительства. Все займы УМР погашаются в долларах.

Предполагается, что практика Корпорации международного развития, которая вместе с Институтом международного развития и Корпорацией зарубежных частных капиталовложений заменит УМР, будет менее регламентирована; условия предоставления займов будут варьироваться от «весьма льготных» до «почти рыночных».

Одновременно с удорожанием американских займов была повышена роль использования внутренних источников развивающихся стран и капиталов других развитых капиталистических государств. В связи с этим усилен так называемый «программный подход», то есть выделение «помощи» на финансирование программ развития, а не отдельных проектов. Скрепить воедино эти различные источники должны были «глобальные программы», получившие более законченное выражение в «глобальной стратегии развития».

Сделан вполне определенный сдвиг в сторону усиления регулирования мировой капиталистической экономики по стандартам, ориентированным на американский капитал. Важнейшим условием предоставления «помощи» считается способность ее получателей осуществлять оправданные с коммерческой точки зрения проекты и программы. При этом характерно усиление внимания социально-экономическим последствиям экономических акций. «Позволить развивающимся странам переключиться на собственный подход» к мировым экономическим и социальным проблемам означало бы, по словам президента США, «уже в ближайшем будущем увидеть, как они отключаются от признания ценностей, так необходимых для международной стабильности»<sup>22</sup>. «Помощь» стали сравнивать с тем количеством радиоактивного вещества, которое создает «критическую массу», способную к самостоятельному, но находящемуся под контролем распаду. Иногда высказывается мысль о том, что роль этого добавка могла бы сыграть соответствующая политическая ситуация, которую можно искусственно создать и которая привела бы к «правильным» с точки зрения монополистического капитала США решениям. При всей поверхностности этой аналогии, нетрудно заметить здесь нечто роднящее такой подход с политическими методами маоизма.

И, наконец, в организационном плане программы «помощи» стали более непосредственно соединять самые глубины американского частного бизнеса с экспансионистским курсом ведущих монополий, стремящихся к усилению своих позиций в мировом капиталистическом хозяйстве в союзе с наиболее космополитическими группами финансового капитала других стран.

Переход в новое десятилетие совпал с выдвижением новых целевых установок, отвечающих современному уровню развития государственно-монополистического капитализма США и тому соотношению политических сил, которое выразилось в приходе к власти правительства республиканской партии на выборах 1968 года. Выделяются четыре основных вопроса: более широкое вовлечение частного бизнеса (в США и развивающихся странах) в «процесс развития», в связи с чем создаются уже упоминавшиеся выше новые учреждения, повышение степени использования многосторонних каналов «помощи», включая расширение использования Программы развития ООН, в связи с чем повышается роль дипломатической службы и расширяются функции государственного департамента; установление наивысшего приоритета программам роста производства продовольствия и ограничения рождаемости в развивающихся странах; самое широкое использование технической «помощи» в целях открыть дорогу «эффективному» применению внешних источников финансирования.

Была создана специальная группа «частных граждан» во главе с банкиром Р. Петерсоном с целью помочь определению задач на 70-е годы, «той роли, по словам Никсона, которую внешняя помощь может играть в процессе развития и взаимосвязи между развитием и всей американской внешней политикой»<sup>23</sup>. Несколько раньше появился уже упомянутый доклад «комиссии Пирсона»<sup>24</sup>. Этот доклад исходит из двух основных предпосылок: 1) усиления роли иностранных источников и 2) увеличения доли внутренних источников в национальном развитии, тем более что внешняя задолженность становится одной из наиболее трудных проблем нового десятилетия.

Доклад Пирсона отмечает, что валовые капиталовложения развивающихся стран достигают уже 17,8% их валового национального продукта и что на 85% эти суммы образуются внутренними накоплениями. Ставится

задача добиться такого «гармоничного приложения» иностранных капиталов и внутренних ресурсов, чтобы наибольшая отдача обеспечивалась минимумом инвестиций. Соответственно корректируется практика оказания «помощи».

Показательно, что в этих условиях даже из самих названий программ «помощи» и механизма по ее оказанию США стараются извлечь максимальный пропагандистский эффект. Достаточно сравнить название «Управление международного развития» с одним из прежних его наименований — «Управление по взаимному обеспечению безопасности», чтобы заметить несомненный смысловой сдвиг. В сокращении же УМР звучит по-английски совсем привлекательно: «AID», что значит — «помощь».

Название «Продовольствие ради свободы» предназначено, как правило, для внешнего употребления. Во внутренних документах эту программу не именуют иначе, как «закон 480», что даже вызывает нарекания у наиболее ревностных сторонников получения максимального пропагандистского эффекта вовне. В стенограммах рабочих органов конгресса встречаются, например, такие ремарки: «Опять вы лепите ярлык "закон 480" программе "Продовольствие ради свободы"»<sup>23</sup> (Г. Шрайвер администратору УМР У. Году). У этой программы было еще одно наименование — «Продовольствие ради мира». Нетрудно заметить, что новое название призвано обеспечить большую антинародную направленность программе, так как под «свободой» подразумевается свобода развития капитализма.

Наконец, из воспоминаний первого директора «Корпуса мира» Г. Шрайвера видно, как много усилий было затрачено, в том числе самим президентом Дж. Кеннеди, чтобы придумать это название (которое, впрочем, также не было признано полностью удачным, так как слово «корпус» вызывало у покойного президента ассоциации со второй мировой войной и армией Роммеля).

Экспансионистский характер американской «помощи» все более возрастает, отражая растущую агрессивность государственно-монополистического капитализма США.

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ  
СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННО-  
МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО  
КАПИТАЛИЗМА США

Наличие у неоколониалистского «партнерства» цели обеспечить сочетание стратегических задач монополистического капитала США с непосредственными интересами ведущих частных фирм этой страны повлекло за собой появление новых моментов в структуре государственно-монополистического капитализма США.

И здесь следует обратить внимание на одну специфическую сторону современной американской экономической жизни: известно, что создание международных монополий, отражающее присущую капитализму тенденцию к усилению взаимозависимости национальных хозяйств и интернационализации производства, особенно отчетливо проявилось именно в США. В. И. Ленин называл эти объединения «сверхмонополиями», «новой ступенью всемирной концентрации капитала»<sup>26</sup>. Буржуазные исследователи пишут о переходе от «моноцентрической» и «полицентрической» стадий в организации монополий к «геоцентрической стадии»<sup>27</sup>. Деятельность этих гигантских монополий, попирающих национальный суверенитет, является одной из причин обострения межимпериалистических противоречий. В докладе «Бизнес интернэшнел» о принципе деятельности таких монополий говорится: «Основной принцип, по которому эти корпорации действуют, заключается в следующем: рассматривая весь мир как свой рынок, они организуют и размещают производство и осуществляют сбыт продукции, не обращая внимания на национальные (политические) границы настолько, насколько это позволяют место и время»<sup>28</sup>.

По словам К. Филлипса, президента американского совета Международной торговой палаты, «конфликт между многонациональными корпорациями и государствами в предстоящие годы станет более очевидным», причем «национальным властям следует приспособливаться к наднациональным требованиям все более взаимозависимого мира»<sup>29</sup>.

Помимо обострения межимпериалистических противоречий эта логика «сверхмонополий» завязывает еще

два добавочных узелка противоречий во внутренней жизни страны: первое — «свое собственное» правительство оказывается подчас не в состоянии обеспечить полностью интересы «сверхмонополий»; второе — сохраняя, бесспорно, ведущие позиции во всех областях государственной и общественно-политической жизни в стране, эти гигантские корпорации подчас далеко не так всевластны внутри страны (на уровне штатов, округов и т. д.), как в международных экономических операциях.

Эти «внутренние» противоречия монополистического капитала США известны, и их пытаются «решить» различным путем.

Далеко не главным и не самым эффективным путем является захват мультимиллионерами руководящих постов на уровнях штатов. Однако одного этого далеко не достаточно, чтобы совладать с различными отрядами местного бизнеса. «Партнерство» оказывается более эффективным средством, которое позволяет объединять в единую программу довольно разнородные элементы американского частного капитала.

В частности, прямо или косвенно поощряется деятельность организаций монополистического капитала, осуществляются государственные программы по содействию различным видам внешней экспансии. По своему характеру это своего рода централизация частного капитала в рамках государственных программ развития экспансии в страны Азии, Африки и Латинской Америки.

Условно можно выделить несколько «ярусов» этих организаций в зависимости от выполняемой ими социальной роли в системе государственно-монополистического капитализма: представительные организации, выдвигающие общие цели и рекомендации; организации и объединения по осуществлению конкретных программ; временные объединения, выполняющие разовые задания по развитию внешнеэкономической экспансии.

В 1912 году в статье «Анкета об организациях крупного капитала» В. И. Ленин особо рассматривал роль организаций капитала, которые «сами охотнее всего называют себя "представительными"». «Их задача — воздействие на органы власти»<sup>30</sup>, — подчеркивал В. И. Ленин. Эти организации представляют слой крупнейших капиталистов. В условиях предреволюционной России они были призваны способствовать ликвидации все углублявшегося противоречия «между сохранением



<sup>99</sup>/<sub>100</sub> политической власти в руках абсолютизма и помещиков, с одной стороны, и экономическим усилением буржуазии, с другой»<sup>31</sup>. Современные условия Америки существенно отличны, но и нынешние представительные организации капитала являются там инструментами политики слоя ведущих монополий («экономически» они и так «господствуют над всеми остальными, подавляя их безусловно размерами своих оборотов»<sup>32</sup>), более эффективного использования в своих интересах механизма государственной власти, подтягивания уровня своего политического господства в стране до существующего уровня экономического могущества.

В числе американских частных организаций этой группы, занимающихся вопросами внешнеэкономической экспансии, следует особо назвать Национальную плановую ассоциацию (НПА), в которой с 1962 года имеется Комитет развития заморских стран. Во главе НПА стоит вице-президент и директор «Стандард бил компани» Дж. Уайт. В руководстве НПА представлены на высшем уровне «Вестингауз электрик корпорейшн», «Форд моторз компани», «Дюпон де немур энд компани», «Файерстон тайр энд раббер компани», «Алюминиум компани оф Америка», «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», бывшая «Юнайтед фрут», «Нэшнел сити бэнк оф Нью-Йорк», а также профсоюзный центр АФТ/КПП. НПА является, конечно, не единственной организацией частного бизнеса США, занимающейся, согласно официальным публикациям, «плановой, исследовательской и рекомендательской работой», но она, бесспорно, наиболее влиятельная и представительная.

При том высоком уровне представительства монополистического капитала, который имеется в НПА, ее выводы и рекомендации носят фактически характер социальных директив, и они в большой степени реализуются.

В 1969 году НПА выступила с программой совершенствования системы оказания «помощи», усиления в ней принципов «партнерства», придания большего веса частнокапиталистическим началам в процессе экспансии. В большой степени эти предложения уже реализуются в Корпорации зарубежных частных капиталовложений, а также Корпорации международного развития и Институте международного развития. Однако НПА идет в своих рекомендациях дальше, предлагает свести роль государства лишь к оказанию содействия мононо-



листическому капиталу в осуществлении тех проектов, которые он предварительно сам изберет, сделать упоминавшиеся корпорации целиком частными, усилить использование группы МБРР.

На этом же высоком уровне политического обобщения и выдвигаемых задач стоит Национальный совет внешней торговли. На ежегодных съездах, организуемых советом, представители всех крупнейших монополий страны совместно определяют наиболее важные задачи в области развития торговли и вывоза капитала. Рекомендации совета направляются в комитеты конгресса, в министерства, в международные экономические органы, ассоциации бизнесменов и прессу, чтобы обеспечить соответствующее проведение внешнеэкономической политики<sup>33</sup>.

Отсутствие достаточной договоренности с советом в проведении отдельных мероприятий кончается в итоге провалом для администрации. Так случилось с программой Л. Джонсона от 1 января 1968 г. о принудительном ограничении вывоза частного капитала. Все попытки защитить ее различными техническими уловками ни к чему не привели, и она была подвергнута сокрушительной критике со стороны ведущих представителей монополий, что практически совпало по времени с провалом демократической партии на президентских выборах. Выступая от их имени, Р. Олман (председатель совета директоров «Нэшнел кэш реджистер комтгани»), не дожидаясь официального ухода прежнего правительства, уже предложил сотрудничество новому, обещая ему поддержку бизнеса в постепенной отмене ограничений. Не следует, разумеется, преувеличивать самостоятельность правительства, принявшего упомянутое выше решение, однако бесспорно, что его реализация не была достаточно организована и скоординирована с некоторыми влиятельными силами монополистического капитала.

Иная судьба уготовлена решениям, когда правительство и бизнес делят трибуну. Выработанные в таком случае рекомендации находят быструю дорогу в государственную практику и получают организованную поддержку бизнеса.

Представительский характер носит Ассоциация международных менеджеров. Занимавшаяся раньше почти исключительно вопросами развития экспорта, ассоциа-

ция все более претендует представлять в США интересы американского бизнеса за рубежом. Характерной чертой ассоциации является то, что на ее конференции стали приглашать торговых и экономических представителей США в зарубежных странах, дипломатов.

Со своей стороны, правительство само идет навстречу бизнесу. В целях лучшего учета его настроений и быстрого вовлечения в осуществление правительственных программ министерство торговли имеет 42 отделения в различных точках США, включая Нью-Йорк, Филадельфию, Лос-Анджелес, Сан-Франциско, Чикаго, Детройт, Кливленд, Даллас и др.

Из числа американских организаций, принимающих участие как в выработке общих рекомендаций национальной политики, так и непосредственно осуществляющих эту политику присущими им средствами, следует назвать Американские торговые палаты (АТП), являющиеся аккредитованными членами Торговой палаты США. АТП объединяют подлинную элиту торгового мира, заинтересованную в «партнерстве» с американским рынком. Независимо от национальной принадлежности фирмы, желающей вступить в организацию (американские фирмы принимаются на правах «активных» членов, иностранные — в качестве «ассоциированных»), от нее требуют детальной информации о финансовом состоянии и даже могут запросить две рекомендации от членов организации. АТП имеют представительства в 27 странах, причем в интересах лучшей организации работы образована специальная Ассоциация американских торговых палат в Латинской Америке.

Более узкие, но в то же время и более практические задачи выполняют многие другие частные организации, пользующиеся государственной поддержкой в области развития внешнеэкономической экспансии.

В числе их следует в первую очередь назвать Международный корпус исполнительных служб (МКИС) — своего рода «корпус бизнесменов», начавший деятельность в 1965 году. Председателем совета корпуса в течение пяти лет был президент «Чейз Манхэттен бэнк» Д. Рокфеллер, которого сменил на этом посту Д. Вудс, бывший президент МБРР; президентом бессменно является Ф. Пейс, бывший президент «Дженерал дайнэ-микс корпорейшн», директор бюджетного бюро и министр сухопутных сил при Трумэне. К, числу непосредст-

венных инициаторов создания корпуса относятся также С. М. Лановиц (бывший председатель совета «Зерокс корпорейшн», теперь председатель исполнительного комитета корпуса), а также сенаторы Дж. Джавитц и В. Хартке.

МКИС посылает за границу работников среднего и старшего звена американского бизнеса, в том числе пенсионеров, которые выполняют программу «лицом к лицу с частным бизнесом»: оказывают техническую «помощь» частным фирмам в развивающихся странах, помогают устанавливать и развивать личные контакты между американскими монополиями и частным капиталом в «заморских странах», дают советы в отношении возможных источников получения капитала. Через МКИС действуют монополии «Америкен стил энд уайр», «Уэстерн электрик», «Вестингауз электрик корпорейшн», «Корнинг глас уоркс», «Литтон индастриз», «Борден милк», «Крогер фуд сторз» и др.

В 1966 году было завершено в развивающихся странах с участием корпсменов 70 проектов, к 1969 году — почти 830. Предполагается, что число одновременно выполняемых корпсменами проектов может быть доведено до 500 в год. Корпус действует более чем в 45 странах, в том числе созданы его местные представительства для рассмотрения новых запросов и для поддержания постоянной связи между МКИС, компаниями, пользующимися услугами корпуса, и «местной деловой общиной».

В систему «партнерства» МКИС включает не только участие в общих государственно-монополистических мероприятиях, но также прямую финансовую поддержку со стороны Управления международного развития. Считается, что операции МКИС оплачиваются из частных источников (за счет ежегодных взносов 200 компаний, поддерживающих МКИС), отчасти получателями «помощи». Взносы в фонды организации из американских частных источников освобождаются от уплаты налогов, что способствует развитию деятельности корпуса. Однако все эти сборы (1,2 млн.) существенно (в 2,5 раза) уступают сумме поддержки от УМР.

Примером другого вида государственного включения отдельных звеньев американского частного бизнеса в единую систему внешнеэкономической экспансии являются «Объединенные экспортные ассоциации». Прави-

тельство выделяет специальные средства (до 750 тыс. долл. в год) для своего рода «временной централизации» экспорта. Эти средства расходуются на рекламирование американских товаров, организацию торговых выставок, исследование рынка, установление контактов с местным бизнесом и т. д.

Один из участников этой программы — Совещательный комитет промышленности агробизнеса. В обмен на информационную и финансовую поддержку со стороны правительства он содействует частному бизнесу в развивающихся странах путем организации центров фермерского обслуживания (по примеру США), которые помогали бы подготовке необходимых кадров, развитию кредита, улучшению системы хранения продуктов, снабжению запасными частями и т. д.

Прямая и косвенная государственная поддержка оказывается международным частным объединениям с участием американского капитала. В их числе можно указать на Атлантическую группу развития для Латинской Америки (АДЕЛА), созданную в 1965 году более чем 150 ведущими корпорациями США, ряда западноевропейских стран, Южной Америки и Японии в целях поддержки частного предпринимательства в Латинской Америке. В начале 1969 года аналогичная группа развития создана частным капиталом для стран Азии.

Помимо содействия созданию новых организаций частного капитала, расширения функций существующих организаций и более тесной координации их деятельности с правительственной политикой создаются также различные временные объединения монополий.

С 1962 года в рамках правительственной программы развития экспорта создаются торговые миссии, получившие наименование «ИОГА» (Industry — Organized — Government — Approved). Миссии такого рода ездят в дополнение к неспециализированным (с 1954 г.) и специализированным (с 1969 г.) делегациям министерства торговли и выясняют возможности для экспорта и для приложения капиталов не для бизнеса в целом, а для вполне конкретных отраслей и производств. Организуют миссии и покрывают связанные с ними расходы торговые ассоциации, торговые палаты, власти отдельных штатов, городов, районов. При выполнении конкретных условий по развитию американского экспорта, увеличению финансовых поступлений из-за границы, а также не-

которых организационных требований этим временным организациям монополистического капитала оказывается финансовая поддержка государства.

Аналогичный по своим целям характер носят американские торговые выставки. За первые шесть лет действия государственной программы было проведено 100 таких выставок в 30 странах, в том числе развивающихся (Венесуэла, Бразилия, Мексика, Перу, Ливия, Таиланд, Турция, Сальвадор, Гана и др.). В этих выставках приняли участие около 4 тыс. американских компаний.

Составными элементами в системе мер государственно-монополистического капитала США по осуществлению «партнерства» являются также исследовательские институты, действующие на базе благотворительных фондов. Один из них — Институт памяти Баттеля. Этот институт, занимающийся технологическими разработками, владеет собственностью в 150 млн. долл. Правительственные агентства обеспечивают  $\frac{2}{3}$  всех контрактов института. Высокая стоимость этих контрактов позволила конгрессменам назвать их «грабительскими» и «кровососными». По-видимому, правительственные гонорары позволяют улучшать обслуживание американского частного бизнеса, так как в числе нескольких десятков (всего их более 200) неправительственных агентов института мы видим такие крупные монополии, как «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», «Вестингауз электрик корпорейшн», «Кайзер стил корпорейшн», «Фелпс Додж ри-файнинг», «Рейнолдс металз компани», «Гудрич (Б. Ф.) компани», «Нзшнел лзд компани», «Нэшнел кэш ред-жистер компани», «Пратт энд Уитни» и др.<sup>34</sup> Консультативные и исследовательские функции выполняют Исследовательский фонд Армора, Стэнфордский исследовательский институт и др.

Система органов государственно-монополистического капитала расширяется за счет университетов и научно-исследовательских центров, занимающихся разработкой отдельных мер внешнеэкономической и социальной экспансии. На эти цели ежегодно выделяется несколько миллионов долларов в форме безвозмездных субсидий, причем наибольшее внимание уделяется в настоящее время социальным вопросам развития, проблемам народонаселения и создания «структур общественного управления». Начало такой помощи положил раздел 211

(d) Закона о помощи иностранным государствам 1966 года. В числе получателей субсидий мы находим университеты им. Дж. Гопкинса, Северной Каролины, Иллинойса, Теннесси, Миссури, Пенсильвании, Огайо, Школу права и дипломатии университета им. Тафта и др.<sup>35</sup>

Университеты и другие учебно-научные центры выполняют также задания государственного аппарата по расширению экспансии на основе контрактов, исчисляемых многими миллионами долларов, помогают подготовке кадров бизнесменов, приспособленных к наиболее эффективной работе в развивающихся странах, и т. д.

Таким образом, расширение внешнеэкономической экспансии в развивающиеся страны прямо и косвенно воздействует на структуру государственно-монополистического капитализма. Прямыми государственными дотациями, совместным осуществлением различными отрядами монополистического капитала единых концентрированных программ неоколониалистской экспансии усиливается государственное воздействие на развитие и укрепление ведущих монополий США.

#### 4

#### **"ПАРТНЕРСТВО" — ОБЪЕКТ ВНУТРЕННЕЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ БОРЬБЫ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛА США**

Неоколониалистское «партнерство» со всеми его уловками и недоговоренностью формулировок, подменой понятий и скрытым смыслом начинается уже внутри США и связано с острой конкурентной борьбой вокруг форм и методов государственно-монополистической экспансии в развивающиеся страны.

Общая заинтересованность монополистического капитала США в расширении экспансии очевидна. Однако в практике повседневной деятельности эти цели слишком замаскированы, чтобы их можно было заметить «невооруженным глазом». И не удивительно, поскольку речь идет о придании политической привлекательности этой государственной программе монополистической экспансии, об обеспечении респектабельности формам, в которых ведется борьба между отдельными монополистиче-

скими группами за доступ к государственным фондам.

Политическая борьба перемещается в иную плоскость, ведется зачастую вокруг относительно частных, хотя и существенных, вопросов, за отдельными «деревьями» которых не всегда можно отчетливо рассмотреть «лес» действительной политической и экономической заинтересованности монополистического капитала.

«Люди всегда были и всегда будут глупенькими жертвами обмана и самообмана в политике, пока они не научатся за любыми нравственными, религиозными, политическими, социальными фразами, заявлениями, обещаниями разыскивать *интересы* тех или иных классов»<sup>36</sup>, — подчеркивал В. И. Ленин. Такого рода фразы, заявления и обещания, о которых писал В. И. Ленин, представлены в неокOLONиалистской экспансии настолько обильно, что подчас скрывают даже от непосредственных исполнителей ту небольшую частицу правды, которую им следовало бы знать.

Американский специалист по проблемам «помощи» и использования ее во внешней политике Д. Болдуин в выпущенном им в 1966 году своего рода учебнике для студентов политико-экономического профиля особо обращает внимание на необходимость «учиться читать между строк», расшифровывать скользкие термины, общие и безотносительные определения, быть терпеливым в раскрытии действительных целей «помощи», в поисках альтернативных решений<sup>37</sup>. Однако эти призывы учиться широкому подходу вовсе не ведут к политическим и тем более классовым разоблачениям, не выходят за пределы обычного, производственно-технического тренажа будущих работников политического аппарата. И это — общая картина.

Даже в полемике борьбы американские исследователи не переходят границ дозволенного и не касаются наиболее глубоких, проблемных вопросов. «Семантическое облако висит над американскими программами помощи и затрудняет видеть их такими, какими они являются в действительности»<sup>38</sup>, — образно определил ситуацию Г. Плаза, генеральный секретарь ОАГ.

Политика неокOLONиалистской экспансии начинается еще внутри США. И здесь совершается первая из многих существенных «дипломатических» подмен понятий. Интересы крупнейших монополий выдаются за мнимые «общие интересы» американской нации.

Прием этот старый. Претензии капитала выступать от имени всего народа проявляются не только в связи с внешнеэкономической и социальной экспансией американских монополий в развивающиеся страны и имеют уже почтенную историю. Особенностью данного «отождествления» является то, что здесь мнимое единение американского капитала и широких народных масс осуществляется на особенно антинародной платформе, противостоящей основному направлению мирового общественного развития.

Соответственно острая борьба ведется вокруг толкования самого понятия интересов нации, поскольку речь идет о размерах новых ассигнований и порядке использования средств.

Сторонники расширения экспансии, отвечающей интересам ведущих монополий, оперируют фальшивыми лозунгами защиты «свободы» во всем мире от «происков коммунизма» и призывают к гуманным чувствам американца в целях «помочь голодным и обездоленным» в других странах. Оппоненты этого экспансионистского направления представляют более консервативные взгляды и фактически выражают настроения менее конкурентоспособного бизнеса, а также той части мелкой буржуазии, которую страшит безудержное расширение позиций крупного капитала при помощи государственного аппарата.

Противники оказания «помощи» развивающимся странам нередко поднимают в конгрессе<sup>39</sup> и за его пределами вопрос о нищете внутри США и предлагают в качестве альтернативы направить средства «помощи» иностранным государствам на борьбу с голодом в самих Соединенных Штатах. Известно, что примерно половина всех ассигнований на «помощь» по своим размерам равнялась налоговым изъятиям из личных бюджетов наиболее неимущих слоев американского общества<sup>40</sup>. Однако здесь в полной мере подтверждается вывод В. И. Ленина о том, что, «пока капитализм остается капитализмом, избыток капитала обращается не на повышение уровня жизни масс в данной стране, ибо это было бы понижением прибыли капиталистов, а на повышение прибыли путем вывоза капитала за границу, в отсталые страны»<sup>41</sup>.

На уровне государственной политики борьба идет вокруг вопроса, соответствует ли «интересам нации» вы-



деление ассигнований на цели внешней экспансии в целом и на определенные, конкретные цели.

Как пример «дипломатического» приема в борьбе вокруг ассигнований на «помощь» в связи с продажей сельскохозяйственных «излишков» можно привести следующую выдержку из выступления Дж. Ф. Даллеса в комитете палаты представителей по иностранным делам. Лишь вскользь коснувшись использования «излишков» для целей государственной политики, Даллес намеренно спустил затем этот вопрос до уровня интересов американского обывателя, не забыв попутно выдать эту акцию за акт благодеяния государственного департамента другим звеньям американской государственной машины. «...Товарные излишки, — заявил Даллес, — оказывают существенную помощь нашей внешней политике, причем относительно экономичным путем, так как размещаются излишки, которые в иных условиях не были бы размещены, отчасти, по крайней мере, погибли бы и при этом стоили бы налогоплательщику большой суммы денег...

Мы не возражаем против того, чтобы помочь конгрессу и министерству сельского хозяйства в решении внутренней проблемы, но мы против утверждения, что вы делаете нам одолжение, позволяя нам помогать вам выбираться из трудного положения... Фактически это Мы спасали деньги налогоплательщику»<sup>42</sup>.

Особенно активная по существу и острая по форме борьба идет обычно в комитете по ассигнованиям палаты представителей. Это один из наиболее простых и влиятельных оппонентов оказания иностранной «помощи», причем правительство обычно старается не портить с ним отношений. Один из двух подкомитетов этого органа конгресса, занимающийся непосредственно вопросами ассигнований на «помощь» развивающимся странам, уже почти 20 лет возглавляет один из наиболее ярых представителей консервативного направления, сторонник своего рода экономического изоляционизма О. Пассман.

В этом комитете, как и в других органах конгресса, сторонники обоих направлений ссылаются, например, на необходимость уравнивания американского платежного баланса и защиты доллара, причем приводят внешне убедительные аргументы<sup>43</sup>.

Сторонники развития экспансии говорят о динамиче-

ском эффекте «помощи» для американской экономики и стратегических выигрышах, которые получают США от ее оказания; вторые бьют тревогу по поводу вызываемого этой практикой непосредственного дополнительного пассива в платежном балансе<sup>44</sup>.

Помимо отождествления интересов капитала с общенациональными интересами есть другая крупная «дипломатическая» подмена понятий. Конкуренция между отдельными группами капитала в вопросах развития внешней экспансии изображается в виде борьбы между разными звеньями государственной машины по проблемам оказания «помощи» при различных администрациях. При этом обращают внимание в целом на более консервативный настрой конгресса и высокую степень бюрократизации правительственного аппарата.

Спору нет, и то и другое действительно имеет место и служит поводом для яростных взаимных нападок. Однако действительная проблема, конечно, лежит глубже и отражает несоответствие представительства в правительстве и конгрессе, а также действительных интересов отдельных групп финансового капитала в различные периоды.

Здесь борьба переходит в иную плоскость: какая «помощь» лучше отвечает все тем же пресловутым «общеамериканским интересам» — экономическая или военная, многосторонняя или двусторонняя?

Известно, что конгресс осуществляет ревизию правительственных расходов и санкционирует новые ассигнования. Практика послевоенного оказания «помощи» зарубежным странам показывает, что ассигнования от конгресса легче получить, если придать им милитаристскую направленность. Это обстоятельство, отражающее глубокую заинтересованность ведущих монополий в получении от государства военных заказов, американские исследователи «помощи» пытаются объяснить тем, что «военные программы зачастую существенно воздействуют на экономику отдельного штата или избирательного округа», в то время как «экономическая помощь распылена в своем воздействии на национальную экономику»<sup>45</sup>. Разумеется, наивно выводить милитаризацию американской экономики из настроений конгресса, но он, бесспорно, содействовал этому, как, впрочем, очевидно и то, что он оказался менее гибок при переоценке методов внешней политики и форм государственно-мо-

нополистического регулирования американского хозяйства.

Попытки осмыслить программы «помощи», сопоставить эффективность экономической и военной программ предпринимались в США неоднократно. Эти исследования проводились под контролем президента и с участием членов конгресса. Практическое значение таких общих докладов весьма относительно. Нередко бывает так, что меры, принимаемые вскоре правительством, существенно расходятся со многими аргументами конкретного доклада. Достаточно привести два примера.

В августе 1958 года восемь членов сенатской комиссии по иностранным делам обратились с письмом к президенту, в котором указывали, что «военной помощи во внешней политике США придается несоразмерно большое значение»<sup>46</sup>. Составленный вскоре доклад был расценен многими исследователями в США, включая Д. Болдуина, как «сильная поддержка экономической помощи»<sup>47</sup>. Однако непосредственно вслед за докладом в Соединенных Штатах был отмечен большой рост военной «помощи».

Нечто подобное произошло несколько лет спустя с докладом Клея. Кеннеди создал этот комитет для того, чтобы подкрепить проводимый им курс «новых рубежей», включая его неоколониалистское направление. Подбор комитета позволил обеспечить докладу соответствующий характер<sup>48</sup>. Но вскоре в практике государственно-монополистического регулирования возобладали милитаристские мотивы, что явилось известным диссонансом докладу.

Причин таких несовпадений, очевидно, несколько. Доклады выдерживаются в основном в достаточно общих выражениях, чтобы не давать лишнего козыря в руки оппонентов. Более того, здесь применяется тот же прием, что и в посланиях президента — в подтверждение своей концепции в максимальной степени приводятся аргументы противника. Немаловажно и то обстоятельство, что путь от рекомендаций до получения соответствующих ассигнований в лучшем случае занимает 1,5—2 года (ассигнования выделяются за год вперед; к тому же требуется время, чтобы то или иное предложение через жернова государственной машины попало в правительственную программу), а за это время конъюнктура подчас меняется очень существенно.

Менее подвержены конъюнктурным колебаниям доклады и рекомендации, подготовленные под прямым руководством бизнеса. Задачи таких докладов выходят за рамки политического соперничества и приобретают характер социальных директив. Соответственно «противостояние» правительства и конгресса заменяется здесь примерным единодушием в разработке совместных мероприятий.

Например, при обсуждении проекта закона об оказании «помощи» иностранным государствам 1963 года было внесено предложение создать совещательный комитет «с целью изучить и дать рекомендации для наиболее эффективного использования положений настоящего закона, относящихся к частному производству». В июне 1965 года этот комитет, возглавляемый председателем «Интернэшнл Бизнес мэшин корпорейшн» Артуром К. Уотеоном, представил свой доклад. Предусмотренные в этом докладе рекомендации<sup>49</sup>, в большой степени уже нашедшие отражение в государственных актах и распоряжениях, продолжают осуществляться и по сей день. Особо выделяется предложение комитета расширять непосредственные связи американских монополий с зарубежным частным бизнесом. («Всегда есть риск, что межправительственная помощь может осуществляться неэффективно», — записано в докладе.) Вскоре после этого президент Джонсон провозгласил программу «Лицом к лицу с частным бизнесом». По рекомендации комитета была также расширена система государственного гарантирования внешнеэкономических операций американского бизнеса. На доклад А. Уотсона ссылаются до сих пор.

Аналогичную картину представила собой реформа, приведшая к созданию Корпорации зарубежных частных капиталовложений и других органов. В апреле 1968 года по инициативе Дж. Джавитца Совещательный совет по иностранным частным инвестициям при Управлении международного развития занялся этим вопросом. В декабре 1968 года рекомендация создать корпорацию уже была вынесена, и менее чем через два года ее создали при поддержке таких влиятельных учреждений и организаций, как Торговая палата, Национальная плановая ассоциация, Национальный совет внешней торговли, Общий совещательный комитет по программам помощи во главе с Перкинсом, комитет Р. Петерсона и др. Ра-

зумеется, при такой поддержке выработанные рекомендации быстро находят дорогу в область практической реализации.

Объектом многочисленных спекуляций является вопрос о сравнительной эффективности двусторонних и многосторонних каналов «помощи». Спорят обо всем, и прежде всего о самом понятии многосторонней помощи. Г. К. Лодж в качестве представителя США в ООН выступил в 1960 году за широкое использование ООН в качестве решающего средства многосторонней «помощи»<sup>50</sup>. В этом он полемизировал с Дж. Ф. Даллесом, который ранее решительно выступил против сведения многосторонней «помощи» к ее оказанию через Организацию Объединенных Наций<sup>51</sup>.

Вскоре более «глобальный» подход республиканца Даллеса получил поддержку и развитие у демократов, которые в качестве главных средств многосторонней «помощи» назвали международные банки, консорциумы, международные монополистические соглашения и т. д.<sup>52</sup> Без упоминаний о действительной заинтересованности в многосторонней «помощи» ведутся длительные споры вокруг вопроса о желательности или нежелательности «американской идентификации» при использовании международных каналов: первые (конгрессмены) ссылаются при этом на патриотические чувства американцев, вторые (правительство) — на национальную чувствительность стран — получателей «помощи».

Невольно вспоминаются те меткие определения, которые давал еще до первой мировой войны В. И. Ленин «идентификаторам» источников капитала, выступавшим с «патриотическими» лозунгами. В статье «Усердие не по разуму» В. И. Ленин упомянул одного американского «патриота», который предложил построить на частные средства дредноуты, назвав их по именам вкладчиков «Морган», «Астор», «Вандербильт», «Рокфеллер». «Посмотрим, чему научатся американские рабочие, созерцая сверхдредноуты, — писал В. И. Ленин, — патриотическому ли умилению или социалистическим убеждениям»<sup>53</sup>. Конечно, у «безликого капиталиста», каким выступает сейчас американское правительство в программах «помощи», есть свои преимущества, что, впрочем, не может изменить социальных последствий «дредноутов помощи» по сравнению с их «титулованными собратями» кануна первой мировой войны.

При всей остроте борьбы вокруг размеров «помощи» и форм ее осуществления между конгрессом и правительством, борьбы, в большой степени являющейся борьбой конкурентной, правительство находит пути, чтобы либо избавиться от мелочной опеки конгресса в вопросах «помощи», либо обойти ее.

Так, в 1957 году Д. Эйзенхауэр, а в 1961 году Д. Кеннеди безуспешно пытались получить от конгресса разрешение на разработку двухлетних программ «помощи», что облегчило бы маневрирование правительства в пределах отпущенных сумм. В поддержку этой идеи выступает и Р. Никсон с той лишь разницей, что он предполагает трехлетний срок. В целях обеспечения большего оперативного простора для своей деятельности правительство вынуждено использовать другие приемы, из которых наиболее эффективен путь принятия международных обязательств. Например, не будучи уверено в полной поддержке конгрессом новых взносов в Межамериканский банк развития, правительство США выдало 22 января 1964 г. специальное разрешение американскому управляющему в банке голосовать за увеличение ресурсов банка и сообщить о согласии США подписаться на часть акций. 28 января это решение было оглашено. Подкомитет по ассигнованиям взялся за «изучение» вопроса 17 марта, когда США уже имели «торжественное международное обязательство». Конгрессу ничего не оставалось, как согласиться на выделение ассигнований<sup>54</sup>.

При опубликовании проекта закона о предоставлении президенту полномочий на ведение переговоров в рамках «раунда Кеннеди» «большинство обозревателей и комментаторов было настроено... скептически..., склонялось к тому, что конгресс не допустит предоставления Президенту столь широких и длительных полномочий в вопросах формулирования торговой политики»<sup>55</sup>. В числе неглавных приемов, обеспечивших конечный успех правительству, был и такой. Был образован объединенный экономический комитет сената и палат представителей, который в течение почти полугода переносил срок «слушания». Он опубликовал за это время десять докладов, в том числе содержащих критические замечания, но во время самого «слушания», проходившего в спешке из-за предстоящих рождественских каникул, было предоставлено слово только одному критику програм-

мы. Остальные выступили с решительной поддержкой, хотя Дж. Болл от госдепартамента и У. Уиртц от министерства труда фактически признали, что им не до конца ясны все детали будущего закона. Критики от оппозиции в связи с этим «односторонним слушанием» сделали специальное заявление, которое помещено в приложении к докладу наряду с заявлениями в поддержку законопроекта<sup>56</sup>. К тому же выяснилось, что предварительные переговоры с ЕЭС правительство США начало, не дожидаясь итогов обсуждения в конгрессе.

Такого рода практика слишком широка и многообразна, чтобы говорить всерьез о «типовых» методах борьбы. Но все-таки в числе наиболее часто встречающихся приемов можно также назвать следующий.

Учитывая практику Экспортно-Импортного банка, правительство пытается максимально вывести из-под контроля конгресса деятельность различных учреждений, осуществляющих программы «помощи»; стремится шире использовать средства, которые высвобождаются в результате так называемых «деоблигаций», или запрашивает завышенные суммы ассигнований. Только за 1968 год, как признал администратор УМР, им было санкционировано начало 25 или 26 проектов без предварительного одобрения конгресса<sup>57</sup>.

Конгресс не остается в долгу. Знакомство с документами «слушаний» в его комитетах позволяет отметить поистине инквизиторский подход к выявлению каждого израсходованного или по каким-то причинам сэкономленного доллара, что, впрочем, не гарантирует от громадных злоупотреблений в практике оказания «помощи»<sup>58</sup>.

Таким образом, во внутренней политической борьбе по вопросам оказания «помощи» интересы монополистического капитала выдаются за интересы американского народа, а борьба отдельных групп монополистического капитала за преимущественное использование государственных ассигнований предстает в официальной интерпретации как результат успешного осуществления «разделения властей».

Существует еще одна «дипломатическая подмена» понятий в связи с практикой оказания «помощи». Заинтересованность монополистического капитала США («американского народа», согласно принятой терминологии) намеренно сводится в крайнем случае к получе-

нию коммерческих выгод и сокращению неиспользуемых мощностей<sup>59</sup>. Например, Д. Белл, возглавляя УМР, прибегал к этому приему, чтобы успокоить консерваторов ссылкой на уменьшение неиспользуемых мощностей благодаря осуществлению «помощи» примерно на 10%. Такое «сужение» понятия эффективности носит вполне определенный политический характер.

Беспредметны по существу сопоставления экономической эффективности двусторонней и многосторонней «помощи» (в первой до 100% выделенных средств обеспечиваются закупками американских товаров, во второй — до 80%). Не имеет в конечном счете сколько-нибудь существенного значения для современного экономического положения и борьба за повышение на 1 или  $1/2\%$  стоимости займов, погашение которых (если оно вообще состоится) произойдет через десятилетия.

Вопросами об экономических условиях «помощи» намеренно вытесняется на второй план социальный и политический характер этих программ внешнеэкономической экспансии, их последствия для самой Америки, воздействие их на развитие государственно-монополистического капитализма США.



## ГЛАВА II ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА США В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ВЫВОЗА КАПИТАЛА И РАСШИРЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

### 1 "ДИНАМИЗАЦИЯ" ПОЛИТИКИ НЕОКОЛОНИАЛИЗМА

С выходом в область мирохозяйственных связей «партнерство» используется для «увязывания» интересов национального капитала развивающихся стран и монополистического капитала США. Как внутри, так и вовне оно всегда сочетает в себе более общие и стратегические интересы монополистического капитала с частными и тактическими целями его отдельных групп (правительства Кеннеди и Джонсона стремились приподнять значение первой части этого государственно-монополистического «тандема», правительство Никсона с позиции повышения эффективности внешнеэкономической политики подчеркивает важность второй его части). Вместе с тем в своем главном, международном проявлении («партнерство» имеет специфические черты.

В первую очередь эта специфика вызывается характером объема экспансии. В социально-экономическом плане во многих многоукладных хозяйствах капиталистический сектор еще не стал ведущей силой, которая была бы в состоянии без поддержки обеспечивать свой рост и ведущее положение в экономической и социальной политике.

Специфика «партнерства» состоит также в том, что различные формы внешней экспансии более решительно сведены в рамках этой политики к единому общему знаменателю — облегчению условий для получения прибыли элитой американского империализма, его ведущими монополиями. (Этому, в частности, служит обычная оговорка при реализации многих государственных мер внешней экспансии: «Если это не вредит существующим американским интересам за рубежом».) Делается попытка обеспечить большую «взаимодополняемость» вывоза капитала, торговли и социальной

Экспансии США. В какой-то степени эта линия политики аналогична антикризисным мероприятиям. Формирование внешней экспансии также переводится отчасти «вовнутрь», причем государственная поддержка в известной мере является «превентивной заменой» тех потерь, которые мог бы понести частный бизнес во взаимной конкуренции отдельных фирм.

Соответственно состояние деловой активности, платежного баланса и доллара влияют на крен в преимущественном использовании той или другой формы внешнеэкономической экспансии. Так, возрастающее значение придается теперь торговле на базе формирования «нового» международного разделения труда, причем здесь действует принцип «даже при меньшем товарном экспорте больше вывозить» (т. е. торговля включает в себя элементы «помощи» и выполняет социальные функции вывоза капитала). Что касается главной формы международных экономических отношений — вывоза капитала, то здесь в рамках современной политики неокOLONиализма действует принцип «даже при меньшем вывозе больше инвестировать».

Следующая специфическая черта современной политики неокOLONиализма, направленной на расширение экономической и социальной экспансии монополий США, также служит цели концентрации этой экспансии. На уровне стран, являющихся объектами политики «партнерства», делается попытка внедрить более широкий «плановый», «скоординированный» подход, предусматривающий максимально возможное включение в процесс экспансии внутренних ресурсов самих развивающихся стран (на базе «партнерства» — капиталистического сектора, а через постепенную верхушечную «революцию» — также ресурсов докапиталистических секторов), привлечение средств из других источников, объединенных единой «глобальной стратегией развития»<sup>1</sup>.

Соответственно повышается роль социальной экспансии, попыток воздействовать на нормы национальной политики, на национальные программы развивающихся стран. От препятствования национальному планированию переходят к поддержке введения своего рода «плановых начал» в развивающихся странах, делают их условием оказания «помощи»<sup>2</sup>. Особое внимание уделяется делу создания суррогатных капиталистических инсти-

тутов, которые должны обеспечить развитие капитализма вширь при отсутствии соответствующей социальной структуры внутри развивающихся стран. Широкое распространение получают совместные предприятия, согласование норм экономической и социальной политики и т. д.

Помимо ориентации на конкретные проекты государственный аппарат США получает ассигнования на оказание «помощи развития», не связанной с самого начала с определенными объектами. Такая экономическая децентрализация операций еще более усиливает классовую концентрацию экспансии в целом.

Как явствует из имеющихся публикаций, такая эволюция в формах экспансии явилась своего рода «побочным продуктом» деятельности военных плановиков, убедившихся в бесперспективности прямого участия США в развитии международных ситуаций только своими силами. Об этом свидетельствуют, в частности, работы специалистов из «Рэнд корпорейшн», которые перешли от программирования внешней политики на основе использования милитаристских рычагов к расширению использования экономических и социальных средств<sup>3</sup>.

Рекомендуемые при этом модели, сочетающие внутренние потребности развивающихся стран с внешними возможностями, обеспечение империалистической экспансии с ростом внутреннего рынка развивающихся стран, включают следующие основные предпосылки<sup>4</sup>. Внешние и внутренние источники финансирования всегда в конечном счете сводятся в этих моделях к единому знаменателю, и это главное. Затем в качестве центрального вопроса выдвигается определение допустимой задолженности с единственной целью «доказать», что приток внешней «помощи» и внутренних субсидий должен сопровождаться кратным превышением инвестиций, как уже сказано, из внешних и внутренних источников. И, наконец, устанавливается, что степень кратности в большой степени зависит от уровня развития внутреннего рынка, определяемого двумя коэффициентами: «предельной склонностью к сбережению» и «предельной склонностью к импорту».

Конечно, каждая модель отличается друг от друга в зависимости от целевой социальной установки ее автора. Соответственно количественные характеристики будут различаться. Различными будут и политико-эконо-

мические меры по обеспечению «динамического» эффекта. Для политики «партнерства» характерно постепенное скольжение в сторону расширения использования внутренних источников, достижение максимального коэффициента кратности инвестиций к сумме «помощи» и обеспечение наибольшего контроля над масштабами и направленностью роста «предельной склонности» к сбережению и импорту (в этом залог роста взаимной торговли и «партнерства» в области движения капитала).

Еще одна специфическая черта характеризует «динамизацию» неоколониалистской политики США. Более дифференцированным становится подход к отдельным объектам этой политики. Выделив узкую группу стран в качестве основных получателей американской «помощи», США повысили внимание к расширению региональной кооперации самих развивающихся стран. Она может предшествовать широкому развитию двусторонних связей США с развивающимися странами (в Африке), но может и складываться на базе уже имеющихся интенсивных связей с американским капиталом (в Центральной Америке). Региональная кооперация может быть союзником американского империализма в разрушении «традиционной» системы мирохозяйственных связей, оставшихся от колониализма (например, в отношении стран-«франкофонов»), а также в борьбе с его новыми конкурентами (например, с Японией в Азии). Фактически речь идет о том, чтобы помочь формированию систем локального империализма, которые были бы своего рода периферийными губерниями империализма США.

И, наконец, еще одна черта современного неоколониализма США, вытекающая из изложенных выше характеристик. Каждая существующая форма государственного содействия экономической и социальной экспансии носит в принципе временный характер. Безусловно, эти формы сохранятся и будут долго действовать как орудие межимпериалистической борьбы. Сохранится и потребность в государственных капиталовложениях и субсидиях как средстве поддержки экспансии монополистического капитала. Однако, как только появляется возможность отказаться от различных форм субсидийной поддержки частного бизнеса за рубежом и капиталистических норм хозяйствования через систему «вторичных» производственных отношений, от этих обремене-

нительных выплат будут, безусловно, отказываться, как это уже проявляется в связи с созданием Корпорации зарубежных частных капиталовложений (хотя, конечно, новые условия могут создать в будущем и новый спрос).

Современные методы «партнерства» позволяют усилить экономическую и социальную экспансию монополистического капитала США в развивающиеся страны, поскольку: имеют в своей основе использование многоукладного характера экономики развивающихся стран для противопоставления их антиимпериалистическому фронту современности и выращивания «партнеров» империалистических монополий; носят более концентрированный, сведенный в единое русло государственной политики характер; включают в себя использование различных мер и материально-финансовых ресурсов развивающихся стран, а также своих империалистических партнеров; подчиняют себе в определенной степени и используют в своих интересах стремление развивающихся стран к взаимному сотрудничеству, ломке существующей структуры капиталистического международного разделения труда.

Центральное место в политике неокOLONиализма принадлежит экспансии капитала. Вывоз капитала — один из главных признаков монополистического капитализма, ведущая, наиболее развитая и усовершенствованная форма международной эксплуатации. Только капитал, будучи помещен за границу, в состоянии скрепить разваливающееся единство мирового капиталистического хозяйства. Зачастую только капитал в состоянии оказывать постоянное социальное воздействие на выбор пути и ход развития освободившихся стран. Наконец, только капитал в состоянии гарантировать для монополий относительную стабильность торговых и прочих экономических связей с развивающимися странами. По оценке «Бэнк оф Америка», не менее 25% современного американского экспорта прямо или косвенно связаны с зарубежными инвестициями.

Внутри США экспорт капитала позволяет уменьшить давление «избыточного» капитала на процесс производства, способствует росту товарного экспорта, входит составной частью в государственную «политику роста» и усиления эксплуатации трудящихся.

Как известно, последнее десятилетие отмечено быстрым ростом вывоза за границу американского частного

капитала. Хотя доля развивающихся стран в этом экспорте, как уже отмечено выше, уменьшилась, тем не менее абсолютный рост прямых частных капиталовложений США в развивающиеся страны следует признать значительным.

При этом среди развивающихся стран установился определенный «иерархический» порядок, который по размерам помещенного в них американского частного капитала претерпевает сравнительно небольшие изменения из года в год.

Данные таблиц 9 и 10 отражают в целом структуру реально существующих инвестиционных интересов монополий США, сосредоточение капиталов в Латинской Америке и нефтедобывающих странах Среднего и Ближнего Востока.

Таблица 9

**Распределение прямых частных капиталовложений США в развивающихся странах**

(по отдельным районам, млн. долл.)

Годы	Америка	Азия*	Африка
1950	4576	982	120**
1960	9242	2061	531**
1961	9209	2174	749**
1962	9528	2126	893**
1963	9891	2321	1015***
1964	10205	2514	1218
1965	10836	2894	1389
1966	11448	3140	1474
1967	11921	3414	1610
1968	13101	3674	1978
1969****	13811	3974	2215

\* Без Японии.

\*\* Без Родезии, Ньясаленда и ЮАР.

\*\*\* Здесь и далее — без ЮАР.

\*\*\*\* Предварительные данные.

Источник: «Survey of Current Business» за соответствующие годы.

Торговые интересы США в целом отвечают картине распределения прямых частных инвестиций, но только в целом (см. табл. 11).

Таблица 10

**Распределение прямых частных капиталовложений США  
по отдельным развивающимся странам в 1969 году**  
(млн. долл.)

Венесуэла	2668	Ливия	775
Бразилия	1633	Филиппины	741
Мексика	1631	Перу	704
Аргентина	1244	Колумбия	684
Панама	1071	Индия	294
Чили	846	Либерия	172

Источник: «Survey of Current Business», 1970, No 10, p. 28.

Совпадение будет более полным, если принять во внимание таблицу 12, где обозначены основные получатели американской «помощи» за семь лет. Индия замыкает таблицу стран приложения американских частных капиталов, но возглавляет таблицу получателей «помощи». В итоге — четвертое место в таблице торговых партнеров. Высокое положение Бразилии в таблице 10 с учетом места в таблице 12 обеспечивает ей еще более высокий ряд в таблице 11. Положение Венесуэлы в числе торговых партнеров и сфер приложения капитала практически совпадает без содействия «помощи». Пакистан замыкает список крупных торговых партнеров, да и то благодаря высокому положению в списке получателей «помощи».

Таблица 11

**Наиболее крупные торговые партнеры США среди развивающихся  
стран в 1969 году**  
(млн. долл.)

Страны	Оборот	Экспорт	Импорт
Мексика	2578,8	1449,5	1029,3
Венесуэла	1648,3	708,2	940,1
Бразилия	1288,3	672,0	616,3
Индия	861,2	517,1	344,1
Филиппины	796,9	374,3	422,6
Колумбия	543,2	302,8	240,4
Чили	466,0	314,6	151,4
Аргентина	433,9	378,3	156,6
Пакистан	268,0	195,2	73,0

Источник: «Survey of Current Business», 1970, No 10, pp. 5-21, S — 22.

**Основные получатели американской «помощи» в 1961—1967 годах**  
(млн. долл.)

Страны	Управление международного развития	Поставки по «закону 480»	Военная по- мощь	Фонд социаль- ного развития	Экспортно- Импортный банк	Прочее	Всего
Индия	2175,9	2458,1	—	...	251,0	21,3	—
Южный Вьетнам	1803,3	425,1	1031,4	...	...	...	3259,8
Южная Корея	893,7	581,8	1103,2	...	3,8	1,9	2584,4
Пакистан	1175,5	821,3	—	...	43,1	7,3	—
Турция	941,0	313,1	842,0	...	7,1	11,2	2114,4
Бразилия	1041,4	528,8	146,4	61,0	242,8	20,8	2042,2
Чили	489,0	124,1	78,8	35,4	376,8	11,3	1115,4
Колумбия	416,8	96,0	59,9	49,9	112,0	22,8	757,4
Таиланд	199,2	1,2	308,2	...	36,3	11,0	555,9
Перу	127,8	50,4	80,7	45,2	90,7	15,4	410,2
Тунис	168,3	207,5	16,5	...	4,2	5,8	402,3
Доминиканская Республика	254,9	48,0	10,9	10,3	23,5	5,5	353,1

— вычеркнуто американской цензурой.

... отсутствие «помощи».

Источник: «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969. Hearings...», p. 74.

Вспомогательный для США характер «помощи», использование ее в качестве тарана для прокладывания дороги капиталу и товарам здесь проявляет себя достаточно наглядно. Нельзя не согласиться с профессором С. И. Тюльпановым, исключая «помощь» из понятия «вывоз капитала», однако включающим ее в международное движение капитала<sup>5</sup>.

Выступив первоначально как одно из средств внутренней экономической политики, «помощь» предстает в дальнейшем:

как инструмент навязывания экономической, политической и социальной зависимости развивающихся стран от империалистических держав;

как вынужденная плата последних за экономическую и социальную несбалансированность отдельных компонентов капиталистической системы мирового хозяйства;



как проявление космополитической солидарности капитала с целью помочь капиталистическому сектору в многоукладных хозяйствах стать главной общественной силой.

## 2

### **ФИНАНСОВЫЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА РАЗВИТИЯ "ПАРТНЕРСТВА", В ОБЛАСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА**

Расширение вывоза капитала в рамках «партнерства» обеспечивается двумя группами мер: 1) специально введенными для содействия вывозу американского частного капитала в развивающиеся страны; 2) особым режимом в отношении такого экспорта в рамках общих правил вывоза капитала, установленных в США. В первом случае государство оказывает помощь непосредственно или параллельно с международными организациями и странами — объектами экспансии своему частному капиталу, действующему или собирающемуся действовать в развивающихся странах; во втором государство ослабляет рестрикции, устанавливаемые в связи с трудностями валютно-финансового положения в США, в отношении операций по вывозу капитала в развивающиеся страны. Внешне это может выглядеть преференцией, в действительности — лишь отчасти уменьшает то предпочтительное положение, в котором находятся промышленно развитые капиталистические государства в качестве сфер приложения американских капиталов по сравнению с развивающимися странами.

Государственные меры по стимулированию вывоза частного капитала в развивающиеся страны подразделяются на изучение сфер приложения капитала, инвестиционное гарантирование, предоставление займов в местной валюте и предоставление долларовых займов.

*Изучение сфер приложения капиталов за рубежом* проводится до последнего времени под эгидой Управления международного развития. В этой государственной программе делается попытка объединить перспективные задачи государственно-монополистического капитализма США с непосредственной финансовой заинтересован-

ностью отдельных монополий. Производимые при этом расходы — своеобразная финансовая мерка степени несовпадения более широких целей и текущих интересов частного бизнеса США.

В дополнение к УМР изучением сфер для инвестирования капиталов (с позиций США) занимаются ПРООН, МБРР, региональные банки, отчасти национальные органы в самих развивающихся странах.

Следует сказать, что значение такой исследовательской и информационной работы существенно выходит за пределы технического изучения возможных сфер приложения капитала и распространения сведений об этом. Фактически это — своеобразная форма «планирования» экономического и социального развития, которое «привязано» к национальным хозяйствам и в то же время рассчитано на возможности и интересы монополистического капитала, прежде всего США. Возможности для приложения капиталов не просто выясняются, они фактически создаются в том виде, в каком это выгодно монополистическому капиталу и необходимо для капиталистического развития соответствующих стран.

Выделяются два вида инвестиционных изучений: по инициативе УМР (или других учреждений) или по соглашению с УМР.

Первый вид изучения инвестиционных возможностей — «предынвестиционная помощь» — технически организуется очень просто. К настоящему времени накоплены многие сотни различных обзоров, открывших потенциальные сферы приложения частного капитала. Их осуществляли под эгидой различных государственных учреждений (УМР, министерства торговли и т. д.), международных и американских частных объединений (банков, фондов и т. п.).

Государственная поддержка выражается здесь двояко. В первом случае государство обеспечивает посылку соответствующей экспертной группы. «Мы нанимаем группы банкиров, инвестиционных банкиров и т. п., чтобы поехать, допустим, в Кению или Эфиопию и выяснить возможности, — объяснял «технология» этой операции администратор УМР. — ...Мы стараемся найти инвестиционные предложения за рубежом, переправляем их сюда через людей, знающих толк в данных вопросах, я следим, нельзя ли подыскать источник для финансирования этих предложений»<sup>6</sup>. На эти цели выделяется

2—3 млн. долл. в год. К этой сумме следовало бы добавить по крайней мере половину расходов на торгово-инвестиционные миссии «ЙОГА», некоторую часть расходов на деятельность экономической службы посольств, а также ассигнования на исследовательско-информационную работу международных банков (МБРР и Др.), Программы развития ООН и других подразделений этой организации (хотя бы в пределах американских взносов), национальных инвестиционных центров США.

Второй вид поддержки — обобщение имеющихся отчетов, докладов и т. п. и продажа информации американскому частному бизнесу в систематизированной форме (по странам или отраслям). Широкую известность получил подготовленный УМР «Каталог инвестиционной информации и возможностей»<sup>7</sup>, объединивший более 1600 отдельных изучений. Уж само включение определенного проекта в каталог является своего рода сертификатом его перспективности, равноценно предоставлению морального кредита. К этому каталогу был опубликован индекс, к которому прилагается теперь целая кипа различных дополнений, изменений или изъятий. Но это еще не все. Основная информация заносится на карточки, из которых можно получить все необходимые сведения об инвестиционных возможностях в конкретной стране или отрасли. Наряду с фильмокопиями отдельных докладов эти карточки можно получить (за плату, разумеется) из широкого списка адресов: 42 региональных отделений министерства торговли, разбросанных на территории США, Отдела финансирования развития и частного предпринимательства УМР или Отдела международных инвестиций министерства торговли в Вашингтоне, а также в каждой зарубежной миссии УМР (которых насчитывается около 70). Если ко всему этому добавить издания министерства торговли, содержащие, в частности, большой выбор инвестиционной информации<sup>8</sup>, то вырисовывается достаточно внушительная картина государственной поддержки вывоза капитала в развивающиеся страны путем уменьшения расходов монополий на открытие новых сфер деятельности.

Помимо описанной «предынвестиционной помощи» изучению сфер приложения капитала служит также деятельность отдельных американских фирм, действующих по соглашению с УМР. Здесь государственная поддержка несколько более усложнена.

Согласно разделу 231 «Закона об оказании помощи иностранным государствам» 1961 года, УМР имеет право принимать на себя до 60% «одобренных» расходов по изучению определенных инвестиционных проектов, если осуществлявшая это исследование американская частная фирма решила не вкладывать капиталы в данный объект. На эти цели УМР ассигнует 1,5—2 млн. долл. в год. Чтобы иметь право на получение ПОМОЩИ от государства и возможное частичное покрытие расходов, фирма должна отвечать ряду требований: принадлежать «в значительной степени» американскому капиталу, а главное — в своем проекте, который фирма на всякий случай подстраховывает соглашением с УМР, — входить органической частью в программу развития внешнеэкономической и социальной экспансии. Бесперспективно было бы, например, надеяться на заключение соглашения с УМР, если будущее изучение имеет целью развитие и укрепление государственного сектора в какой-либо развивающейся стране. Задача расширения частного сектора является важнейшим условием оказания «помощи» американским фирмам. Нет шансов получить поддержку УМР и в изучении возможностей для инвестиций в добывающую промышленность за рубежом. Предпочтение отдается сельскому хозяйству, пищевой промышленности, строительству отелей и т. д.

В числе многих формальных требований (всего их 11 групп) от каждой американской частной фирмы требуется изыскать дополнительные источники финансирования внутри соответствующей развивающейся страны, по возможности знать отношение местных властей в этой стране к развитию данного производства, степень соответствия его национальным планам развития, а также требуется дать оценку будущего позитивного воздействия (в противном случае проекты даже не рассматриваются) этого капиталовложения на американский платежный баланс.

Судя по имеющимся сведениям об этой программе, она имела до последнего времени крайне низкий коэффициент эффективности. Велик процент отказов; стоимость изучений, которые пришлось оплатить Управлению международного развития, значительно превосходит стоимость проектов, по которым произведены капиталовложения.

Таблица 13

## Осуществление программы изучения инвестиционных возможностей \*

Финансовые годы	Число соглашений с УМР	Сумма выплат частным фирмам (тыс. долл.)	Положительные решения фирм	
			число	сумма инвестиций (млн. долл.)
1962	1	—	—	—
1963	29	—	2	28,9
1964	58	61,4	5	19,3
1965	58	97,8	13	6,9
1966	58	303,1	11	6,7
1968 **	25	84,0	...	...
Итого	302	805,8	34	72,1

\* Данные УМР.

\*\* Первый квартал.

Источник: «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», р. 298.

Как видно из таблицы 13, лишь в 1 из 9 случаев фирма, взявшаяся за исследование новых сфер приложения капиталов по соглашению с УМР, впоследствии осуществила или наметила осуществить инвестиции. Сумма отрицательных решений, которые уже оплачены УМР, в 2,5 раза больше — 88. Если учесть, что 27 проектов на ту же дату рассматривались в УМР с целью выплаты в будущем примерно 369 тыс. долл., то общее число отрицательных решений превысит  $\frac{1}{3}$  всех соглашений, а сумма выплат почти достигнет 1,2 млн. долл. Можно сказать, что соотношение государственных выплат и суммы произведенных частных инвестиций равно 1:6. Стоимость государственной поддержки слишком высока.

По числу стран, охваченных программой (см. табл. 14), впереди идут Латинская Америка и Африка, по числу проектов (так же как и по числу отрицательных решений и сумме выплат УМР) Латинская Америка равна трем другим районам, по сумме капиталовложений, произведенных на основе инвестиционных исследований, на Дальний Восток приходится столько же, сколько на другие районы.

Таблица 14

## Распределение проектов по изучению сфер приложения \*

	Латинская Америка	Дальний Восток	Южная Азия и Ближний Восток	Африка
Число стран, охваченных исследованиями	23	8	8	20
Число проектов	142	54	56	50
Сумма стоимости проектов (оценка, млн. долл.)	4,2	2,1	1,9	1,2
Позитивные решения:				
Число проектов	18	4	5	6
Стоимость исследований (млн. долл.)	0,3	0,2	**	0,1
Сумма инвестиций (млн. долл.)	15,2	36,9	12,7	7,7
Отрицательные решения, оплаченные УМР:				
Число проектов	42	18	17	11
Сумма выплат (млн. долл.)	0,4	0,1	0,2	0,1

\* Подсчитано по описи соглашений УМР.

\*\* Менее 0,1 млн. долл.

Источник: «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», pp. 299—312.

Такая пестрая картина отчасти объясняется крайне неравномерным распределением проектов, которые в большой степени повторяют «географию» распределения «помощи» (см. табл. 12). Здесь также особое внимание уделяется Индии, Пакистану, Бразилии, центральноамериканским странам, Колумбии, Филиппинам, Таиланду, Южной Корее и Южному Вьетнаму. Но именно для этих стран эффективность исследований оказывается весьма низкой. Разрыв особо велик в Латинской Америке. Принятые меры оказываются недостаточными, чтобы способствовать существенному росту помещения капиталов в такие страны, как Индия, Пакистан, Бразилия (произведенные там капиталовложения ничтожны по сравнению с затратами УМР). Несмотря на ряд льгот, капитал неохотно идет в страны, где отсутствует необходимая социально-экономическая стабильность или где властвуют не имеющие достаточной социальной опоры военно-полицейские режимы.

**Наиболее крупные капиталовложений (не менее 1 млн. долл.) американских монополий, имевших соглашения с УМР на проведение инвестиционных исследований (1962—1968 гг.)**

Наименование монополий	Страна или район	Сфера деятельности	Сумма произведенных или планируемых инвестиций (млн. долл.)
«Парсонс энд Уиттмор»	Таиланд	Бумажная фабрика	28,5
«Стандард фрут»	Филиппины	Торговля	7,0
«Океании девелопмент корпорейшн»	Перу	Производство рыбных консервов	6,0
«Филип Моррис»	Нигерия	Производство табачных изделий	4,0
«Венирс, инкорпорейтед»	Центральная Америка	Производство фанеры	2,3
«Каргилл, инкорпорейтед»	Бразилия	Производство гибридных семян	1,5
«Стэнли уоркс»	Бразилия	Производство ручных инструментов	1,4
«Сиборд эллайд»	Сьерра Леоне	Мукомольное производство	1,0
«Корнел Дюбилъе»	Южная Корея	Производство электронного оборудования	1,0
«Бринкс, инкорпорейтед»	Бразилия	Приспособления по охране труда	1,0
«Джозеф Нейман»	Перу	Обжиг кирпича	1,0

Источники: Материалы Управления международного развития (см. сноску к табл. 13).

Основная часть вложений приходится на предприятия с капиталовложениями в несколько сот или даже несколько десятков тысяч долларов. Например, в Индии осуществлено всего два проекта: по производству стальной ленты («Джастус Роу энд санз», 420 тыс. долл.) и кабеля («У. Л. Гор», 45 тыс. долл.), в Пакистане — один проект производства молочных продуктов («Брестлер айскрим», 50 тыс. долл.). Во многих странах ни одно из инвестиционных исследований не завершилось пока капиталовложениями.

Однако столь ограниченная эффективность программы по изучению сфер приложения инвестиций носит, по-видимому, временный характер.

Модифицируется сама практика изучения. В середине 1969 года было заключено первое соглашение УМР по «программе совместных расходов для поддержания американского бизнеса в развивающихся странах». «Партнером» УМР явилось объединение частных фирм «Агрибизнес каунсел, инкорпорейтед», возглавляемое Г. Хайнцем (из «Г. Дж. Хайнц компани»). По этому соглашению «Агрибизнес каунсел» взялась в течение трех лет изучить возможности по расширению операций американских фирм в области пищевой промышленности в развивающихся странах. За это время предполагается подготовить до 50 исследовательских обзоров и 25 официальных докладов. Новым моментом по сравнению с ранее рассмотренной практикой является порядок расчетов с УМР. Если обзоры стали основой для инвестиций, то соответствующая корпорация выплачивает произведенные ранее затраты. Если инвестиций не последовало, то обзоры (и соответственно расходы) распределяются среди других заинтересованных компаний. Таким образом, от прямого субсидирования экспансии УМР переходит отчасти к выдаче американскому бизнесу своего рода беспроцентных займов.

«Прагматические» начала еще более усиливаются с передачей функции составления инвестиционных обзоров Корпорации зарубежных частных капиталовложений.

В дополнение к эпизодическим изучением сфер возможного приложения американского частного капитала осуществляется программа создания с государственной помощью представительств «на месте» американских частных фирм, банков и т. д. УМР оплачивает, согласно официальной терминологии, «карманные расходы» этих представительств.

В Африке такие представительства с помощью УМР созданы в Аддис-Абебе, Кампале, Найроби, Аккре, Абиджане, Касабланке и Рабате. Находящиеся в этих представительствах 14 сотрудников непосредственно являются эмиссарами следующих американских участников программы: «Ферст Чикаго интернэшнел файненс корпорейшн», «Глор Форгат, У. Р. Штаатс, инкорпорейтед», «Уильям Блэйр энд компани» (действуют через «Мид-американ интернэшнел девелопмент ассошиэйшн оф Чи-



каго»), «Вачовия интернэшнел инвестмент корпорейшн», «Фёрст Висконсин компани» (действуют через «Америкен инвестмент ассошиэйшн»), «Нью-Йорк секьюритиз компани оф Нью-Йорк сити» (действует как «Пан-Америкен девелопмент корпорейшн»), «Истмэн Диллон, Юнион секьюритиз энд компани оф Нью-Йорк сити» (действует как «Африкен девелопмент корпорейшн»), «Крокер-сити-зенс взшнел бэнк оф Сан-Франциско». Некоторые из этих монополий являются уполномоченными Федеральной резервной системы для осуществления международных операций. Участие их в данной программе еще более расширяет реальные возможности государственно-монополистического воздействия на внешнеэкономическую политику.

В число организаций американского частного капитала, созданных для поиска прибыльных сфер помещения инвестиций, следует отнести также Международный корпус исполнительных служб. За первые четыре года существования МКИС осуществил 726 проектов (в том числе более половины — для Латинской Америки), из них  $\frac{1}{5}$  — в сельском хозяйстве и пищевой промышленности,  $\frac{1}{10}$  — в текстильном производстве,  $\frac{1}{10}$  — в сфере банков и финансового дела, остальные — в строительстве, кожевенной промышленности, в добыче полезных ископаемых, производстве пластмасс, а также в области туризма, авиации и радиовещания. Многие из установленных контактов получают развитие в последующие годы.

Большое число американских фирм выступают как инструмент передачи технического опыта. «Указатель к справочникам американских фирм»<sup>9</sup> отмечает по крайней мере 6 справочников фирм, специализирующихся на консультациях по вопросам управления, и 25 справочников, позволяющих ориентироваться в фирмах, которые занимаются различными инженерными вопросами. «Рекомендации могут быть более приемлемыми, если они исходят из частных инженерных или консультативных фирм, а не из правительственного агентства»<sup>10</sup>, — пишет С. Холлэндер из Мичиганского университета в одном из документов ЮНИДО.

Помимо МКИС широкими операциями по оказанию технической помощи, и к тому же бесплатно, занимается частное объединение 300 корпораций и 70 университетов под звучным наименованием «ВИТА» («Волонтеры международной технической помощи»). Эта программа кон-

сультационной помощи по почте была единственной, которую Р. Никсон особо выделил в своем послании конгрессу о «помощи» на 1970 год. Среди 1400 консультантов, считающихся участниками программы, — в первую очередь специалисты по вопросам руководства бизнесом, технологии, сельского хозяйства, просвещения и подготовки кадров. Применительно к африканским странам отмечается, что «ВИТА» занимается также консультациями по вопросам «мелкого бизнеса, проблемами технологии местного и сельскохозяйственного производства»<sup>11</sup>. Клиентами «ВИТА» являются также представители «Корпуса мира», миссионеры и т. п., а главное «ВИТА» активно участвует в развитии «партнерства» во всех видах.

Создание различных ассоциаций частного капитала США с целью усиления его экспансии в развивающиеся страны — довольно хлопотное дело. Например, циркулировали слухи о создании Африканской ассоциации развития с участием ряда американских компаний. УМР активно стремилась к учреждению этой ассоциации, заявив о готовности взять на себя определенную часть расходов. Однако организационных усилий и материального обеспечения оказалось недостаточно, и после долгих торгов ассоциация так и не была создана. УМР пришлось начать новый тур поисков и переговоров с частными фирмами.

Бывают случаи, когда уже существующие информационно-производственные каналы используются не полностью. Например, Международный корпус исполнительных служб был в состоянии ответить положительно примерно на  $\frac{2}{3}$  из более чем 1700 запросов, полученных им за четыре года из развивающихся стран.

Поскольку речь идет о своего рода «партнерстве» американских монополий с деловыми кругами развивающихся стран, следует указать также на более чем 50 различных официальных представительств национального бизнеса, которые имеет в США 41 развивающаяся страна. Все эти представительства помогают установлению контактов своего национального бизнеса с американскими компаниями. Некоторые страны поручают эти вопросы своим посольствам (Боливия, Берег Слоновой Кости, Коста-Рика, Малайзия, Марокко, Либерия, Турция, Цейлон, Эфиопия и др.), представительству при ООН (Сингапур), генеральным консульствам (Афганистан, Каме-

рун, Нигерия, Непал, Пакистан). Над установлением контактов работают совместные торговые палаты и ассоциации (Аргентина, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Пакистан, Перу, Филиппины, Эквадор), представительства национальных корпораций развития (Никарагуа, Сальвадор, Тринидад, Ямайка), торговые и инвестиционные центры и бюро (Бразилия, Индия, Колумбия, Тунис). Показателем ориентации этих представительств мол-сет служит сосредоточение  $\frac{2}{3}$  из них (34 из 51) в Нью-Йорке. Несколько представительств по установлению и развитию контактов в области бизнеса имеется в Лос-Анджелесе и Чикаго.

Время от времени в США стали появляться также торгово-экономические миссии, направляемые частным бизнесом самих развивающихся стран (например, США посетила торгово-инвестиционная миссия из 20 «бизнесменов высшего уровня» и 4 представителей правительства Индонезии<sup>12</sup>). Этим миссиям оказывается покровительство со стороны государственных органов и частных организаций. Так, региональный совет по развитию торговли штата Нью-Йорк осуществляет за счет взносов американских бизнесменов программу VIP<sup>13</sup> для организации посещения иностранными предпринимателями Соединенных Штатов. Однако такие поездки слишком эпизодичны, а сам бизнес «третьего мира» слишком слабо известен в США, чтобы эти миссии могли играть заметную роль. Поэтому для развивающихся стран главным каналом информации остаются указанные постоянные центры и представительства.

С 1967 года существует Межамериканский инвестиционный центр со штаб-квартирой в Нью-Йорке. По определению «Интернэшнел коммерс», это — своего рода «клиринговый центр для инвесторов и инвестиционных возможностей». Несколько десятков банков и корпораций развития официально «аффилировались» с программой центра. В то же время более 50 американских корпораций заявили о своем намерении пользоваться услугами центра для выяснения возможностей вложить свои капиталы и для установления прямых контактов с иностранным частным бизнесом.

В США поощряется и развивается «партнерство» бизнеса отдельных районов этой страны с зарубежными странами. Особенно интенсивно эта работа ведется в рамках специальной программы в поддержку обанкро-

тившегося «Союза ради прогресса». Некоторый финансовый вклад в развитие такого «партнерства» вносит УМР (на уровне  $\frac{1}{3}$  млн. долл. в год)<sup>14</sup>. В рамках «партнерства» проводятся инвестиционные конференции. Такие конференции демонстрируют, что к непосредственному осуществлению экспансии подключаются все новые и новые секции монополистического капитала США, что речь не идет теперь только о «гигантских банках гигантских городов»<sup>15</sup>.

В том же плане действуют центры по развитию и повышению производительности, созданные в развивающихся странах, при государственной поддержке США<sup>16</sup>. Эти центры не ограничивают свою деятельность пассивным поиском сфер приложения капитала — они сами активно воздействуют на создание таких возможностей в развивающихся странах.

Таким образом, выяснением и даже фактически созданием сфер для приложения американского частного капитала и необходимой информацией его об этих возможностях занимается широкий круг учреждений в США и в развивающихся странах. Эта деятельность носит ориентированный на американский монополистический капитал характер, однако для реализации обнаруженных возможностей требуются дополнительные меры государственной поддержки со стороны правительства США, в которых наряду с этим участвовали бы сами развивающиеся страны.

*Инвестиционное гарантирование* — следующая форма стимулирования экспансии капитала. Она включает различного объема гарантии, которые США предоставляют своему капиталу при наличии соответствующих международных соглашений и других условий, и установление международных норм «партнерства», способствующих функционированию американских инвестиций за границей.

Совершенно очевиден шаг вперед в объеме операций по сравнению с изучением инвестиционных возможностей и распространением соответствующей информации. Гарантийным операциям придается характер межгосударственных отношений. Это уже далеко не страховая операция, осуществляемая государством, а следствие предварительно достигнутого международного соглашения. Расширяется и содержание операций: наряду с финансовой поддержкой государство оказывает своим монополи-

ям содействие, добиваясь установления необходимого инвестиционного климата в развивающихся странах. От последних требуется принятие соответствующих методов социального и экономического развития, закрепление их в инвестиционных кодексах и международных соглашениях. Из области создания условий для экспансии капитала «партнерство» вступает здесь, таким образом, непосредственно в область осуществления этой экспансии.

В Соединенных Штатах существуют три программы гарантирования частных инвестиций:

гарантии от специфического (политического) риска в результате введения необратимости иностранной валюты, потерь вследствие экспроприации или конфискации, а также потерь, вызванных военными действиями, революцией или «мятежом»;

расширенная гарантийная программа, покрывающая до 75% политического и коммерческого риска;

расширенная программа, покрывающая до 100% риска по определенным проектам жилищного строительства.

При всей своей специфике эти программы имеют общие черты в том, что их характеризует как орудие современного неокOLONIALИЗМА: 1) все они направлены на обеспечение безопасных позиций американскому частному капиталу в развивающихся странах как части мирового капиталистического хозяйства; 2) делаются непрерывные попытки поднять контракты американских частных фирм над уровнем международных частнопровых отношений; в обход признанных норм международного права их пытаются приблизить к сфере, регулируемой международным публичным правом, то есть организационные и нормативные черты государственно-монополистического капитализма придать международным экономическим отношениям в целом. Следует вместе с тем отметить, что пока не принимаются претензии американских фирм, если в законе соответствующей страны, ограничившем или прекратившем их деятельность, отсутствуют сами слова «национализация, конфискация и экспроприация» («by its express terms», как это записано в правилах УМР), или если не нарушаются «общепризнанные принципы международного права», или если эти меры объясняются соображениями валютного контроля<sup>17</sup>. Такая практика, которой намереваются следовать и через Корпорацию зарубежных частных капиталовложений, встречает, естественно, критику со стороны частного

капитала США<sup>18</sup>; 3) что касается развивающихся стран, то в отношении капиталов, помещенных в этих странах, гарантийные операции от политического риска и по расширенной программе осуществляются обязательно при наличии гарантийного соглашения с США и, следовательно, являются формой посягательства на национальный суверенитет развивающихся стран, так как фактически навязывают им капиталистические методы хозяйствования и соответствующее использование государственного сектора; 4) внутри Соединенных Штатов гарантийные программы усиливают рост государственно-монополистического капитализма, будучи подкреплены «верой и кредитом правительства США» и связаны с чисто коммерческими требованиями государственных внешнеэкономических программ (использование гарантируемых сумм для продажи американских товаров, обеспечение иностранных поступлений в долларах, проталкивание в развивающиеся страны американской технологии, стандартов и т. д.).

Введенная еще в 1948 году в целях защиты интересов американского частного капитала от потерь в результате необратимости валют в послевоенной Западной Европе, гарантийная программа от специфического риска с 1959 года действует практически только в отношении развивающихся стран. При этом характерен значительный рост операций по гарантированию, особенно в последние годы. Рост оказывается тем более существенным, что с 1963 года начала действовать расширенная программа, выдающая гарантии от политического и коммерческого риска.

К середине 1969 года общая сумма капиталов, охваченных различными формами гарантирования, оценивалась в 6,6 млрд. долл.<sup>19</sup> Эта цифра требует корректировки.

Размеры выданных гарантий лишь отчасти могут свидетельствовать о действительных масштабах охваченных ими капиталовложений, так как гарантии выдаются как против какого-либо определенного вида риска, так и включают различные их комбинации. Поскольку гарантии на случай введения необратимости валют охватывают практически все инвестиции, примерно 2,5 млрд. долл. можно считать общей суммой действительно охваченных гарантийными программами капиталовложений.

Гарантийные операции оказались эффективными в

политическом и социальном смысле. К тому же с финансовой точки зрения они в целом полностью самокупаемы. До 1968 года УМР получило в качестве платы за выданные гарантии более 50 млн. долл., уплатив лишь 661,5 тыс. долл. шести компаниям за понесенные ими потери. К тому же на основе соглашений, существующих у США с развивающимися странами, было уплачено 291,1 тыс. долл. в порядке «урегулирования инвестиционных споров», то есть не из американского кармана, а в виде компенсации со стороны развивающихся стран. Фактически эту финансовую самокупаемость программы также можно рассматривать как показатель ее классовой рентабельности для американского капитала.

Учитывая, очевидно, это обстоятельство, закон о «помощи» иностранным государствам на 1967 год увеличил максимум капиталовложений, которые могут быть охвачены гарантийными соглашениями, — до 8 млрд. долл., — хотя ранее существовавший потолок — 7 млрд. — не был еще достигнут.

Определенное признание гарантийная программа получила и в рядах американского бизнеса, чему способствовали весьма льготные условия предоставления гарантий, которые к тому же были облегчены, а также повышен «потолок» максимального гарантирования от «специфического риска» со 149 млн. до 184 млн. долл.

Помимо прямого воздействия на международное движение капитала предоставление гарантий расширяет его вывоз кошенным путем. Например, «Бэнк оф Америка», высоко оценивающий эффективность такого рода операций для американских монополий и сам участвовавший в разработке проекта Корпорации зарубежных частных капиталовложений, охотно предоставляет средства таким проектам. Хотя, по словам главного консультанта банка О. Мэффри, «Бэнк оф Америка» поступает так «за собственный счет и на свой риск», этот риск значительно снижается наличием государственной гарантии, выданной инвесторам Управлением международного развития. С помощью банка осуществляется строительство предприятий за рубежом стоимостью почти 450 млн. долл. (прежде всего в Индии, а также в Пакистане, Таиланде, Индонезии, Кении и Южной Корее). Банк финансировал вывоз капитала такими ведущими корпорациями, как «Кайзер алюминииум», «Юнион ойл компани», «Парсонс энд Уиттмор», «Юнайтед Стейтс стал корпорейшн»,

«Юнион карбид энд карбон корпорейшн», «Кооператив фертилайзер интернэшнел». В этих операциях «Бэнк оф Америка» наглядно проявляется «мультипликативный» эффект — в данном случае государственных — гарантий, широко используемый в политике современного неокOLONIALИЗМА.

Таблица 16 Условия  
гарантирования американских частных инвестиций

Виды программы	Срок гарантирования	Годовая стоимость гарантирования (в %)	Процент компенсаций
От необратимости валют	Производительный капитал — до 20 лет, займы — на срок займа	0,25	По «справедливой оценке» потерь и в зависимости от размера гарантии
Экспроприация или конфискация		0,25*	
Потери вследствие войны и т. д.		0,5*	
Расширенная программа		1,75	
Программа жилищного строительства	На срок займа (долгосрочного)	0,5—2	100

\* При гарантировании по объединенной программе на случай экспроприации, конфискации, потерь вследствие войны, революции или «мятежа» взимается 0,875 %.

Источники: «International Commerce», May 27, 1969, p. 20; «To Businessmen: From Agency for International Development. Subject: Aids to Business (Overseas investment)», pp. 14—24 (в дальнейшем: Aids to Business).

Гарантийные программы четко проявляют себя как инструменты экспансии американских монополий, поскольку гарантированию подлежат только новые инвестиции, находящиеся под решающим контролем капитала США (в пределах установленных норм). Под действие программ подпадают также реинвестиции (при условии, что они могут быть репатрированы на законном основании в США при соблюдении правил валютного контроля, действовавших в данной стране во время осуществления первоначальных инвестиций) обычно до 100% первоначально инвестированной суммы.



С некоторой спецификой осуществляется гарантийная программа жилищного строительства, установленная в отношении стран Латинской Америки. Формально она может в отдельных случаях применяться также для других стран по рекомендации специального президентского комитета по проблемам платежного баланса. Эта формула позволяет усилить деятельность в интересах «Союза ради прогресса», не создавая политических осложнений в отношениях с другими странами. Гарантированию подлежат здесь только долгосрочные займы. Показательно требование, чтобы проекты, которые кредитуются американским капиталом, не менее чем на 25% финансировались за счет внутренних источников. И, наконец, сам объект приложения американского капитала — жилищное строительство для менее зажиточных слоев населения — свидетельствует особенно отчетливо о социальном характере американской экспансии, о попытках создать видимость возможного решения острых проблем, порожденных эксплуатацией этих стран американским капиталом. Масштабы применения этой программы весьма ограничены, как и ее прообраз внутри США — программы Федеральной администрации по жилищному строительству. К середине 1969 года выданные гарантии обеспечили финансирование всего 85 проектов на 65 тыс. «жилищных единиц» стоимостью в 300 млн. долл.

Имеется существенная специфика в применении гарантийной программы в отношении американских инвестиций в Южном Вьетнаме. Специфика состоит в том, что старательно замалчиваются какие-либо потери, которые, совершенно очевидно, несут американские компании в результате развязанной там войны. Если верить официальным данным, военные действия стороной обходят предприятия, принадлежащие «Америкен трейдинг компани», «Калтекс», «Парсонс энд Уиттмор» и др. Это показалось странным сенаторам, но на их придирчивые вопросы выдавались несколько раз стереотипные «дипломатические» ответы: «В наших досье нет соответствующих заявлений от американских фирм с просьбой о выплате компенсации»<sup>20</sup>. Надо думать, компенсации выплачиваются каким-то другим путем или минуя официальные каналы.

Гарантийная программа частных инвестиций, осуществляемая УМР, — самая крупная в капиталистической системе мирового хозяйства. Корпорация зарубежных

частных капиталовложений должна еще более расширить эту практику<sup>21</sup>. Корпорации переданы все гарантийные операции, кроме программы жилищного строительства — слишком хлопотной, чтобы ею занимался американский частный бизнес. Со стороны самого частного бизнеса высказывается намерение добиваться, чтобы эти гарантии применялись безоговорочно.

Поскольку программа гарантирования частных инвестиций осуществляется в рамках «партнерства», следует указать на логическое следствие этой программы в развивающихся странах и в системе капиталистических международных экономических отношений в целом.

Большинство развивающихся стран в последние годы признало в своих инвестиционных законах принцип уравнивания в правах, за редкими исключениями, иностранного и местного частного капитала, при этом многие страны в одностороннем порядке (а фактически в рамках «партнерства») отказались от принципа национализации как средства национальной экономической политики и закрепили свой отказ в соответствующих государственных актах, а также международных соглашениях с США<sup>22</sup>. Возможность национализации всякий раз оговаривается выплатой «справедливой», «соответствующей», «равной» и т. д. компенсации (правда, подчас требуется предварительное получение соответствующего сертификата от местного правительства<sup>23</sup>, но это уже скорее формальный и даже технический вопрос, чем вопрос существа). Выплата упомянутых выше 291 тыс. долл. американским компаниям — одно из свидетельств того, что этот принцип не только записан на бумаге, но и реализуется в практике международных отношений.

Для усиления прочности гарантийных соглашений и укрепления «партнерства» подписано более ста соглашений о «распределении налоговых поступлений» (т. е. о недопущении двойного налогового обложения), а в рамках ОЭСР разработана соответствующая международная конвенция<sup>24</sup>. Показательно, что двусторонние соглашения такого рода не ограничиваются только урегулированием вопроса, вынесенного в их заголовки. Как правило, предусматривается предоставление со стороны США отсрочек в уплате части налога с целью стимулировать новые капиталовложения<sup>25</sup>. Эта акция в известном смысле аналогична долларовому кредиту американским монополиям. Фактической субсидии аналогичны на-

логовые льготы со стороны правительств развивающихся стран, предоставляемые частным инвесторам. Ставится задача «увязать непрерывный процесс реформы налогообложения с процессом глобального планирования развития»<sup>26</sup>, с тем чтобы инвесторы не боялись за судьбу своих капиталовложений, когда истечет срок предоставления указанных выше льгот.

Наконец, после длительной подготовительной работы МБРР в 1966 году вступила в силу Конвенция об урегулировании инвестиционных споров. Существенным фактором, обеспечившим принятие этой конвенции, было согласие Международного бюро Постоянной палаты Третейского суда в Гааге и Арбитражного трибунала Международной торговой палаты предоставить все свои возможности и опыт для разрешения споров, касающихся капиталовложений. Гаагское бюро даже опубликовало свои «Правила арбитража и примирительной процедуры для урегулирования международных споров двумя сторонами, из которых лишь одна является государством».

На основании этой конвенции создан соглашательский механизм во главе с Советом, которым руководит президент МБРР в качестве председателя без права голоса, с целью помогать решению мирным путем конфликтов между инвесторами и странами приложения капитала.

Реализация положений конвенции, несомненно, будет связана с большими трудностями. Обращает на себя внимание почти полное отсутствие среди участников конвенции латиноамериканских стран (кроме Ямайки и Тринидада). Объяснение этого факта «несовпадением конституционных и международных прав»<sup>27</sup> вряд ли является достаточно весомым. Вообще к юридическим вопросам здесь обращаются во всех случаях: и чтобы абстрактными нормами вытеснить рассмотрение социально-экономического существа проблемы, и чтобы при необходимости «объяснить» бездумным следованием юридическим нормам те случаи, когда стороны стремятся не к «сотрудничеству», а к «осуществлению своих прав»<sup>28</sup>.

Защищая идею международного гарантирования частных инвестиций, Международная торговая палата, в которой участвуют 75 стран, выступила с предложением создать многостороннюю систему, в рамках которой правительства капиталозэксплуатирующих стран за соответствующую плату будут коллективно гарантировать част-

иые инвестиции. Проект создания Международной корпорации по страхованию инвестиций разрабатывается в МБРР<sup>29</sup>.

В рамках ОЭСР выработан проект конвенции о защите иностранной собственности<sup>30</sup>.

Такой бурной нормотворческой деятельностью стремятся компенсировать недостаток согласия по коренным вопросам, разделяющим страны капиталистической системы мирового хозяйства.

При помощи упомянутых и ряда других мер делается попытка также достичь той «равнодействующей» между интересами международных монополий и национального капитала, которая бы более плотно включила развивающиеся страны в систему движения капитала в мировой системе капитализма. Над достижением этой «равнодействующей» работают многосторонние организации и объединения капитала; в форме «глобальной стратегии развития» она найдет свое проявление и в системе Организации Объединенных Наций.

*Предоставление займов в местной валюте* — явление относительно новое. Это — один из ряда каналов использования средств, принадлежащих США за рубежом и хранящихся там на особых счетах в американских банках или в местных банках по выбору американского правительства. «Поправка Кули», принятая конгрессом 13 августа 1957 г., разрешила, в частности, использовать до 25% средств от реализации американских сельскохозяйственных «излишков» в виде займов американским частным фирмам и их филиалам, отделениям или дочерним компаниям в этих странах для расширения их капиталовложений. До 1962 года предоставлением таких займов занимался Экспортно-Импортный банк, а с 1 января 1962 г. — Управление международного развития. В октябре 1964 года в практику предоставления «займов Кули» было внесено еще одно существенное изменение: взамен нормы 25% предписывается добиваться «максимально возможных пределов».

Нет смысла доказывать, что займы в местной валюте расширяют возможности для деятельности американских компаний за рубежом, где зачастую испытывается большой недостаток в средствах у национальных банков и других кредитных институтов. Условия этих долгосрочных и среднесрочных займов в целом благоприятны: уровень процента является средним для местных инвестици-

онных банков, сроки погашения в основном соответствуют нормам, установленным Экспортно-Импортным банком, погашение производится в той же валюте, в какой предоставлен заем. Единственным ограничением является требование, запрещающее предоставлять займы на производство продукции, которая конкурировала бы с товарами, экспортируемыми США, и продукции, которая, будучи ввезена в Соединенные Штаты, может создать там конкуренцию аналогичным американским товарам.

Целевое назначение займов в местной валюте — расширение основных фондов (покупка недвижимости, особенно земли) и пополнение оборотных средств (выплата заработной платы, оплата технического обслуживания, эксплуатационных расходов, создание товарных запасов и т. д.).

В числе получателей таких займов — широкий круг американских фирм («Крайслер корпорейшн», «Гудьир тайр энд раббер компани», «Интерконтинентал хоутелс» и др.).

Управление международного развития, согласно установленному порядку, весьма скрупулезно рассматривает поступающие от американских фирм заявки. С этой целью, как это видно из инструкции для американского бизнеса, изданной УМР, отдел финансирования развития и частного предпринимательства детально изучает развернутые обоснования соискателей на получение займов.

Впрочем, это не страхует УМР от многочисленных промахов в использовании, а еще чаще — неиспользовании ресурсов в местной валюте. В ряде стран накопление фондов в местной валюте достигает размеров, которые означают фактическое замораживание ресурсов. Во многих случаях в результате инфляции накопления обесцениваются. Кроме того, отсутствует разрешение финансировать американские закупки за счет указанных фондов.

70% имеющейся суммы накоплений местной валюты сосредоточено в 66 развивающихся странах. Более чем у  $\frac{2}{3}$  из этих стран накопления не превышают 1 млн. долл.; зато  $\frac{5}{6}$  средств сосредоточены в трех странах — Индии, АРЕ и Пакистане.

Помимо упомянутых фондов местной валюты в ряде стран имеются другие ресурсы такой валюты, предназначенной для частных предпринимателей. УМР участвует в организационном становлении этих фондов, обеспечи-

вает руководство их использованием, однако само займов из этих фондов не предоставляет.

Содержание в развивающихся странах фондов иностранной валюты и использование правительством США. этих фондов по своему усмотрению является фактическим вмешательством Соединенных Штатов во внутренние дела других стран. Не удивительно, что иногда бесконтрольное использование этих фондов американцами запрещается (Национальными правительствами (так, например, произошло в Индии).

Под углом зрения внутренних проблем США использование фондов местной валюты призвано отчасти заменить вывоз капитала из Соединенных Штатов и тем самым обеспечить рост американских инвестиций, не усугубляя и без того серьезные трудности американского платежного баланса.

*Предоставление долларовых займов* осуществляется на более широкой платформе по сравнению с предоставлением займов в местной валюте. Наряду с УМР долларовые займы идут из фондов международных финансово-кредитных учреждений. Источниками долларовых займов являются отчасти национальные банки развития, ряду которых УМР предоставило финансовую помощь. Преследуя в качестве главной цели развитие и укрепление частного производства в США и за рубежом, правительство США допускает предоставление займов как частному бизнесу, так и государству, как американским фирмам, так и зарубежным компаниям.

Есть еще одно существенное условие, представляющее практически проявление концепции «партнерства». Прежде чем обратиться за долларовым займом к УМР, требуется выяснить, имеется ли возможность привлечь необходимые ресурсы из других капиталистических стран, а также американских частных финансовых ресурсов. Авторитетное заключение на этот счет УМР получает от банков — уполномоченных Федеральной резервной системы.

При удовлетворительном ответе на этот вопрос, а также на десять других вопросов относительно характера проекта, кредитоспособности заемщика и последствий кредитуемой операции для позиций американского капитала долларовый заем может быть предоставлен, однако, как правило, лишь для закупок американских товаров. Деятельность УМР в этом смысле оказывается поч-

ти аналогичной операциям Экспортно-Импортного банка.

Уровень взимаемых процентов УМР опять же близок к уровню «стандартных процентов» Экспортно-Импортного банка. Разрешается погашать займы и выплачивать проценты в местной валюте национальным правительствам, которые в свою очередь соглашаются выплачивать доллары Управлению международного развития. Это своего рода государственная гарантия, предоставляемая правительствами развивающихся стран.

Таковы основные группы мер, которые были специально введены для расширения экспансии частного капитала США в развивающиеся страны. Характерными чертами, присущими всем этим мерам, было развитие частного бизнеса в «заморских странах», придание ему «современных» черт, минуя предшествующие стадии «традиционной» эволюции, которые прошел монополистический капитал Запада, проведение за счет государства конкретных мероприятий, отвечающих уровню международных монополий. С точки зрения использования финансовых ресурсов эти меры варьируются от трансфертных переводов (субсидий) до обычных коммерческих займов.

В связи с повышением внимания к использованию внутренних ресурсов возрастает роль технического сотрудничества. Здесь особенно отчетливо проявляется принцип «партнерства», но не менее очевиден и характер этого «партнерства». Помогая укреплению частного капитала в развивающихся странах, монополии США в центр технического сотрудничества поместили сферы, представляющие для них главный интерес: сельское хозяйство, систему управления, образование, трудовые отношения, контроль за ростом населения. Правительство Никсона доводит долю технической «помощи» во всей программе «помощи» до  $V_s$  и свело число главных сфер приложения к трем — сельскому хозяйству, образованию и «планированию семей».

Рассматривая развивающиеся страны в качестве части капиталистического мирового хозяйства, правительство США установило вместе с тем специальный режим в отношении экспорта капитала в эти страны в рамках общих программ, введенных с целью спасения доллара и уравнивания платежного баланса.

Известно, что в США крупнейшим источником так называемых «портфельных средств» являются частные



учреждения-инвесторы (страховые компании, пенсионные фонды и т. д.), подпадающие под действие законов соответствующих штатов. Во многих случаях эти законы запрещают страховым компаниям вкладывать более 1--2% своего капитала в иностранные бумаги. К тому же федеральные постановления и постановления многих штатов запрещают банкам приобретать долгосрочные иностранные ценные бумаги, кроме случаев, когда обеспечивается «удовлетворительная гарантия». Например, национальный акт о банках требует, чтобы банки приобретали инвестиционные ценные бумаги только при условии: что максимальный срок их действия составляет 10 лет; что банки убеждены в возможности в любой момент реализовать бумага; что эти ценные бумаги соответствуют действительным инвестициям; что юридическое лицо, выпускающее эти бумаги, в состоянии регулярно осуществлять по ним платежи.

В последние годы был объявлен ряд программ по ограничению вывоза ссудного капитала, а также регулированию вывоза промышленного капитала. Таких программ имеется три: система уравнительного налога, программа добровольных ограничений и программа обязательных ограничений.

*Уравнительный налог* был введен 19 июля 1963 г. в целях уменьшить спекулятивный вывоз американского капитала в форме портфельных инвестиций. Основная часть вывозимых из США средств (более  $\frac{4}{5}$ ) являлась следствием покупок американскими резидентами различных иностранных долговых обязательств (по данным на 1963 г.). В целях ограничить передачу иностранных ценных бумаг американцам от неамериканцев был введен своего рода акцизный налог на приобретение соответствующих иностранных акций и облигаций американскими резидентами (т. е. речь не шла о продаже этих бумаг одним американцем другому американцу или американцем — неамериканцу). Действие закона затем продлевалось.

Практика применения уравнительного налога претерпевала изменения. Своего высшего уровня этот налог достиг в 1968 году (последний год нахождения у власти правительства демократической партии). Налог на покупку акций был тогда установлен в 18,75% (вместо 15%), на покупку облигаций (в зависимости от срока выкупа облигаций) — от 1,31 до 18,75%<sup>31</sup>, Правительст-



во республиканцев вскоре после прихода к власти уменьшило размеры налога: 11,25% — на акции, с  $\frac{3}{4}$  до 11,25% — на облигации<sup>32</sup>.

Претерпели некоторые изменения и другие аспекты применения закона об уравнительном налоге.

Чтобы «не мешать программе развития экспорта и помощи развивающимся странам», еще правительством Джонсона были сделаны пять изъятий в применении закона. Уравнительным налогом не облагаются: коммерческие банковские займы на срок меньше года; экспортные кредиты, предоставленные американскими производителями, а также финансируемые Экспортно-Импортным банком; прямые инвестиции; новые эмиссии ценных бумаг, если президент США сделает специальное исключение<sup>33</sup>; ценные бумаги, выпущенные правительствами развивающихся стран или любой корпорацией, с гарантией таких правительств; бумаги «политических учреждений»; акции и облигации частных корпораций развивающихся стран.

Таким образом, подчеркивалось стремление укреплять связи американского частного бизнеса с хозяйственным и социальным механизмом развивающихся стран.

Был установлен список стран, продажа ценных бумаг которых облагается уравнительным налогом с учетом упомянутых изъятий. Список трижды расширялся, однако в перечне стран нет развивающихся государств, за исключением ряда нефтедобывающих стран.

Трудно было бы предположить, чтобы относительные преимущества, установленные для развивающихся стран в связи с применением уравнительного налога, могли сколько-нибудь серьезно повлиять на вывоз капитала в эти страны. Целью уравнительного налога является облегчение положения с платежным балансом и стимулирование производственных капиталовложений в США. Если кто и выиграл, то это — Канада, продажа ценных бумаг которой в США резко возросла. Но и развивающиеся страны тоже кое-что получили по сравнению с прежним уровнем. По оценке экспертов МБРР, развивающиеся страны продали в 1965 году на рынках капитала США ценных бумаг на 221 млн. долл., что на 18 млн. превышает сумму 1964 года, тогда как общая сумма ценных бумаг, проданных развивающимся странам на всех рынках, несколько снизилась<sup>34</sup>. Действием этого же закона эксперты объясняют рост суммы ценных бумаг раз-

вивающихся стран и международных организаций, размещенных на рынках США (с 97 млн. долл. в 1963 г. до 203 млн. в 1964 г.)<sup>35</sup>.

Освобождение от уравнительного налога, конечно, не спасло бумаги развивающихся стран; американцы зачастую охотнее их продавали, чем покупали. Отмечается стойкий актив для США в смысле превышения продаж акций и облигаций из развивающихся стран над их покупками<sup>86</sup>. Это обстоятельство вызвало серьезное беспокойство многих развивающихся стран. В своих разъяснениях США преимущественно обращали внимание на указанное выше формальное предпочтение, которое оказывается ценным бумагам из развивающихся стран на американском рынке капиталов. Кроме того, обычно приводятся данные о покупках американцами указанных бумаг, но опускаются сведения об их продаже<sup>37</sup>, уменьшение же покупок объясняется «прочими причинами» и т. д.

В сумме новых эмиссий все развивающиеся страны в три раза уступают одной Канаде, уменьшился их удельный вес и в общих размерах эмиссий, хотя абсолютные размеры продаж ценных бумаг из развивающихся стран выросли вдвое.

Таблица 17

**Покупка американскими резидентами новых иностранных ценных бумаг**  
(млн. долл.)

Годы	Всего	В том числе развивающихся стран	Годы	Всего	В том числе развивающихся стран
1960	554	171	1965	1206	170
1961	523	113	1966	1210	189
1962	1076	180	1967	1619	352
1963	1250	104	1968	1659	320
1964	1063	323	1969	806	121
			(январь — июнь)		

Источник: «Survey of Current Business», 1969, No 10, p. 34.

Помимо указанной меры рыночного регулирования и в дополнение к ней с 1965 года проводятся программы по прямому ограничению капиталовложений.

Первоначально была введена так называемая «добровольная программа по ограничению капиталовложений». Правительство призвало частный бизнес сотрудничать с ним в соблюдении намеченных ограничений, выраженных в процентах от уровня сделок 1962—1964 годов<sup>38</sup>. В 1968 году, например, банкам было рекомендовано ограничить годовую сумму займов за границу уровнем 103% от суммы, зафиксированной на 31 декабря 1964 г. Было также настоятельно предложено воздерживаться от предоставления каких-либо новых долгосрочных займов за границу и повторного предоставления в заем поступлений от ранее выданных займов. Небанковским финансовым учреждениям, таким как страховые компании и пенсионные фонды, несколько позднее было предложено также сократить активы иностранных ценных бумаг на 5%.

«Добровольная программа» не затрагивала только финансирования экспорта товаров и услуг, а также займов развивающимся странам.

В декабре 1966 года, когда стало очевидно, что дефицит платежного баланса, как и в 1961 году, достигает 1,3 млрд. долл., была сделана попытка облегчить положение путем усиления контроля по «добровольной программе». В частности, было решено существенно ограничить предоставление кредитов (кроме экспортных) промышленно развитым капиталистическим странам; для прямых инвестиций и реинвестиций были установлены более жесткие лимиты.

Однако и этих мер оказалось недостаточно, пассив возрос втрое, и спустя ровно год была объявлена *программа обязательных ограничений* в отношении прямых инвестиций на сумму свыше 200 тыс. долл., причем сама категория «прямых капиталовложений» была расширена, для этого стало достаточно иметь 10% голосов, выручки или капитала соответствующей компании. Согласно новой программе, развивающиеся страны (как и в законе об уравнительном налоге) получили некоторые формальные преимущества по сравнению с развитыми капиталистическими государствами. Разрешается ежегодный вывоз в развивающиеся страны прямых инвестиций в размере до 110% от уровня 1965/66 года.

В то же время был установлен мораторий на все новые прямые инвестиции в континентальную часть Западной Европы (за исключением Финляндии и Греции) и

ограничены инвестиции в другие развитые капиталистические государства и нефтедобывающие страны 65% от среднего уровня инвестиций в эти страны в 1965/66 году. Ограничения распространялись не только на международные акции, но также и на операции американских компаний внутри какого-либо иностранного государства, для чего ввели строгую отчетность фирм за каждый квартал.

Понимая, что выполнение этой программы неизбежно вызовет определенную политическую реакцию за рубежом, приказ президента Джонсона устанавливал порядок, по которому государственный секретарь «консультирует министра торговли и Совет (Федеральной резервной системы. — В. Ш.) по вопросам, связанным с выполнением данного приказа и затрагивающим осуществление внешней политики»<sup>39</sup>

Наряду с другими мерами эта программа привела к некоторому росту вывоза капитала в развивающиеся страны. В целом программа принудительных мер встретила серьезное сопротивление со стороны влиятельных кругов финансового капитала США. Кроме того, применительно к отдельным странам оказались необходимы различные вариации в ее осуществлении. Потребовались указания о том, что «закон — не догма» и т. д., поскольку нередко современные цели экспансии не соответствуют масштабам помещенных несколько лет назад в отдельных странах капиталовложений. А главное, в ожидании прихода к руководству новой администрации предполагались иные акценты во внешнеэкономической политике.

Изменения не заставили себя долго ждать. Одновременно с уменьшением уравнительного налога был ослаблен контроль за вывозом капитала. Минимальные размеры инвестиций, подпадающих под действие закона, были увеличены сначала до 1 млн. долл. (с 200 тыс.), а затем — до 5 млн., уменьшена отчетность для мелких и средних фирм. Американские компании получили право производить вложения за границей на уровне 30% прибылей своих зарубежных филиалов в 1968 году. Хотя подразделение стран на три группы и базисный год (1965/66) сохраняются, компании имеют право перераспределять свои инвестиции между отдельными группами в пределах упомянутой 30-процентной квоты. Такой подход уменьшает и без того слабые «преференции», уста-

новленные для расширения экспансии в развивающиеся страны.

Система вывоза капитала в рамках неоколониалистского «партнерства» пытается сочетать в себе, таким образом, государственно-монополистические начала с конкретной заинтересованностью отдельных монополий. Наряду с усилением регулирующих функций государства возрастают требования повысить уровень текущей рентабельности в вывозе капитала. Уже несколько лет высказывается идея создать корпорацию для осуществления капиталовложений в зарубежных странах, которая первоначально принадлежала бы совместно государственному и частному капиталу. Так, в докладе А. Уотсона из «Интернэшнел бизнес мэшин корпорейшн» («ИБМ») по проблеме «помощи» идея шире использовать непосредственно ресурсы частного бизнеса США подчеркивалась неоднократно.

Упомянувшиеся предложения Национальной плановой ассоциации по совершенствованию оказания «помощи» также включают идею создания Частной корпорации развития, целиком принадлежащей частному капиталу. Правительство передало бы ей существующие программы гарантирования, выдачи «займов Кули» и осуществления инвестиционных обзоров, гарантировало бы ценные бумаги корпорации, предоставило бы льготный заем и за это получило бы право назначить меньшинство директоров. НПА предложила также создать автономный Исследовательский институт технической помощи и развития. Он должен был функционировать как «клиринговая палата и финансовое агентство». В первом качестве он должен обеспечивать запросы американского частного бизнеса в области технической «помощи», во втором — выделять необходимую при этом финансовую поддержку из фондов, образуемых доходом в 300 млн. долл. в год от переданных ему государственных облигаций, а также взносами, в первую очередь из частных фондов.

Развернутое предложение относительно усиления роли монополий непосредственно в процессе «помощи» вносил также Дж. Джавитс, тесно сотрудничающий с группой Рокфеллера, один из авторов создания Международного корпуса исполнительных служб и Атлантической группы развития для Латинской Америки («АДЕЛА»). Проект Дж. Джавитса обсуждался в конгрессе под на-

званием «Мир через инвестиции». В проекте предлагалось постепенно свести к нулю всякого рода субсидии и создать корпорацию, где основным вкладчиком — владельцем мелких акций был бы «средний» американец. Вместо уплаты налога, который затем будет направлен на цели «помощи», этот «средний» американец должен купить акций на 1,25 млрд. долл. Лишь на 50 млн. долл. акций мыслится продать казначейству. Кроме того, предлагалось разрешить корпорации в течение первых шести лет брать займы у казначейства определенные суммы, однако одновременно эта задолженность не должна превышать 300 млн. долл. Корпорация останется «агентством Соединенных Штатов» лишь в течение первых шести лет, да и то формально, так как вся связь будет состоять из указанных 50 млн. долл. плюс право получать займы казначейства. Спустя шесть лет корпорация должна стать полностью частным учреждением.

И, наконец, — самое главное в предложении Джавитса: с самого начала корпорация должна оказывать техническую «помощь» и вкладывать капиталы лишь в прибыльные предприятия развивающихся стран.

Нетрудно заметить, что Корпорация зарубежных частных капиталовложений Р. Никсона — компромиссное решение (и, очевидно, временное). Вряд ли есть возможность создать в ближайшее время корпорацию в том виде, как это предлагается в приведенных проектах. Прежде всего для этого нет условий в самих развивающихся странах. Высокая заинтересованность в политическом и социальном аспектах «помощи» также вряд ли позволит значительно «коммерсиализировать» практику содействия вывозу капитала. Однако если это предложение не рассматривать как альтернативу существующей практике, то идея, например, «народных акций» и соответственно «народного империализма» может показаться привлекательной как ведущим монополиям, так и буржуазным идеологам.

Но при этом неизбежно потребуются существенно активизировать международное «партнерство», так как уменьшатся в той или иной степени доплаты участникам неокOLONиалистской политики из государственных ассигнований США, что потребует соответствующей компенсации из других источников. Между прочим, это отчетливо понимают авторы упоминавшихся предложений. Более того, НПА предлагает до 73 «помощи» развитию оказы-

вать через международные организаций, особенно через МБРР. За усиление использования многосторонних каналов выступают авторы доклада «Бизнес интернэшнел» под названием «1985 год: Современное планирование корпораций для мирового рынка завтрашнего дня»<sup>40</sup>. Эту же идею с некоторыми нюансами отстаивает и комиссия Пирсона<sup>41</sup>.

### 3

#### МЕЖДУНАРОДНОЕ „ПАРТНЕРСТВО" В ОБЛАСТИ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛОВ

В области международного «партнерства» капиталов существуют два организационных подхода, причем оба можно рассматривать лишь в связи с существующей двусторонней практикой и не отрывая их друг от друга.

Первый путь — объединенные операции капиталов из государственных фондов различных стран с возможным привлечением заемных средств на денежных рынках ведущих стран для совместного финансирования, параллельного финансирования (когда действия отдельных партнеров не координируются) и финансирования через консорциумы. Это — подход Международного банка реконструкции и развития, который вместе с входящими в его систему Международной финансовой корпорацией и Международной ассоциацией развития венчает пирамиду финансово-кредитных учреждений капиталистической системы мирового хозяйства. В дополнение к трем упомянутым формам финансирования МБРР является администратором нескольких социальных фондов (в том числе Фонда социального развития, созданного Соединенными Штатами Америки).

Банк вместе с МФК и МАР является своеобразным мостиком, которым «перезрелый» финансовый капитал пытается соединить социально пестрые компоненты капиталистического мирового хозяйства в некое единство, используя в первую очередь финансовые и технико-консультативные средства. По оценке «Бизнес интернэшнел», банк своей деятельностью создает модель международной корпорации с большим числом «партнеров». Известно, что в МБРР входит 111 членов, большинство из которых — развивающиеся страны.

Бывший президент МБРР Дж. Вудс подчеркивает, что у банка «нет более важной задачи», чем насаждение в развивающихся странах соответственно адаптированных к местным условиям институтов, «способных руководить экономическими делами», а также внедрение соответствующей технологии и стандартов<sup>42</sup>. МБРР с позиции наивысшего уровня развития капитала оказывает «помощь» государствам-членам в определении областей, в которых могут быть осуществлены проекты, и в выборе этих проектов. Эти проекты предназначены, как правило, для частных компаний, выполняющих их целиком или частично<sup>43</sup>. Эти компании зачастую действуют в связи с МФК, а также национальными банками развития.

В. И. Ленин писал, как известно, о двух исторических тенденциях развивающегося капитализма. «Первая: пробуждение национальной жизни и национальных движений, борьба против всякого национального гнета, создание национальных государств. Вторая: развитие и учащение всяческих сношений между нациями, ломка национальных перегородок, создание интернационального единства капитала, экономической жизни вообще, политики, науки и т.д.

Обе тенденции суть мирового закона капитализма. Первая преобладает в начале его развития, вторая характеризует зрелый и идущий к своему превращению в социалистическое общество капитализм»<sup>44</sup>.

«Интернациональное единство капитала», достигнутое в системе МБРР, является попыткой с позиций второй тенденции до предела ужать, а по возможности — перешагнуть исторический этап, соответствующий первой тенденции. Именно этой цели служит - деятельность МБРР, подкрепляемая концентрированной экспансией капиталистических норм хозяйствования через МФК и неизбежными субсидиями — через «мягкие займы» МАР. При этом МБРР вместе с МФК и МАР выступает во главе целой группы ориентирующихся на него кредитно-финансовых учреждений на уровне регионов и отдельных стран (более 300), где в различных комбинациях осуществляется «партнерство» и по-разному сочетаются рабочие принципы МБРР, МФК и МАР.

Эти три международных учреждения непосредственно воздействуют на деятельность национальных корпораций развития — самое нижнее звено этой иерархической лестницы международного «партнерства» капитала. По



состоянию на 1967 год, МБРР и К<sup>0</sup> выделили в форме займов, кредитов и на приобретение акций 25 национальных банков и корпораций развития в 21 стране 570,6 млн. долл., в том числе 512 млн. составили займы банка, 40 млн. — кредиты МАР и 18,6 млн. — инвестиции МФК<sup>45</sup>. Банком были изобретены государственные «квазиинвестиции» в капитал этих корпораций, обычно в форме долгосрочных займов сроком на 30 лет с 15-летним льготным периодом, без процентов или с низким процентом, которые, однако, приравниваются к капиталу компании, когда ей приходится отвечать по своим обязательствам (как это было, например, в Индии, Пакистане, Иране)<sup>46</sup>. В Турции, Таиланде, на Филиппинах, в Малайзии, Тунисе, Либерии, Эфиопии и других странах банки и корпорации, действующие с помощью МБРР, способствуют концентрации капиталовложений в установленных «критических областях», перераспределению ресурсов в пользу «продуктивных» отраслей. Они содействуют также развитию соответствующих налоговых систем<sup>47</sup>, деятельности национальных фондовых бирж и созданию их там, где они еще не созданы<sup>48</sup>, оказывают воздействие на процесс принятия государственных экономических актов<sup>49</sup> и т. д.

Международное «партнерство» капитала, таким образом, проецируется на внутреннюю экономическую и социальную практику развивающихся стран. Банк, по словам его представителей, должен быть уверен, что «займы используются должным образом на цели, ради которых этот заем был предоставлен, причем в нужном объеме принимаются во внимание соображения экономичности и эффективности»<sup>50</sup>. При этом отчетливо обнаруживается фальшивый характер разговоров о равноправном сотрудничестве: во главу угла при выделении займов ставятся не национальные планы, а категории прибыльности, эффективности работы и т. п., определяемые самим банком<sup>51</sup>.

В каждом случае изучаются шесть аспектов использования займов, что является неприкрытым вмешательством монополистического капитала через посредство МБРР во внутренние дела развивающихся стран<sup>52</sup>:

*экономический*: находится ли данный проект в наиболее эффективном секторе; является ли он самым прибыльным приложением ресурсов в этом секторе; потребуется ли привлечение средств извне и в какой форме;

*технический*: какова техническая оснащенность проекта; отвечает ли он необходимым фирменным стандартам и какая монополия выступает в качестве консультанта;

*управленческий*: какова финансовая и производственная структура нового предприятия; будет ли им управлять какая-либо прежняя фирма или какое-либо новое учреждение;

*организационный*: какая организационная работа требуется на подготовительной стадии, какая — потом;

*коммерческий*: полностью ли обеспечено строительство материалами, кадрами, техническими услугами; каково положение с сырьем, материалами, рабочей силой, сбытом готовой продукции после завершения строительства;

*финансовый*: какие ресурсы требуются для запуска и эксплуатации предприятия, в какой форме; какая ожидается отдача.

Аналогичные требования выдвигаются МФК, причем особое внимание уделяется критериям «экономической обоснованности» (включая объем производства, обеспеченность сырьем, рабочей силой и рынком сбыта) и финансовой обеспеченности<sup>53</sup>. Отсутствие на первоначальном этапе прямых требований МФК к управленческим и прочим организационным вопросам компенсируется обязательством кредитуемой фирмы ежегодно представлять корпорации свои балансовые отчеты<sup>54</sup>.

Международный банк реконструкции и развития занимается также подготовкой и ориентацией руководящих кадров в применении «эффективных» (т. е. капиталистических) методов хозяйствования. В Институте экономического развития<sup>55</sup> «руководящие работники из стран — членов банка имеют возможность изучать и обсуждать практические проблемы, с которыми они сталкиваются в качестве администраторов, а также общие широкие вопросы экономической практики, которые ускользают от их внимания в рутине повседневной работы»<sup>56</sup>. Сотрудники института и работники банка подготавливают специальные публикации для тех, «кто несет ответственность за управление и разработку рекомендаций в правительстве, финансовых институтах и странах — членах МБРР». В институте проводятся также семинары, курсы и т. п., на которых обсуждается и отрабатывается методика оценок инвестиционных проектов.

Доминирующей силой в системе во главе с МБРР являются США. От них исходила инициатива создания МФК и МАР. Их удельный вес в капиталах МБРР и МФК, а также во взносах в МАР является наиболее весомым. Банк следует за США в распределении займов по районам и сферам деятельности. Вслед за установлением Соединенными Штатами «приоритетов» в сферах экспансии банк существенно увеличил выделение средств на развитие сельского хозяйства, социальное развитие. В МАР доля кредитов на цели развития сельского хозяйства достигает в целом примерно  $\frac{1}{6}$ . Наконец, банк внес свою лепту и в деятельность по «планированию семей», обусловив предоставление своих займов обязательным введением национальных систем контроля за рождаемостью.

Главным получателем средств через группу МБРР, в том числе в наиболее льготной форме, являются Индия, Пакистан, Южная Корея, Турция, Колумбия, Тунис. Степень «концентрации» здесь даже выше, чем при оказании помощи на двусторонней основе: например, более половины из 1788 млн. долл., выданных МАР до 30 июля 1968 г., приходилось на Индию и Пакистан<sup>57</sup>.

Международные банки оказываются удобной формой для привлечения заемных средств на рынках капиталов империалистических стран. Известно, например, что все развивающиеся страны смогли за 1953—1966 годы продать ценных бумаг на сумму 2,1 млрд. долл. В то же время МБРР и МАР изыскали на рынках капитала около 6,5 млрд. долл.

Облигации МБРР, как и Межамериканского банка развития (МАБР), пользуются на рынке США определенными привилегиями. В большинстве штатов их рассматривают в качестве инвестиций коммерческих банков, сберегательных банков и целевых фондов. Банки могут приобретать облигации за счет собственных средств на сумму до 10% своего капитала и прибылей. Облигации Международного банка реконструкции и развития могут также использоваться для помещения средств правительством США.

Вслед за США льготы облигациям МБРР предоставили другие империалистические страны — члены МБРР, а также Швейцария. Льготные условия предоставляются также облигациям МАБР (например, в Англии, ФРГ, Италии).

Второе организационное направление в области международного «партнерства» капитала представляет собой Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), образованная в 1961 году на базе Организации европейского экономического сотрудничества. В ОЭСР входят практически все промышленно развитые страны капиталистического мира.

В отличие от твердой дисциплины финансового капитала, присущей МБРР и всей системе органов, ориентирующихся на него, ОЭСР — орудие так называемой «мягкой интеграции». Некоторые исследователи<sup>58</sup> настолько акцентируют внимание на этой «мягкости» методов, что ОЭСР выглядит чем-то вроде международного исследовательского клуба, который даже консультативные функции якобы передал МБРР, так как у него «есть деньги и он может осуществлять некоторый контроль», и занимается в данном случае лишь «общими рамками помощи», не в силах изменить или отклонить какую-либо тенденцию в западной «помощи».

Разумеется, эта «мягкость» методов может толковаться весьма условно, так как в основе деятельности ОЭСР лежат международные экономические связи, где даже простое изложение своей позиции может служить орудием самого неприкрытого шантажа и нажима. Тем не менее различие в методах деятельности в МБРР очевидно.

Центральным звеном в механизме ОЭСР, занимающимся «помощью» развивающимся странам, является Комитет помощи развитию. Имеется также Комитет по технической помощи и находящийся на автономных правах в ОЭСР Центр содействия развитию, изучающий взаимосвязь и эффективность различных форм и методов «помощи».

Деятельность ОЭСР в этой сфере широко освещается в регулярных публикациях этой организации. Сведения из этих публикаций перепечатываются также в документах ООН. Информационные и политико-нормативные рычаги современной международной деятельности империализма здесь представлены особенно полно.

При всем различии организационных начал в международной деятельности системы финансово-кредитных учреждений с «мягкой интеграцией» ОЭСР следует заметить, что это скорее разделение функций, чем действительное различие в характере деятельности. Это явствует уже из их тесной «производственной» кооперации при

принятии принципиальных решений в рамках данных организаций. Кооперация становится еще более очевидной на уровне стран — объектов экспансии. Финансовые и технико-консультативные методы работы МБРР и связанной с ним системы логично дополняются информационными методами деятельности ОЭСР. И, наконец, есть одна форма деятельности, где оба направления выступают вместе, усиливая экспансию США и других империалистических государств: это — область «политико-нормативного» воздействия на развивающиеся страны, навязывания им капиталистических методов хозяйствования и соответствующего использования внутренних ресурсов.

Систему финансово-кредитных организаций и ОЭСР роднят, разумеется, и более глубокие классовые интересы монополистического капитала, и высокий удельный вес стратегических целей в принимаемых политико-экономических решениях. Вместе с тем все более дает себя знать «прагматическая» тенденция, усилившаяся с приходом к власти правительства республиканской партии в США. Оба отмеченных начала в международном «партнерстве» капитала считаются недостаточными.

Многостороннее «партнерство» в области движения капитала экономически выгодно для США, особенно когда оно позволяет ломать барьеры «традиционных связей» бывших колоний с метрополиями, «коллективно» навязывать капиталистические нормы хозяйствования, «коллективно» гарантировать капиталовложения, «коллективно» открывать новые сферы для их приложения и т. д. В таком «коллективизме» победа зачастую на стороне более сильного и конкурентоспособного капитала США.

Но «коллективизм» оказывается совсем не таким выгодным, когда речь заходит о расширении многосторонних операций через МАР, до последнего времени обеспечивавшихся закупками американских товаров лишь на 20% от взносов США. Он выглядит менее привлекательно, когда «мягкие займы» из американских фондов используются для облегчения выплат задолженности развивающимися странами другим империалистическим государствам. В связи с растущей концентрацией «помощи» в двусторонних отношениях на узкой группе стран многими группами монополистического капитала выражается недовольство столь же высокой степенью ее концентрации через МАР (здесь сказывается конкуренция

отдельных групп монополий внутри США: например, недовольство компаний, имеющих капиталы в Латинской Америке, тем, что этому континенту в целом было предоставлено займов МАР меньше, чем одному Пакистану). К тому же сказывается давление различных сил в руководстве банком, межимпериалистическое соперничество.

Не полностью удовлетворительной считается и деятельность ОЭСР. Ее методы работы (несмотря на ряд особо выгодных и перспективных для капитала США операций, вроде упомянутых в предыдущем разделе международных конвенций) определенно контрастируют с методами прямого диктата и нажима, которые получают столь значительный вес во внешней политике США.

Недостаточно эффективной считается и деятельность национальных корпораций и банков развития. Отмечается их пассивность, отсутствие заинтересованности в изыскании новых проектов. Кроме того, вмешательство государства в хозяйственную жизнь в развивающихся странах оказывается зачастую большим, чем это хотелось бы видеть с «прагматических» позиций отдельных групп финансового капитала США.

Ответом на эту критику является определенная модификация в деятельности обоих направлений. Появилось также как бы третье направление международного «партнерства» капитала. Изменения эти сводятся к тому, что МБРР стал фактически следовать в своей практике одной из поправок к американскому закону о «помощи» — займы не предоставляются странам, где произошла экспроприация иностранной собственности и где «не предпринимаются должные усилия для достижения справедливого и равноценного урегулирования»<sup>59</sup>. В принципе новые кредиты также не выдаются, если страна — получатель «помощи» оказалась не в состоянии погасить в срок долги по ранее взятым обязательствам; правда, этот принцип проводится в жизнь достаточно формально, и, когда нужно, банк закрывает глаза на просроченную задолженность.

В связи с небольшим удельным весом покрытия взносов США в МАР американскими товарами на предстоящие годы предполагается, что США только тогда сдают свой взнос наличными в фонд ассоциации, когда взносы всех остальных партнеров будут израсходованы (и, разумеется, в той части, которая останется после вычета

взносов США, сделанных в товарной форме). Решено расширить «географию» оказания «помощи» через МАР, не сосредоточивая основную часть ее на двух-четырех странах.

Поскольку объявлено о ежегодном пополнении фондов МАР в 800 млн. долл., правительство США выразило намерение с 1972 года выделять ежегодно по 320 млн. долл. (при условии одобрения конгрессом).

Через МБРР заявлено о невозможности оказывать помощь банкам и корпорациям развития в тех странах, где «целью является организация производственной активности преимущественно на социализированной основе»<sup>60</sup>. Постепенно эти банки начинают брать на себя функции по изучению сфер приложения капитала.

Разумеется, эти уступки далеко не полностью учитывают требования сторонников «прагматического» направления, или, как их иначе именуют, сторонников «перевода американской политики помощи на здоровую коммерческую основу». Некоторые из этой группы к тому же выходят в своих претензиях далеко за реальные в современных условиях пределы возможного (достаточно привести, например, требования обязать МБРР увеличивать отчисления на те или иные цели, установить для него определенные квоты и т. п.).

В рамках ОЭСР, следуя за расширением американской практики использования технической «помощи», расширена деятельность Комитета по технической «помощи». Повышается «координация» в международном «партнерстве» капиталов с использованием внутренних ресурсов.

Во «Всемирной программе занятости», выработанной МОТ, высказывается пожелание об установлении «меньшего размера» процента на займы для тех проектов, благодаря которым будут обеспечены большие возможности продуктивной занятости, чем по другим проектам. Это — характерный пример того, как под видом «координации» закрепляются выгодные монополистическому капиталу нормы и направления внутренних капиталовложений в развивающихся странах, повторяющие, хотя и с оговорками, американскую шкалу приоритетов: инвестиции в «человеческий капитал», обеспечение более широких инвестиций «скорее на цели сельского, чем городского, развития», предпочтение трудоемким отраслям и т. д.<sup>61</sup>

Несмотря на принимаемые меры, выгоды для американского бизнеса нередко не обеспечиваются столь непо-



средственно а прямо, как это хотели бы отдельные ведущие монополии. Не удивительно, что, когда сторонник широкого подхода и «глобальных решений» сенатор Фулбрайт в связи с упоминавшимся выше проектом корпорации «Мир через инвестиции» предложил использовать в качестве администратора такой корпорации МБРР или другое аналогичное агентство, Джавите, выражая интересы монополий с более узких и «прагматических» позиций, возразил ему, что «американцам будет лучше», если корпорация будет полностью в их руках<sup>62</sup>.

Приближению деятельности банка и ОЭСР к требованиям американского «прагматизма», а также более полной реализации идеи международного «партнерства» под американским влиянием служат международные консультативные группы. Таких групп разного объема насчитывается 18, и через них координируется движение примерно 40% (около 5 млрд. долл.) всего экономического содействия, предоставляемого развивающимся странам. МБРР выступил организатором 13 таких групп (для Индии, Пакистана, Колумбии, стран Восточной Африки, Южной Кореи, Малайзии, Марокко, Нигерии, Перу, Судана, Таиланда, Туниса и Цейлона). МВФ создал группу «помощи» Гане; «спонсором» аналогичной группы для Индонезии выступила Голландия, а для Эквадора — Межамериканский банк развития. Группы для Турции и Греции действуют в рамках ОЭСР.

США участвуют во всех этих группах в числе шестерки ведущих империалистических стран по оказанию «помощи» (Англия, Франция, ФРГ, Канада, Япония). По активности представительства за ними следуют Италия, Голландия и Бельгия.

На запросах стран — получателей «помощи» в этих группах, в частности под воздействием двусторонних отношений с США, заметно влияние стандартных американских «приоритетов» (например, сельское хозяйство, просвещение и транспорт — в группе для стран Восточной Африки, сельское хозяйство и транспорт — в Тунисской группе и т. д.), а главное, во всех группах более или менее явно обеспечивается на практике наивысший приоритет внедрению капиталистических методов хозяйствования, тому «конструктивному» подходу, который призван обеспечить частнокапиталистическую эволюцию этих стран в капиталистической системе мирового хозяйства.



Своеобразными «группами развития», но с сильным политическим акцентом, являются Программа развития ресурсов реки Инд и Координационный комитет по Меконгу, деятельность которых будет рассмотрена ниже.

Еще более непосредственно «прагматический» подход частного капитала в международном «партнерстве» просматривается в деятельности международных инвестиционных компаний, представляющих своего рода третье организационное направление в международном «партнерстве» капиталов. С учетом принципов группы МБРР, а также ОЭСР здесь в деятельность вводится частнокапиталистическое начало и непосредственное обеспечение прибыли соответствующим группам финансового капитала.

В первую очередь здесь следует назвать Атлантическую группу развития для Латинской Америки («АДЕЛА»). «У компании «АДЕЛА» нет политических или филантропических целей, ее ресурсы невелики, и она должна следовать в высшей степени избирательным принципам в своей практике»<sup>63</sup>, — читаем мы в специальном исследовании, посвященном роли частных инвестиций в развивающихся странах. Эта компания, имеющая с конца 1969 года свое отделение в США (в Вашингтоне), не просто координирует и отчасти объединяет деятельность более 240 частных банков и фирм 15 стран. Она тесно связана в своих операциях с Межамериканским банком развития, с МФК, с национальными банками развития в латиноамериканских странах, с Программой развития ООН, с западногерманской «Дойче энтви-кюннгсгезельшафт», с американским Управлением международного развития, с норвежской «Антисельскапет боррегард», с Межамериканским советом по торговле и производству, Советом по сельскому хозяйству и производству продовольствия, с плановыми органами латиноамериканских стран и т. д. В отношении этого пестрого набора преимущественно государственных учреждений «АДЕЛА» выступает соответственно в качестве получателя кредитов или кредитора, совладельца, консультанта, то есть выполняет не менее широкий ассортимент различных функций в зависимости от той роли, которую эти учреждения могут играть в развитии латиноамериканского частного бизнеса. Частный сектор является главной сферой ее деятельности. «АДЕЛА» сама осуществляет инвестиции (или предоставляет займы для

этой цели) в сельское хозяйство, в обрабатывающую промышленность и сферу услуг, а также на развитие местных финансово-кредитных учреждений.

Для более широкого использования инструментов технической «помощи» у «АДЕЛА» есть специальное подразделение «АДЕЛАТЕК», которое занимается главным образом распространением «эффективных» (т. е. капиталистических) стандартов управления производством. К концу 1969 года ею было осуществлено около 200 проектов. Две трети аппарата «АДЕЛАТЕК» являются сотрудниками «АДЕЛА» (опыт МБРР здесь используется максимально).

Группа «АДЕЛА — АДЕЛАТЕК» имеет своих представителей почти в половине латиноамериканских стран, а также своих агентов и советников в США и Западной Европе.

«АДЕЛА» получает прибыли (9—11%) и выплачивает дивиденды держателям своих акций. В 1968 году было рекомендовано увеличить капитал компании на 25% и довести его до 50 млн. долл. с расчетом, что через 3—5 лет подписной капитал будет вновь увеличен.

По некоторым оценкам, примерно 15% ежегодного прироста прямых частных инвестиций в Латинской Америке связано с операциями «АДЕЛА». К 1968 году она участвовала почти в ста предприятиях с капиталом в 800 млн. долл. в 18 странах<sup>64</sup>. За период с 1968 по 1973 год предполагается обеспечить прирост новых прямых частных капиталовложений на 800 млн. — 1 млрд. долл. (считается, что при современном уровне капитала «АДЕЛА» может способствовать приросту инвестиций в 1 млрд. долл. каждые 5—7 лет, но капитал, как уже отмечалось, предполагается увеличить). Показательно, что первые 800 млн. долл. прироста были обеспечены за 3,5 года<sup>65</sup>.

Существенная разница между суммой собственного капитала и размерами осуществленных инвестиций объясняется главным образом тем, что на 1 долл. участия «АДЕЛА» приходится 10—20 долл. капиталов из других источников, причем это выгодное для «АДЕЛА» соотношение не считается пределом<sup>66</sup>.

Сдвиг в сторону частнокапиталистических начал (за что ратуют и в двусторонней практике США) здесь налицо. Экономическая рентабельность компании достаточно велика, что вдохновило на использование опыта

«АДЕЛА» в Азии путем создания «Прайвит инвестмент компани фор Эйша» («ПИКА»). Но вместе с тем налицо и немалые социальные и политические издержки. Представитель совета директоров компании оценивает как «скромные» ее успехи в привлечении местного частного капитала<sup>67</sup>.

Что касается интригующих балансовых успехов компании, то они неотделимы от других форм экономической и социальной экспансии. Менее всего, например, «АДЕЛА» влияет на сдерживание инфляционных тенденций (этим больше занимается МВФ). «АДЕЛА» почти не тратит средств на изучение сфер помещения капиталов (эти непродуктивные расходы несут МБРР, УМР, некоторые упоминавшиеся уже частные программы и фонды). «АДЕЛА» через «АДЕЛАТЕК» не столько сама готовит менеджеров, сколько доучивает, «доводит» до нужной кондиции те кадры, которые подготовлены по другим каналам, разбираемым в следующей главе.

Правда, сама «АДЕЛА» также стремится укрепить свои связи с местным бизнесом. Это достигается различными путями. Компания участвует примерно в 10 частных корпорациях развития стран Латинской Америки. Она посылает группы своего рода «толкачей» (по 5—8 человек в группе) для работы в отдельных странах на 12—18 месяцев с целью развития таких контактов с местными бизнесменами. Наконец, у «АДЕЛА — АДЕЛАТЕК» есть три дочерних компании. Две из них работают с плацдарма Панамы: одна с сентября 1965 года занимается оказанием технической «помощи» в 15 латиноамериканских странах, в первую очередь в Гондурасе, Перу, Доминиканской Республике и Эквадоре, другая специализируется на инвестиционной деятельности, для чего через «АДЕЛА» ею получен заем в 10 млн. долл. на 15 лет из Межамериканского банка развития. Третья компания занимается с октября 1966 года инвестиционной деятельностью и оказанием технической «помощи» бразильской «деловой общине».

Азиатский аналог «АДЕЛА» — компания «ПИКА», созданная в 1968 году 160 американскими, японскими, западноевропейскими, канадскими и австралийскими компаниями, имеет оплаченный капитал в 24 млн. долл. Компания зарегистрирована в Панаме, но имеет головную контору в Токио. К 1971 году компания получила около 370 предложений — главным образом по созданию

новых предприятий с участием местного капитала в ряде азиатских стран. К апрелю 1971 года «ПИКА» предоставила займы, вложила капиталы или выдала гарантии на 23 млн. долл.<sup>68</sup> Предполагается постепенно создать представительства компании в ряде стран Азии. Уже открыто региональное бюро в Сингапуре; намечается открыть национальное бюро в Джакарте.

Таким образом, начав с характеристики двух основных подходов к проблеме международного «партнерства», мы пришли к многообразию различных форм, в которых осуществляется комбинация стратегических и тактических начал в экспансии капитала с помощью государства. Появление международных инвестиционных компаний является начальным шагом к созданию частно-капиталистического международного «партнерства», за что так решительно выступает монополистический капитал США. Развитие международных монополий, бесспорно, потребует расширения государственной «помощи». Так, «комиссия Пирсона» выступила за увеличение «помощи» по многосторонним каналам в пять раз уже в ближайшее время, в результате чего доля многосторонней «помощи» должна увеличиться с 10% во всем объеме «помощи» в настоящее время до 20% в 1975 году<sup>69</sup>.

#### 4

#### **„ПАРТНЕРСТВО" И ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СВЯЗИ**

«Партнерство» с целью расширения внешнеторговой экспансии в развивающиеся страны, с одной стороны, значительно уступает по объему акциям в области международного движения капитала, но, с другой стороны, значительно превосходит их по уровню «дипломатичности» (т. е. по уровню выдавать «ничто» словесной инициативы за «ничто» реальных мер).

Для этого есть ряд причин. Более общей из них является сама внешнеторговая структура американской экономики, защищенной высокими протекционистскими тарифами. Таможенный протекционизм защищает не только отдельные виды производства в американской экономике, но также целые группы американского капитала. Он служит основой для взвинчивания цен на внут-

реннем рывке и в конечном счете субсидирования американского экспорта.

Нетрудно заметить, что развитие экспорта капитала на основе государственной программы до некоторой степени является отражением этой системы. Об этой серьезной внутренней проблеме американского капитала Д. Болл оказал: «Политически правительству легче ассигновать общественные фонды на оказание помощи иностранным государствам, чем позволить всем или какой-либо группе развивающихся стран получить доступ на американский рынок. Причина достаточно ясна. Помощь иностранным государствам увеличивает лишь размеры бремени широкого класса граждан, известных под именем налогоплательщиков. Обеспечение же доступа на рынок тех или иных товаров... прямо повлияло бы на частный (предпринимательский. — В. Ш.) и торговый секторы, имеющие громкий голос и политически очень активные в защите своих специфических интересов»<sup>70</sup>.

Вместе с тем развитие экспорта капитала подрывает эту систему протекционизма, так как выводит на мировой рынок более широкие слои американского капитала, а главное создает совершенно очевидную несбалансированность между расширенными целями экспансии и «традиционными» ограничениями внешнеторгового порядка. Как подчеркивал В. И. Ленин, «вопрос о протекционизме и свободе торговли есть вопрос *между* предпринимателями (иногда между предпринимателями разных стран, иногда между различными фракциями предпринимателей данной страны)»<sup>71</sup>.

В экономическом плане даже полная отмена таможенного тарифа имела бы для американской экономики в целом весьма ограниченные последствия, а возникающие при этом проблемы аналогичны проблемам технологической перестройки. В социально-экономическом плане, учитывая существующую систему перераспределения доходов благодаря протекционизму, такая отмена оказывается более трудным делом, хотя интенсификация вывоза капитала, а также расширение границ экспансии вплоть до «глобальных стандартов» помогают такой эволюции.

Второй существенной чертой, предопределившей масштабы и формы американского «партнерства» в области внешней торговли с развивающимися странами, являются некоторые важные тенденции в развитии мирового ка-

питалистического рынка. После образования ЕЭС в США в пожарном порядке были приняты ответные меры, в которых совершенно очевидно сказывалась боязнь оказаться в стороне от складывающегося на базе международного переплетения капиталов торгово-промышленного комплекса в Западной Европе со всеми вытекающими отсюда экономическими и политическими последствиями для США. Развивающимся странам в этих мероприятиях уделялось мало внимания. Указывалось лишь на возможное ухудшение условий для сбыта латиноамериканской продукции, что, конечно, наносило прямой и косвенный ущерб американским интересам, ухудшение условий для сбыта готовой продукции странам, получающим американскую «помощь», например Индией и Пакистаном, что может «подтолкнуть их в сторону социалистических стран»<sup>72</sup>.

Третьей существенной чертой, определившей масштабы и формы «партнерства» во внешнеторговой области, явилось то, что выдвижение самими развивающимися странами принципа «торговля, а не помощь» произошло не сразу, а претворение его в жизнь проходит медленно и далеко не последовательно. Совершенно очевидно, что уровень политических требований в этой области, предъявленных к тому же без должного различия империалистических и социалистических стран, намного превосходит степень фактической заинтересованности ряда развивающихся стран и экономической возможности осуществить этот принцип на практике. Все это учитывается во внешнеэкономической политике США. Внешнеторговому «партнерству» отводится подчиненная роль, тем более что у США имеется политически удобный и социально-экономически выгодный суррогат торгового «партнерства», особенно в виде поставок товаров по «закону 480» и в обеспечение кредитов УМР.

Тем не менее США расширяют международное торговое «партнерство» с развивающимися странами, прежде всего путем формирования «нового» международного разделения труда на базе вывоза капитала и технической «помощи» с соответствующим установлением производственно-торговых контактов между американской экономикой и хозяйствами развивающихся стран.

Потребность во внешнеторговом «партнерстве» у США есть. Экономически она объясняется заинтересованностью монополий в рынке развивающихся стран, до-

стирающей по ряду товаров значительных размеров. Эта заинтересованность усиливается субсидированием американского экспорта за счет фондов «помощи» зарубежным странам. После 1959 года США стали требовать, чтобы средства этой «помощи» расходовались преимущественно на оплату вывоза американских товаров. Последствия этого решения не замедлили сказаться. Если в 1960 году в США делалось лишь 11% закупок чугуна и стали, цветных металлов, удобрений за счет средств американской «помощи», то в 1963 году эта доля выросла в 8—9 раз. В 1962 году Уз американского экспорта локомотивов, удобрений,  $\frac{1}{5}$  — чугуна и стали осуществлялись за счет средств «помощи» странам Латинской Америки, Азии и Африки <sup>73</sup>.

Таблица 18

**Доля использования «помощи» УМР на оплату поставок американских товаров**

Годы	Все расходы (млрд. долл.)	В том числе в США		Годы	Все расходы (млрд. долл.)	В том числе в США	
		млрд. долл.	%			млрд. долл.	%
1960	1,4	0,6	41	1964	2,0	1,5	75
1961	1,8	0,7	41	1965	2,1	1,7	80
1962	1,8	0,9	47	1966	2,2	1,7	77
1963	2,1	1,3	61	1967	1,5	1,4	96

Источники: «Foreign Affairs», July 1967, p. 723; «International Commerce», June 3, 1968, p. 9.

В 1968 году уже 98% всей американской «помощи» носили «связанный характер» <sup>74</sup>.

Некоторое представление о структуре такого рода экспорта дают следующие данные. В 1969 году ассигнованиями на «помощь» финансировалось на 1 млрд. долл. экспорта, в том числе изделий машиностроения — 143 млн., химической продукции — 140 млн., черных металлов — 130 млн., удобрений — 96 млн., автомашин — 76 млн. долл. и т. д.

По некоторым ассигнованиям норма использования на оплату товаров американского рынка достигает 100%. Американские эксперты, отмечают еще два фактора, которые оказывают воздействие на американский экспорт:

«Помимо немедленного воздействия на американский экспорт и заграничные инвестиции программа помощи знакомит их (развивающиеся страны. — В. Ш.) с американскими товарами, открывает новые рынки для американского бизнеса и создает благоприятные условия для американских частных инвестиций за границей...

В развивающихся странах программы экономической помощи... играют главную роль... в прокладывании пути экономического роста, который, безусловно, приведет к более широкому рынку для американских товаров»<sup>75</sup>.

США стремятся ныне максимально «коммерциализировать» свой экспорт в развивающиеся страны. Сопоставление данных об общем экспорте США с данными, «очищенными» от продаж по «закону 480», через УМР и на основе долгосрочных займов Экспортно-Импортного банка, показывает огромную зависимость американского экспорта от прямой государственной поддержки (на

Таблица 19

**Удельный вес «коммерческого» экспорта в вывозе товаров из США в 1966 году**

	Весь экспорт (млн. долл.)	В том числе «коммерческий»	
		млн. долл.	%
Мексика	1180,0	1189,0	99,5
Индия	929,3	152,2	16,4
Венесуэла	598,0	577,4	96,5
Бразилия	575,0	335,1	58,3
Филиппины	347,8	321,6	92,6
Колумбия	287,1	224,1	78,0
Чили	256,0	202,7	79,0
Аргентина	244,1	205,1	84,0
Пакистан	238,7	89,9	37,6

Источники: «Survey of Current Business», No 10, 1968; «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969. Hearings...», pp. 131—178.

Правда, США не устают выступать с декларативными призывами положить конец «связанной помощи», однако оговаривают возможность отказа от ограничений со своей стороны принятием аналогичных мер другими развитыми странами, а это сразу отодвигает такое нововведение на неопределенное будущее.



Рассмотренные выше средства поддержки вывоза капитала создают условия для установления производственных, а как следствие — и торговых связей монополий США с развивающимися странами, способствуют расширению торговых отношений. Займы, предоставленные в долларах, предназначены для определенных проектов (гидро- и энергостроительство, заводы по производству цемента, удобрений и т. д.), и американские экспортеры стремятся участвовать в конкурентных торгах там, где они организуются. Им в этом смысле существенно помогает налаженная информационная служба, в том числе через каналы государственного зарубежного аппарата США. Американские экспортеры включаются в число получателей пресс-релизов соответствующих агентств, содержащих информацию о проектах, и, даже если подрядчиком выступает неамериканская фирма, сохраняют шансы выступить поставщиками части оборудования для подрядчика. Во всех этих операциях внешняя торговля выступает как компонент «помощи». Что касается внешнеторговых операций, более или менее очищенных от прямой поддержки «помощи», то их расширение должно обеспечиваться на «паритетных» основах, в первую очередь за счет внутренних средств.

Со стороны США инструментом такой «паритетной» политики выступает Экспортно-Импортный банк, который существенно скорректировал свои операции в пользу развивающихся стран. А поскольку банк по своим операциям является по преимуществу экспортным, то это означает увеличение доли развивающихся стран в осуществляемых с государственной поддержкой экспортных операциях. Единственным владельцем его капитала в 1 млрд. долл., как известно, является казначейство, и банк имеет право брать у него в долг до 6 млрд. долл. без специального разрешения конгресса. Общая сумма предоставленных им займов, гарантий и страхования может достигать 9 млрд. долл.<sup>76</sup> Это обстоятельство расширяет возможности правительства в дополнение к программам, требующим ежегодных ассигнований.

В связи с задачей обеспечивать «партнерство» особую роль играют страховые и гарантийные операции банка, при этом действует условие, что такие операции охотнее осуществляются в отношениях со странами меньшего риска. Уже в самой практике страхования и гарантирования содержится слабо замаскированный рычаг ока-

зания нажима на торговых партнеров. Развивающимся странам отводится большое место в таких операциях банка. В 1968 году развивающиеся страны занимали в краткосрочном страховании (до 180 дней) банка и ассоциации 56,0%, в среднесрочном (до 5 лет) — 91,3%. В гарантийных операциях банка доля развивающихся стран составила 82,2%. Весьма примечательным является распределение этих операций по районам.

Таблица 20

**Распределение операций по страхованию и гарантированию экспорта \***

(в %)

Операции	Латинская Америка	Азия	Африка
Краткосрочное страхование (1804 млн. из 3106 млн. долл.)	42,0	9,4	4,6
Среднесрочное страхование (434 млн. из 475 млн. долл.)	67,1	19,7	4,5
Гарантирование (1580 млн. из 1918 млн. долл.)	34,9	42,2	5,1

\* По состоянию на 30 октября 1968 г.

Источник: «Export Credits and Development Financing. National Export Credit System», UN, N. Y., 1969, pp. 96—97.

Удельный вес африканских стран в операциях Экспортно-Импортного банка тяготеет к удельному весу этих стран во внешней торговле США (7% в общей сумме экспорта, 4,7% в «коммерческом» экспорте). Что касается других районов, то здесь налицо особо высокий удельный вес стран Латинской Америки. Правда, в гарантийных операциях они уступают «первенство» Азии, что является следствием двух специфических черт, присущих гарантированию. Во-первых, гарантии выдаются сроком до 12 лет, в то время как предельный срок страхования 5 лет. Для нестабильных условий Азии более чем двукратное удлинение срока государственной поддержки является немаловажным обстоятельством. Во-

вторых, при страховании партнером Экспортно-Импортного банка (и Ассоциации по страхованию внешних кредитов) выступает сам экспортер, поставки которого зачастую связываются с прежними или новыми капиталовложениями США. Между тем в Латинской Америке сосредоточено более  $\frac{2}{3}$  прямых частных инвестиций США в развивающиеся страны. В гарантийных операциях партнером Экспортно-Импортного банка выступает какой-либо американский коммерческий банк. Азия явно уступает Латинской Америке по уровню международного разделения труда с США, но имеет относительно развитую систему межбанковских корреспондентских и филиальных связей с США.

Применительно к развитию «партнерства» с развивающимися странами у Экспортно-Импортного банка открылась еще одна относительно новая возможность: ему разрешено предоставлять займы национальным банкам развития (в дополнение к операциям УМР, МБРР и всех находящихся под его эгидой или связанных с ним учреждений, включая региональные банки). Единственное условие при этом состоит в том, чтобы эти средства в свою очередь были предоставлены частному сектору.

Помимо перспективного воздействия на развитие американского экспорта в соответствующие развивающиеся страны эти средства мыслится более широко использовать для непосредственного финансирования американских поставок. Правда, национальные банки развития предпочитают предоставлять их местным фирмам. Министерство торговли вместе с кредиторами (Экспортно-Импортным банком и УМР) изыскивают способы добиться предоставления этих займов также американским филиалам. Предлагается и такой ход: американский экспортер может действовать не сам, а через местного покупателя, с тем чтобы тот обратился в банк развития с просьбой о займе для закупки американских товаров. Разумеется, для этого требуется межфирменная координация и деловое «партнерство» между американским поставщиком и национальным покупателем.

Развитие экспорта самих развивающихся стран также рекомендуется обеспечить различными мерами внутренней поддержки национального экспорта. Внешне это выглядит как паритетная ответная мера на развитие американского экспорта за счет внутренних ресурсов США. Но «паритет» этот более чем условен, так как в первом

случае речь шла либо о вывозе капитала, либо о средстве расширения внутреннего рынка путем перераспределения ресурсов в пользу ведущих монополий — своего рода плате за «перезрелость» капитала. Между тем со стороны развивающихся стран это — вынужденное средство для обеспечения ресурсов на цели внутреннего развития, формирования национального внутреннего рынка, капиталистическая субсидия, выплачиваемая национальному бизнесу за недоразвитость под давлением внешнего рынка. К тому же перераспределительные блага во втором случае также отчасти перепадают иностранному капиталу, выступающему в качестве «партнера» местных фирм. Так что международное «партнерство» выглядит здесь весьма формально.

Одним из официальных источников торгового «партнерства» считаются реформы налоговых систем в развивающихся странах. Модели этих реформ разрабатываются по американским рецептам в качестве одной из форм «помощи» США, причем опыт в Латинской Америке, где эти реформы осуществляются наиболее интенсивно, стремятся перенести в другие районы. Основной довод, который приводится в этой связи Соединенными Штатами, состоит в том, что уровень налогов на доходы компаний в развивающихся странах слишком велик, чтобы говорить о конкурентоспособности их товаров на внешнем рынке. Д. Стиккер, написавший свой доклад с помощью Фонда Форда, утверждает, что при существующей в большинстве развивающихся стран системе налогового обложения доход до уплаты налогов должен составлять 40—50%, если компания хочет рассчитывать на успешное выступление во внешнеторговых связях<sup>77</sup>.

Помимо реформ налоговых систем, придания им более «производительной» направленности рекомендуется ряд налоговых стимулов для экспорта: частичное освобождение от налогов по доходам от экспорта; освобождение от торгового налога товаров, предназначенных на экспорт; возмещение местных налогов экспортеру; возврат импортных пошлин; беспошлинный ввоз машин и оборудования<sup>78</sup>. При этом латиноамериканский опыт (Аргентины, Бразилии, Колумбии), а также опыт Филиппин максимально пропагандируются, а практика ряда стран рассматривается как недостаточно «прагматическая», страдающая отсутствием полного учета «здоровых коммерческих принципов» и т. д. (как пример приводит-

ся известный факт отсутствия у индийских частных экспортеров заинтересованности вывозить текстиль, так как частичное освобождение от налогов по экспортным доходам меньше разницы между ценами внутреннего рынка и внешнего).

Средством поддержки экспорта выступает множественный валютный курс. Подобно практике применения налоговых льгот, здесь также происходит перераспределение внутренних доходов в пользу фирм, которые в состоянии выходить на внешний рынок. Но есть и различие: в первом случае эти фирмы освобождались от уплаты части своего дохода, во втором они получают доплату за вырученную ими валюту. Эту доплату можно получить в различных странах по-разному: в одних странах ее выплачивает государство путем обмена вырученной валюты по более льготному курсу, причем при импорте сырья обмен производится по более низкому официальному курсу (Колумбия); в других странах (Пакистан) премию можно получить за счет иных секций частного бизнеса, так как наряду с обменом валютной выручки по официальному курсу экспортер получает сертификат («рационный купон»), разрешающий ему истратить часть этой валюты за границей. При перепродаже эти сертификаты идут со значительным превышением номинала.

Разумеется, этих внутренних ресурсов для развития экспорта недостаточно, поскольку экспортные потребности развивающихся стран намного превосходят реальные импортные возможности соответствующих промышленно развитых стран. (Речь идет именно о реальных возможностях, так как фактические возможности импорта были бы значительно большими, если бы империалистические страны отказались от дискриминационной практики в отношении готовых изделий из развивающихся стран и мер аграрного протекционизма.)

Расширяя свои торговые связи с развивающимися странами с помощью модернизации капиталистического международного разделения труда и навязывания им выгодных американским монополиям методов развития торговли (включая потенциальные возможности региональных рынков), США вместе с тем выступают и за соответствующее развитие норм мирового капиталистического рынка.

Состояние и перспективы торговых отношений с развивающимися странами являются объектом острой борь-

бы. Важным вопросом в этой связи выступает проблема торговых преференций развивающимся странам.

Обрисовались два принципиальных подхода к этой мере развития внешнеторговых отношений внутри капиталистической системы хозяйства США, Японии и некоторых других стран, с одной стороны, и членов «Общего рынка» — с другой.

США выступили за общее признание следующего принципа: преференции развивающимся странам устанавливаются в качестве временной меры в пределах уступок, согласованных в рамках «раунда Кеннеди» или в результате специальных переговоров в рамках ГАТТ между развитыми и развивающимися странами; оставшаяся часть ограничений будет сниматься, согласно этой схеме, в результате очередных туров переговоров, по мере продвижения к «глобальной» системе торговой либерализации. Предполагается, что окончание каждого тура переговоров отделялось бы друг от друга периодом в пять—десять лет.

Таким образом, в американской позиции «партнерства» в этой области торговли с развивающимися странами два ключевых положения: временный характер уступок и общая либерализация мировой капиталистической торговли.

Оба эти условия взаимосвязаны, и американские эксперты (а их устами — и практики в области «торговой дипломатии») утверждают, что если взять только первую половину, то преференции будут носить «статический характер» и не дадут желаемого результата.

В международных экономических организациях Соединенные Штаты неоднократно в разной форме излагали эту схему преференций. Например, в докладе Специальной группы ОЭСР по торговле с развивающимися странами, выпущенном за несколько дней до II сессии ЮНКТАД, по требованию США внесен следующий пункт: «Особый тарифный режим должен быть временным и пропорционально уменьшающимся. Размер преференций гарантированию не подлежит. Первоначальные соглашения должны быть на период в десять лет с условием общего пересмотра до конца этого периода с целью определения, следует ли продолжать действие особого тарифного режима, изменить или отменить его. Очевидно, что развитые страны могут пожелать до истечения десятилетнего периода рассмотреть возможность даль-

нейших международных переговоров по сокращению тарифов на принципе наибольшего благоприятствования. Если они так сделают и переговоры будут успешными, то в соглашения для развивающихся стран автоматически включается элемент пропорционального уменьшения»<sup>79</sup>.

В целом эта позиция представляется достаточно гибкой, чтобы, даже не выдвигая никаких конкретных предложений, создавать впечатление конструктивного подхода, который не удастся реализовать якобы только потому, что другие страны не проявляют готовности следовать американской инициативе. Эта схема представляется также определенной гарантией защищаемым протекционистскими барьерами отраслям экономики США, однако не настолько прочной, чтобы вызвать резкое противодействие американских сторонников либерализации торговли. Одним словом, налицо «дипломатичность» увязки динамизма с консерватизмом, развития с торможением прогресса, внешних экономических связей и внутренней экономической политики.

Свобода торговли, писал В. И. Ленин, «так же лжива насквозь, так же служит прикрытием капиталистического обмана, насилия, эксплуатации, как другие «свободы», провозглашенные и осуществленные буржуазией»<sup>80</sup>.

Конкретным шагом по реализации этой схемы явилась бы тесная связь торговых преференций с «помощью», оказание предпочтения экспортным отраслям в составе американской «помощи».

Думается, что усиление коммерческих начал в американской политике «партнерства» с развивающимися странами, особенно в связи с созданием Корпорации зарубежных частных капиталовложений, должно пойти по этому пути.

Впрочем, этот усиливающийся «прагматизм», по-видимому, сблизит американскую точку зрения в области внешнеторговых отношений с развивающимися странами с точкой зрения стран ЕЭС. Известно, что этой группой стран преференции устанавливаются на отдельные товары, но под давлением ФРГ повышается значимость «глобального» подхода. Такой эволюции прямо или косвенно помогают также страны, позиции которых ущемляются дискриминационными мерами «Общего рынка».

Общий империалистический подход, проявляющийся в вопросе торговых преференций, отмечается и в отно-

шении других мер по развитию и стабилизации экспортных доходов стран этой группы.

Таким образом, торговое «партнерство» США с развивающимися странами, как правило, выступает одновременно с другими мерами политики «партнерства», поскольку сами проблемы и пути их разрешения зачастую лежат за пределами внешней торговли.

Вокруг вопросов современного состояния внешней торговли развивающихся стран, выработки международных мер по обеспечению их интересов на мировом рынке ведется напряженная борьба. Вместе с социалистическими государствами многие развивающиеся страны выступают за искоренение всех проявлений империализма и неокOLONиализма во внешней торговле, какими бы благообразными формами «партнерства» они ни прикрывались.



## 1

СОЦИАЛЬНАЯ ЭКСПАНСИЯ КАК  
ИНСТРУМЕНТ  
НЕОКОЛОНИАЛИСТСКОГО "ПАРТ-  
НЕРСТВА"

Социальная сфера всегда была важным объектом государственно-монополистической экспансии. Однако никогда ее значение не было столь велико, как теперь, в системе неоколониалистского «партнерства».

«Партнерство» в области международного движения капитала и торговли было бы невозможно, если бы оно не дополнялось системой соответствующей предварительной подготовки национальных кадров и созданием общественных организаций и государственных учреждений капиталистической ориентации. В интересах социальной экспансии используются также реально существующие проблемы и трудности, чтобы под видом делового, «прагматического» подхода навязать многоукладным странам капиталистические методы хозяйствования, прежде чем там сложится соответствующая социальная структура. В обоих случаях посредством технической «помощи» делается попытка активизировать систему вторичных производственных отношений, использовать ее в качестве «тарана» для прокладывания дороги капиталу и внешней торговле империалистических государств.

Показателен существенный рост ассигнований на социальные цели. Только по линии УМР и его предшественников ассигнования возросли примерно в семь раз за полтора десятилетия. Для столь значительной активизации экспансии есть ряд причин — социальных и экономических.

Социальная экспансия становится в настоящее время важнейшим средством оказания классового влияния международного капитала на процесс становления и развития освободившихся стран. Ни внешних, ни внутренних ресурсов капитала, оказывается, недостаточно, чтобы эти страны автоматически вросли в капиталистическую систему мирового хозяйства, стали его органической в классовом и экономическом смысле частью. Соот-

ветственным образом подготовленные национальные кадры и необходимые экономические и социальные институты молодых национальных государств призваны выполнить те классовые функции, которые должен был бы стихийно осуществлять капитал. Это своего рода менеджеры мирового капиталистического хозяйства в развивающихся странах, активные носители вторичных капиталистических производственных отношений.

Почти половина подготовляемых при помощи США национальных кадров развивающихся стран являются работниками идеологической сферы, государственными чиновниками, а также учителями. К этой же категории относятся специалисты в области кооперативного движения, так называемого «свободного труда» и т. п. Именно они призваны обеспечить то необходимое воздействие, особенно через государственные каналы, на процесс развития, который отвечал бы интересам монополистического капитала США. Например, во время слушания в конгрессе вопроса о подготовке африканских студентов указывалось: «Политические перемены происходят неожиданно, и их последствия дорого нам обойдутся, если не принять основательные и своевременные меры по подготовке квалифицированных и способных руководителей»<sup>1</sup>.

В первую очередь объектами такой экспансии являются страны с прогрессивными режимами. Как подчеркнуло международное Совещание коммунистических и рабочих партий в Москве (1969 г.), в своем стремлении столкнуть эти страны с избранного ими пути империалисты пытаются «подчинить своему влиянию просветительные и культурные учреждения, средства массовой информации, организуют там свою контрреволюционную агентуру и поддерживают реакционные элементы в государственном аппарате и вооруженных силах»<sup>2</sup>.

Расширенная экспансия империализма серьезно тормозит дело независимого национального развития. XXIV съезд КПСС особо подчеркнул в этой связи, насколько осложняется осуществление коренной перестройки отдельных общественных отношений в обстановке непрекращающихся атак неокolonизаторов и выступающей в «партнерстве» с ними внутренней реакции.

В странах капиталистической ориентации, а также там, где империалистам США удалось поставить во главе режимов продажных марионеточных деятелей, социальная экспансия оказывается зачастую единственным

средством их сохранения, в известной мере заменяя прямое вооруженное вмешательство со стороны империалистических держав.

Помимо указанной классовой функции, социальная экспансия выполняет также чисто экономические задачи монополистического капитала США: обеспечивает его инвестиции в развивающихся странах необходимыми кадрами специалистов из этих же стран, дает многомиллиардную экономию в результате возрастающего переманивания национальных специалистов в США и т. д.

Оказание технической «помощи» сплошь и рядом используется в качестве таких средств, которые соединяли бы в систему «партнерства» относительно широкие слои деловых кругов, общественности и т. д. в развивающихся странах с монополистическим капиталом США.

Существуют различные организационные формы для развития «партнерства», в основном аналогичные установленным в области движения капиталов. Для оплаты расходов используются ассигнования на техническую «помощь», фонды местной валюты, специально созданный в 60-х годах для Латинской Америки Фонд социального прогресса при Межамериканском банке развития. Широко используются также частные фонды, в том числе благотворительные (ассигнования в которые освобождаются от налогового обложения), ресурсы различных «братств», ассоциаций и т. п. Бывает и более непосредственное объединение ресурсов монополистического капитала.

Примером широкой частной деятельности в данной области может служить программа под претенциозным названием «Орудия во имя свободы». Она действует в рамках Панамериканского фонда развития, созданного в 1963 году во главе с генеральным секретарем ОАГ. На «полюсе» США в рамках этой программы контакт поддерживается с 10 тысячами американских фирм, заинтересованных в вывозе оборудования и распространении американских стандартов в Латинской Америке. На «полюсе» развивающихся стран объектом деятельности программы являются 200 школ и учебно-производственных центров в 22 странах. По этим адресам направляется новое и использованное оборудование. Показательно, что в каждой из этих стран созданы комитеты местных бизнесменов, которые выполняют роль своего рода клубов «друзей американского бизнеса».

Подчас оказание технической «помощи» осуществляется не прямо, опосредствуется американскими университетами, которые за счет средств УМР проводят свои операции в развивающихся странах.

Известно, что статья 211 (d) Закона об оказании помощи иностранным государствам 1966 года, включенная по инициативе конгресса, предусматривает возможность оказания помощи учебным и исследовательским учреждениям США «в развитии их способности и компетенции решительно подходить к определенным крупным международным проблемам в деле осуществления программ помощи», особенно тем странам, в которых существует «нехватка знаний и умений, необходимых для целей программ помощи». К 1968 году, например, УМР заключено 123 таких контракта с американскими университетами, а сумма контрактов превысила 200 млн. долл.

Сферами «высшего приоритета» в такой деятельности считаются вопросы «планирования семей», проблемы сельского хозяйства и улучшения экономического планирования. Оказываемая при этом поддержка исследованиям способствует соответствующей подготовке национальных и иностранных кадров.

Наибольшие ассигнования выделены на изучение проблем регулирования рождаемости в развивающихся странах. Центр по проблемам народонаселения при университете Северной Каролины занимался, например, разработкой конкретных рекомендаций по проблемам регулирования роста народонаселения, подготовкой специалистов, рекрутируемых УМР, а также проведением краткосрочных курсов «ориентации» для работников Всемирной организации здравоохранения, Фонда Форда и Национального центра статистики здравоохранения. Университет имени Джона Гопкинса взялся по контракту с УМР за разработку методов включения вопросов регулирования роста народонаселения в национальные планы развития, а также за налаживание системы здравпунктов в сельских местностях «за разумную цену».

Комплексный характер носит разработка по заданию УМР-вопросов сельскохозяйственного развития Индии. Образован специальный Совет американских университетов, которому выделили 1,2 млн. долл., по 200 тыс. каждому из следующих шести университетов: Иллинойса, Теннесси, Миссури, Огайо, Канзаса и Пенсильвании. Эти университеты сотрудничают с УМР в течение ряда лет.

причем каждый университет имеет свою специализацию. Во всех указанных университетах ведется научно-исследовательская и учебная работа по данному профилю.

Школа права и дипломатии университета имени Тафта получила от УМР субсидию в 700 тыс. долл. на изучение проблем общественного и государственного управления в развивающихся странах и включения сельского населения в политико-административную жизнь своих стран. Особое значение в деятельности школы придается разработке мер по повышению эффективности для США «помощи» зарубежным странам. С этой целью разработаны специальные краткосрочные программы для чиновников УМР и их коллег в развивающихся странах, которые занимаются вопросами реализации «помощи».

Применительно к Латинской Америке создается специальный международный механизм по оценке «экономической обоснованности» запросов со стороны развивающихся стран к внешним кредиторам. Иными словами, делается попытка по возможности перенести центр тяжести политики «согласования» внутрь самих развивающихся стран.

Для целей «партнерства» широко используются продажа или передача в качестве дара оборудования учебным заведениям развивающихся стран, обмен преподавателями и научными работниками и т. п. Непосредственными участниками таких операций со стороны США выступают частные или общественные организации, однако, как правило, там присутствует и УМР.

Такой характер носит, например, «шефство» американских вузов над учебными заведениями развивающихся стран. По некоторым подсчетам, в нем участвует более 70 высших учебных заведений США. Предполагается организовать «тысячу содружеств» между учебными заведениями США и развивающихся стран. Однако реализация таких планов нередко дает осечку, как, например, в Латинской Америке, где ни одному американскому университету не удалось установить с местными учреждениями двусторонние контакты по проблемам общественных наук и государственного управления.

Как и в других направлениях «партнерства», в области социальной экспансии широко применяется привлечение ресурсов также из неамериканских источников. Правда, здесь почти не встретить программ совместного участия ряда империалистических держав. Зато сплошь и

рядом применяется совместное финансирование с развивающимися странами. «Вершиной» такого «партнерства» являются попытки учреждать двусторонние фонды развития образования, создаваемые на базе американских фондов местной валюты.

Вопреки рассуждениям о мирном характере «помощи» в подготовке кадров и других социальных вопросах, эта деятельность тесно связывается с военно-агрессивной политикой американского империализма. Один из «ястребов» в конгрессе откровенно указал на эту взаимосвязь при обсуждении вопроса об ассигнованиях на «просветительскую помощь» странам Африки. «Сколько дружественных нам стран Африки послали свои войска во Вьетнам?»<sup>3</sup> — без обиняков спросил он представителя государственного департамента, указывая на прямую зависимость предоставления «помощи» на социальные цели от поддержки военной авантюры Пентагона.

В самом Южном Вьетнаме различные меры социальной экспансии являются важной составной частью интервенции, которую осуществляют империалисты США в виде так называемой программы «умиротворения» (насаждение «органов власти» на местах, создание видимости общественной деятельности, оказание помощи развитию местного производства, наконец, создание более полутора тысяч полицейских участков).

Еще одна черта социальной экспансии как средства неоколониалистского «партнерства» состоит в том, что для достижения своих экспансионистских целей империалисты США стараются поддерживать даже противостоящие друг другу силы. Так, поддерживая экспансионистские устремления Тель-Авива, США пытаются завоевать себе друзей в арабском мире. Аналогичный характер носит их политика в отношении народов Южной и Центральной Африки. Классовые симпатии и экономические интересы американских монополий, безусловно, на стороне южноафриканских и родезийских расистов, португальских колонизаторов. В то же время, предвидя неминуемый крах реакции в этом районе, США выделяют «помощь» на цели образовательной и профессиональной подготовки беженцев из ЮАР, Юго-Западной Африки, Родезии, Анголы, Мозамбика. УМР через Афро-Американский институт в Вашингтоне выделяет средства (порядка 1 млн. в год) на две средние школы, в которых обучается около 400 беженцев, в частности, с целью воз-

ножного поступления их в будущем в университеты или на работу в независимых странах. Эта деятельность осуществляется в дополнение к специальной программе ООН по оказанию помощи жертвам расизма, в которой США также участвуют наряду с другими 15 странами (главным образом азиатскими и африканскими).

В целях насаждения капиталистических методов хозяйствования широко используются различные приемы воздействия на объем, формы и методы национального планирования, осуществления программ промышленного развития, проведения социальных реформ. Определенное место в таких программах отводится, как правило, «менее обеспеченным группам в экономике»<sup>4</sup>.

Таковы некоторые характерные черты «динамизированной» социальной экспансии современных неоколонизаторов.

## 2

### **"ПОМОЩЬ" В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ НАЦИОНАЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН**

В области подготовки кадров национальных специалистов из развивающихся стран можно выделить два главных направления: подготовку кадров в США и «помощь» в подготовке кадров непосредственно в развивающихся странах. Расходы на эти цели только по государственной линии (через УМР) выросли за последние полтора десятилетия в 11 раз и превысили 200 млн. долл. в год. Резкое увеличение ассигнований отмечалось в начале 60-х годов, а также в 1967 году. В первом случае увеличение ассигнований было результатом введения программы Д. Кеннеди, во втором — Л. Джонсона. В политике Р. Никсона «помощь» в развитии системы образования и подготовки кадров занимает место среди областей «высшего приоритета».

Подготовка национальных специалистов из развивающихся стран в высших учебных заведениях США к настоящему времени намного превысила аналогичную деятельность других империалистических стран.

Развитие социальной экспансии через систему просвещения и профессионального обучения оказалось вначале



более Целесообразным (а подчас единственно возможным) с американского плацдарма, чем на базе чрезвычайно слабой системы просветительно-профессиональной подготовки в самих развивающихся странах. Правда, при такой практике будущий специалист теряет на ряд лет связь с национальной средой. Это ухудшает его подготовку и делает ее не всегда наиболее подходящей к специфическим местным условиям. К тому же по возвращении на родину на него смотрят зачастую как на иностранца, и соответственно возможности его использования в качестве инструмента идеологических диверсий в руках неокolonизаторов существенно ограничиваются.

Есть и чисто экономические соображения. Подготовка иностранных специалистов — хороший источник дохода, так как большая часть их (до половины) обучается за счет своих стран. Даже при обучении за счет американской «помощи» проезд студентов в США выглядит более предпочтительным. В соответствии с существующими регламентациями средства, расходуемые в этом случае, служат финансированию в основном американского бизнеса и не ведут к ухудшению платежного баланса.

Обучение в США позволяет активизировать использование в интересах крупного капитала ресурсов мелких и средних капиталистов, которые в иных условиях вряд ли могли бы рассчитывать на участие в «международной деятельности». Во время обучения в США национальные специалисты являются объектом попечительства со стороны местных общин, различных благотворительных фондов и обществ, отдельных местных меценатов. Пожалуй, ничто другое, кроме обучения студентов из развивающихся стран, не могло бы под видом благотворительности и во имя человеколюбия объединить эти разбросанные и относительно мелкие ресурсы на службу крупным монополиям. Более того, участниками этой империалистической политики стали относительно широкие круги «средних американцев», которые оказывают помощь монополистическому капиталу из своих семейных бюджетов.

Наконец, во время обучения в США студентов из развивающихся стран проводится их идеологическая обработка. Правда, американская действительность с ее острыми социальными контрастами и расовыми конфликтами зачастую сводит на нет результаты любых мер



идеологического и пропагандистского воздействия. Идеологической обработке подвергаются и определенные слои американского населения, общественная энергия которого направляется на борьбу с экономической отсталостью зарубежных стран, в результате чего поддерживаются определенные иллюзии относительно демократических, «свободных» принципов американского общества.

Студенты из развивающихся стран составляют примерно  $\frac{3}{4}$  всех обучающихся в США иностранных студентов. Особенно значительный рост числа студентов из развивающихся стран произошел с начала 60-х годов.

Среди самих развивающихся стран соотношение отдельных групп стран таково: Азия и Дальний Восток — почти половина, Латинская Америка, Ближний и Средний Восток — по  $\frac{1}{5}$ , Африка — несколько больше  $\frac{1}{10}$ . В числе азиатских стран наряду с Индией, Ираном, Филиппинами и т. д. фигурируют также Тайвань, Южная Корея, Южный Вьетнам.

Большое число студентов из развивающихся стран обучаются социально-политическим наукам, готовятся к работе в области управления, а также просвещения. Такая специализация особенно характерна для студентов из африканских стран (примерно  $\frac{2}{5}$ ), где особо требуется «подготовка экспертов и менеджеров, необходимых для выполнения программ развития»<sup>5</sup>. Среди студентов из других регионов «третьего мира» удельный вес социально-политических, управленческих и преподавательских профессий несколько превышает  $\frac{1}{4}$ .

Государственное участие в деле подготовки специалистов из развивающихся стран в американских высших учебных заведениях начинается на стадии привлечения студентов из этих стран через информационные центры, а также с помощью работников дипломатической службы. Последующий отбор абитуриентов проводится специальными комиссиями, работающими на местах, в том числе — с участием дипломатов.

Учитывая важность политической и идеологической работы со студентами развивающихся стран, государство впоследствии пытается создать впечатление, что отходит на второй план; на авансцену выпускают руководство университетов, студенческие «братства», местную администрацию, «спонтанно» организованные общества интернациональной дружбы из местного населения того района, где будет обучаться студент.

Более или менее непосредственный контакт с американским государством сохраняется лишь по линии получения стипендии. Ее получают далеко не все: примерно  $\frac{2}{5}$  студентов из азиатских и латиноамериканских стран и  $\frac{1}{10}$  — из стран Африки обучаются не за счет американских источников. Однако и в случае обучения за счет американской «помощи» этому финансовому контакту стараются придать внешне формальный характер, пытаются подчеркивать «бескорыстие» и «либеральный» характер американской «помощи». В действительности все обучающиеся на американские средства отчетливо понимают, что их пребывание в США зависит от «благоразумного поведения» в глазах многочисленных попечителей.

Применительно к отдельным районам существуют также целевые программы подготовки национальных специалистов в американских университетах, в реализации которых принимают участие университеты, частные фонды, а также зарубежные страны.

В «латиноамериканской программе» («ЛАСПАУ»), введенной в 1966 году, принимает участие 175 колледжей и университетов 37 штатов в целях обучения преподавателей университетов из более чем 100 высших учебных заведений 17 стран этого континента<sup>6</sup>.

С финансовой точки зрения это «партнерство» в настоящее время выглядит так: УМР выделяет сумму до 2 млн. долл., американские университеты — примерно 0,7 млн., латиноамериканские университеты и государственные кредитные агентства на оплату проезда и обучение участников английскому языку — 0,5 млн., другие источники (Фонд Форда) — 0,1 млн. на административные расходы в течение первого года деятельности.

Фактически участником «партнерства» является также каждый слушатель, так как часть стоимости обучения оформляется ему в качестве займа.

Применительно к каждому отдельному слушателю схема расходов на его обучение такова: 6% составляет заем, предоставленный слушателю латиноамериканским университетом или кредитным агентством на оплату проезда и занятий английским языком; 32% предоставляют американские университеты на текущие расходы; 62% составляет «помощь» УМР.

В какой-то степени такая практика напоминает расчеты с процентами по займам частным иностранным

предприятиям, когда элемент субсидии проявляется лишь в межгосударственных отношениях, а с самого частного сектора в целях поддержания деловой «дисциплины» взимают полный коммерческий процент.

Каждый год по этой программе набирают 210 новых слушателей. Показательно распределение этих слушателей по профессиям. В какой-то степени «ЛАСПАУ» призвана восполнить ущерб, наносимый латиноамериканским странам «утечкой умов». 68% обучаются в области науки и техники, 9% изучают педагогику или руководство системой просвещения, 6% — сельское хозяйство, остальные — социальные науки.

Показательно, что будущий национальный специалист имеет гарантированное место в университете своей страны на четыре года после получения степени магистра в американском университете.

В известной степени по аналогии с «ЛАСПАУ» существует программа подготовки африканских студентов в американских высших учебных заведениях — «АСПАУ». Эта программа имела тенденцию к расширению, в частности ассигнования на 1969 год предусматривались в 1,5 млн. долл., что более чем вдвое превышало расходы 1968 года (700 тыс. долл.). Однако затем крен был взят на развитие системы подготовки кадров в самой Африке. В США же стали приглашать на стажировку или специализацию по конкретным вопросам. Исключение составляет лишь подготовка полицейских<sup>7</sup>. Принцип оплаты расходов в этой программе в основном тот же, что в «ЛАСПАУ». Во всяком случае, США не оплачивают проезд студентов и часть расходов на обучение. Специфическая черта финансирования: основные расходы в этом случае возлагаются в США на университеты.

Помимо обучения студентов организуются стажировки для национальных специалистов. Базой для таких стажировок становятся различные производственные объекты, службы государственного аппарата и т. д. Часто такая стажировка проводится всего в течение двух-трех месяцев. Бывают и более длительные стажировки. Например, в Кембридже (Массачусетс) специальная частная консультативная компания «Артур Д. Литтл» организует 10-месячные курсы бизнесменов из отдельных стран (африканские страны, Иран и т. д.).

Согласно официальным заявлениям государственного департамента, эти стажировки «имеют целью подготовку

иностранцев, чья деятельность и руководящее положение в экономической и социальной политике развития своей страны (включая объекты УМР) являются значительными. Эти стажеры — представители технической интеллигенции, среднего звена управленческого и государственного персонала, высшего слоя управления, а также высшие правительственные служащие. По возвращении домой они занимаются вопросами осуществления программ развития»<sup>8</sup>. Значительная часть стажеров проходит подготовку в американских колледжах, университетах и других высших учебных заведениях.

В отдельных случаях, когда США особенно заинтересованы в организации такой стажировки, американская сторона берет на себя оплату за ее проведение даже в «третьих» странах.

Таблица 21

**Краткосрочная (до 6 месяцев) и долгосрочная (до 18 месяцев) стажировка слушателей из Индонезии в 1969 году (число слушателей)**

Характер стажировки	В США		В "третьих странах"		Всего	
	кратко-срочная	долго-срочная	кратко-срочная	долго-срочная	кратко-срочная	долго-срочная
Сельское хозяйство	...	60	10	5	10	65
Высшее сельскохозяйственное образование	...	7	7	...	7	7
«Планирование семей»	12	2	5	...	17	2
Общая подготовка	44	170	20	...	64	170
«Гражданская деятельность»	...	40	...	...	...	40

Источник: «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», p. 971.

По возвращении на родину эти специалисты, возможно сами того не подозревая, становятся наряду с другими выпускниками американских институтов и бывшими стажерами объектами программы «фоллоуап» (наблюдения за выпускниками), которая делает их своего рода

«приводными ремнями» во внешней политике США. В настоящее время составлены более или менее полные каталоги таких специалистов (например, сводные сведения о специалистах из Афганистана, прошедших подготовку в университетах США, а также в Американском университете в Бейруте)<sup>9</sup>.

В сопроводительном тексте УМР указываются следующие положительные, с точки зрения государственного аппарата США, черты: большинство выпускников заняты на тех видах работы, к которым они готовились, и иногда немедленно получают более высокие посты, чем имели до учебы, причем посольство США проявляет большую «настойчивость» в таком распределении кадров; половина выпускников работают в области просвещения и сельского хозяйства, причем эти выпускники вместе с ранее пришедшими на работу играют ведущую роль в министерстве сельского хозяйства и системе просвещения. Показателен также высокий удельный вес выпускников, работающих в системе государственного управления и транспорта. Для обрабатывающей и добывающей промышленности подготовлены лишь единицы. Деление специалистов по отраслям не отменяет того положения, что большая часть их является чиновниками государственного аппарата, связанными с различными областями общественной и производственной деятельности. В наиболее выгодном положении в смысле дальнейшего продвижения по службе оказываются представители все тех же сфер просвещения и сельского хозяйства, а также в системе министерства внутренних дел. В документе встречаются пометки, свидетельствующие о тщательном наблюдении со стороны представителей США за каждым выпускником: «Служит в армии, по возвращении надеется работать по старой специальности»; «Окончил учебу, но еще не успел вернуться в страну» и т. д.

Аналогичные сведения имеются также по Ирану, где за время деятельности программы УМР, прекращенной в 1967 году, было подготовлено около 1600 специалистов. Однако, очевидно, далеко не все они смогли работать на родине. «Утечка умов» из Ирана, особенно из числа обучавшихся в США, особенно велика. Согласно оценке УМР, вернувшиеся из США специалисты «занимают ответственные посты в правительственных учреждениях Ирана, частных организациях, учебных заведениях или частных предприятиях»<sup>10</sup>,

Характерной особенностью является высокий удельный вес работников государственного управления и карательных служб. Каталог сухо констатирует, руководитель какого сыскного отдела или командир какого жандармского взвода обучался в США и по какому профилю. Показательно, что примерно каждый седьмой обучался методам регулирования трудовых отношений на производстве. Как известно, на этот счет у монополий США и американских профсоюзных лидеров накоплен богатый опыт. Специализировавшиеся по данному профилю работают на различных предприятиях Ирана (национальная нефтяная компания, ряд текстильных и ткацких фабрик, джутовая фабрика и т. д.), а один специалист был избран членом парламента.

Каталоги национальных выпускников составлены американскими представителями по многим странам. Впоследствии они многократно уточняются путем личных контактов с национальными специалистами или другими путями. Например, США выделяют средства на финансирование профессиональных обществ в Индонезии, объединяющих выпускников американских учебных заведений, а также на подписку им периодических изданий по их профессии. Помощник администратора УМР по Дальнему Востоку отмечал, что США принимают также «неофициальные меры» для того, чтобы эти выпускники «периодически собирались в своего рода неофициальный клуб с целью обсудить свои дела и встретиться с определенными американскими представителями»<sup>11</sup>. В Африке 77% Национальных выпускников регулярно используются миссиями УМР для выполнения какой-либо работы. Помощник администратора УМР по Латинской Америке отмечает, что контакты с выпускниками возобновляются не реже одного раза в четыре месяца.

Не последнюю по значению роль играют также постоянные контакты, которые стараются поддерживать со своими выпускниками американские университеты и отдельные специалисты.

Вместе с тем подготовка национальных кадров из развивающихся стран в американских университетах влечет за собой ряд издержек для политики «партнерства». Особенно беспокоят США идеологические потери, связанные с разочарованиями национальных специалистов в американском «образе жизни» и в целом — в капитализме с его глубокими контрастами и социальной

несправедливостью. Учебный процесс в США далеко не учитывает многих важных специфических потребностей развивающихся стран, что сказывается на качестве подготовки национальных кадров. Обуржуазивание ряда национальных специалистов ведет к потере ими связей с народом своей страны, что существенно снижает эффект их идеологической работы на родине. Видимо, не следует сбрасывать со счетов и такое обстоятельство, как сравнительно большие государственные издержки на подготовку этих специалистов в США, несмотря на использование многих привлеченных источников. Все это заставляет усиливать работу непосредственно в развивающихся странах, активизируя использование старых каналов и открывая новые.

У США имеется за границей ряд так называемых «американских» учебных заведений. Деятельность этих учреждений считается особенно эффективной для США, и выделение ассигнований на их содержание вызывает обычно значительно меньше возражений и нареканий, чем в отношении многих других объектов «помощи».

В числе этих учебных заведений на первом месте, бесспорно, стоит Американский университет в Бейруте. По оценкам руководящих работников государственного департамента, «положение на Среднем Востоке было бы намного хуже», не будь «влияния бейрутского университета и его персонала»; «каждый цент, помещенный в этот проект, себя полностью оправдывает»<sup>12</sup>. В этой связи отмечается, что «многие лидеры этой части света» обучались в Американском университете, студенты которого происходят из более чем 60 стран<sup>13</sup> (<sup>4</sup>/<sub>5</sub> студентов университета происходят из арабских стран).

Хотя бейрутский университет является американским учреждением и создан еще в 1866 году, его связь с государственными ассигнованиями США установлена лишь в последнее десятилетие. В 1966 году университет получил 2 млн. долл., в 1967 — 3,6 млн., в 1968 — 4,9 млн., в 1969 году УМР запросило 5,5 млн. при заявке самого университета на 7 млн. долл.<sup>14</sup> Рост расходов связан с расширением деятельности университета.

В университете обучается примерно 3500 студентов, причем обучение 500—600 человек финансируется УМР.

Руководство университета надеется избавиться от необходимости покрывать часть своих расходов за счет государственных субсидий США. В полном соответствии с

общей практикой «партнерства» предполагается использовать местные источники, привлекать средства из стран, чьи студенты обучаются в университете, пожертвования из частных фондов. Высказывается надежда получить средства также из фондов Карнеги, Рокфеллера, Форда. Встречаются рекомендации усилить работу с местными филиалами американских компаний, призывая их увеличить пожертвования в фонд университета, тем более что подготавливаемые университетом кадры нередко оказывают большие услуги американскому бизнесу в этой части земного шара.

В осуществление политики социальной экспансии вовлекаются и менее влиятельные и куда менее зажиточные слои американского общества. Например, член палаты представителей от Массачусетса С. Конт рассказывает, как ему удалось использовать в этих целях национальные чувства ливанцев, проживающих в США<sup>15</sup>. Он передал руководству университета имена лиц ливанского происхождения, которые осели в штате Массачусетс. Действуя через них, университету удалось собрать с ливанцев, проживающих в разных районах США, 50 тыс. долл.

Эти методы весьма напоминают те приемы, с которыми мы уже встречались при анализе вывоза капитала и в области развития торговли: вовлечение в единое русло государственной программы различных слоев капитала, установление и развитие прямых контактов между частным бизнесом США и влиятельными силами в развивающихся странах, включая крепнувший местный бизнес, постепенный отход от субсидий и замена их «нормативным влиянием» и уж, конечно, изощренная «дипломатичность», за которой бывает трудно различить действительных (вдохновителей этой политики и их интересы. Не удивительно, что в протоколах, относящихся к вопросам финансирования университета в Бейруте и других учебных центров, особенно часто встречаются цензурные пропуски и купюры, которым предшествуют ремарки председательствующих: «Не для протокола».

Большой финансовой поддержкой США пользуется также женский колледж в Бейруте, в котором обучаются по профилю экономистов и преподавателей студентки из ряда стран Ближнего и Среднего Востока.

Желание расширить социальную экспансию с ливанского плацдарма так велико, что в 1967 году США яви-



лись даже объектом аферы, предпринятой удачливыми дельцами. Под маркой «Колледжа независимости», существовавшего с 1958 по 1965 год, они запросили материального содействия американского правительства. УМР уполномочило одно из многих добровольных американских агентств, через которые оно осуществляет свои операции за границей, — Организацию международного развития в области просвещения — оказать такую помощь из фондов УМР (так называемых «излишков») на сумму 500 тыс. долл. Очевидно, под влиянием политической конъюнктуры бюрократическая процедура была сведена до минимума, и, к большому конфузу государственного аппарата, помощь была оказана, тогда как колледж уже давно прекратил свое существование<sup>16</sup>.

Большие надежды в США связывались с Американским университетом в Каире. Этому университету выделялись субсидии из американских фондов, образованных выручкой от продажи товаров по программе «Продовольствие для свободы».

Для создания своего рода политического баланса такой «просветительской» деятельности в арабском мире США субсидируют ряд учебных заведений в Израиле. Помимо университета Хебрю, который принимает на обучение слушателей из ряда африканских и азиатских стран, большие надежды в США связываются с учебными центрами меньшего калибра. Всего их насчитывается пять, причем трем из них, по дипломатическому определению администратора УМР, помощь оказывается уже в течение «определенного времени»<sup>17</sup>. Это Иерусалимский женский колледж, Израильский подготовительный институт для юношей, Израильский колледж для девушек «Ор Хаим». В 1968 году был поставлен вопрос об оказании постоянной помощи также приюту «Байит» и институту «Чсан Софер Чесан Йехескел». Обращает на себя внимание, что выделение средств на эти учебные центры проходит особенно гладко и не вызывает сколько-нибудь серьезных препятствий. Более того, в известном противоречии с обычной практикой подкомитет по иностранным операциям конгресса США дал прямое указание УМР не чинить никаких препятствий запросам *этих* учебных заведений. Исследования деятельности соответствующих объектов финансирования заменяются в данном случае одной страничкой протокола, содержащей два цензурных пропуска и многочисленные ремарки весьма скупого в

отношении других программ «помощи» О. Пассманаг: «„Это хороший проект...“; „Многие конгрессмены заинтересованы в нем...“; „Я дал им обязательство...“; „Стал бы я рекомендовать что-либо, что не отвечало бы требованиям оказания помощи?“»<sup>18</sup> и т. д. Стоило администратору УМР заикнуться о неполном соответствии помощи приюту требованиям официальных циркуляров, а также об отсутствии у него полной ясности в отношении «помощи» одному из институтов, как Пассман привел такие «убедительные» доводы: «Разве я просил когда-нибудь вас тратить деньги на ненужные проекты?.. Или, может быть, вам нужно письменное подтверждение от меня?», — и добавил к протоколу еще один пропуск «по цензурным соображениям».

Ассигнования на учебные заведения в Израиле особенно откровенно разоблачают военно-политический характер социальной экспансии США.

В число финансируемых США учебных заведений входит также Американский колледж Роберта в Турции. Фактически речь идет о целом комплексе учебных заведений, начало которым было положено американцами более 100 лет назад (1863 г.). Тогда образовалась «Академия Роберта», представляющая собой в настоящее время лицей с трехлетним сроком обучения и годичным подготовительным классом по английскому языку.. В 1871 году создан «Американский колледж для девушек», равноценный американскому «юниор-колледжу» (т. е. учебному заведению, предназначенному для обучения выпускников средних школ конкретным специальностям либо для их подготовки в целях продолжения образования в колледжах с полным курсом обучения). Кроме того, существует собственно «Американский колледж Роберта», состоящий из инженерного факультета (создан в 1910 г.), факультета администрации бизнеса и экономических наук (1958 г.) и факультета гуманитарных науки иностранных языков (1958 г.). Эти факультеты зарегистрированы в штате Нью-Йорк и управляются советом опекунов, на  $\frac{3}{4}$  составленном из американцев и лишь на  $\frac{1}{4}$  — из турок.

По официальной оценке государственного аппарата США, выпускники американских учебных заведений в Турции «составляют мощную, но неорганизованную силу». Подчеркивается, что многие из них «сыграли ведущую роль в модернизации и развитии» этой страны<sup>19</sup>.

Турецкие выпускники этих колледжей (там обучаются также американцы) составляют своего рода «просвещенную элиту» в своей стране. Этому способствует и высокий конкурс (1 : 7 в академии, еще больше — в женском колледже), и фактически имущественный ценз (полный курс обучения стоит примерно 2,2 тыс. долл.), и более высокий уровень знаний выпускников (все выпускники американских колледжей, как правило, выдерживают вступительные экзамены на государственную службу, что в целом по стране удается лишь примерно 4% соискателей).

«Помощь» из американских государственных фондов оказывается также экономической и торговой академиям, которые готовят «кадры для руководства бизнесом и государственного управления» в Турции<sup>20</sup>.

В октябре 1967 года было подписано соглашение о предоставлении «займа развития» в 4,5 млн. долл. Средневосточному техническому университету<sup>21</sup>. Таким образом, в Турции экспансия осуществляется по весьма широкому набору профессий. Финансовую поддержку получает Латиноамериканская сельскохозяйственная школа в Тегусигальпе (Гондурас).

В Африке помощь США получает Восточноафриканский университет, в деятельности которого особо подчеркиваются его региональные качества. В число получателей американской «помощи» включены также некоторые другие учебные центры, в частности университеты Ботсваны и Лесото.

Помимо указанных учебных заведений, получающих фактическую финансовую дотацию от правительства США, существуют региональные программы, по которым помощь оказывается различным зарубежным университетам, при этом особое значение придается региональным программам и областям, признанным «приоритетными» в американской политике (сельское хозяйство, народонаселение и т. д.).

В Африке через УМР оказывается помощь Ассоциации африканских университетов в осуществлении меж-африканской университетской программы научного обмена (примерно 500 студентами). Существует Программа африканского высшего образования, в рамках которой оказывается помощь в расширении преподавания в Африке дисциплин, связанных с вопросами развития, при условии, что такие специалисты будут соответствующими-

щим образом воздействовать на африканские правительства и региональные организации.

Стало традицией, что осуществление такого рода просветительских программ тесно связано с разведывательной службой. В Азии, например, действует частная американская организация «Азиатский фонд», снискавшая себе печальную славу получением дотаций от ЦРУ. Этот «фонд» со штаб-квартирой в Сан-Франциско осуществляет свою деятельность в полутора десятках азиатских стран. Официальными объектами его деятельности являются «институты права и общественной администрации», общинное и местное развитие, создание институтов социального, экономического и культурного профиля, распространение книг, налаживание местного издательского дела и развитие библиотек, «усиление азиатских региональных институтов и форм сотрудничества»<sup>22</sup>. По более выдержанному в классовом смысле и менее дипломатичному определению заместителя администратора УМР по Восточной Азии Дж. Булитта, целью «фонда» является содействие «просвещению азиатских лидеров, руководителей некоммунистической Азии, обеспечение их стипендиями, предоставление им возможностей учиться, снабжение их учебными материалами и т. д.»<sup>23</sup>.

УМР предоставляет помощь «фонду» на уровне 2,5 млн. долл. «с целью обеспечить продолжение им своей ценной работы по развитию в странах Азии» в соответствии со ст. IX Закона об оказании помощи иностранным государствам (т. е. на тех же основах, как упоминавшемуся Международному корпусу исполнительных служб, Институту им. Джона Гопкинса, ряду университетов и т. д.). Эта государственная финансовая поддержка деятельности «фонда» через УМР явилась фактической заменой тем субсидиям, которые «фонд» получал раньше от ЦРУ.

В Индии, например, многие проекты осуществляются на совместных основах с местными организациями (Фонд Неру, Фонд Ганди)<sup>24</sup>. Деятельность «Азиатского фонда» была оценена в этой стране как попытка активной «индокринации иностранных идей»<sup>25</sup>.

На вопрос члена палаты представителей Г. Шрайвера, используется ли помощь УМР на те же цели, что были у ЦРУ, Дж. Булитт без обиняков ответил: «Это будет в сущности тот же вид деятельности, что фонд осуществлял на средства ЦРУ»<sup>26</sup>.

Не удивительно, что ряд азиатских стран под разными предлогами прекратил деятельность «фонда» на своей территории. Так, в июле 1967 года официально отказалась от услуг «фонда» Индия. Однако фактически «фонд» продолжал там действовать закулисно. По данным индийского общественного деятеля Х. Д. Малавия, «Азиатский фонд» уже после своего официального закрытия в Индии участвовал в организации и финансировании семинара по проблемам внешней политики стран Южной Азии, то есть фактически совершал ничем не прикрытое вмешательство в дела Индии<sup>27</sup>.

Впрочем, такого рода полуполюгальная деятельность не является чем-либо экстраординарным в практике «фонда». Например, деятельность «Азиатского фонда» была в свое время прекращена в Индонезии. Однако даже в самые неблагоприятные для США периоды президентства Сукарно «фонд» осуществлял некоторые операции в отношении этой страны (оплачивал проезд некоторых индонезийцев, направлявшихся на международные конференции, распространял книги и т. п.).

Хотя «Азиатский фонд» считается частным учреждением, значительная часть его деятельности финансируется государством — в настоящее время через посредство УМР.

В связи с программой Джонсона о развитии «международного образования» после 1966 года особое значение стали придавать развитию так называемого «летнего образования», а также средних школ.

Для целей «летнего образования» УМР направляет американских специалистов в командировку сроком до шести недель в период летних каникул. Эти высокооплачиваемые командировки (консультантам платят 75—100 долл. в день, с тем чтобы они лишь не получали больше американского посла в данной стране) снискали определенную популярность среди преподавательского состава американских университетов. Во всяком случае нередки повторные командировки (по данным УМР, в 1968 году «новички» составляли в Индии половину консультантов, в Пакистане — примерно  $\frac{3}{4}$ )<sup>28</sup>. В программах институтов «летнего образования» большое место отводится точным и абстрактным наукам (Индия, Индонезия, Таиланд, Южная Корея). Наряду с этим готовятся специалисты в области государственного управления (Пакистан), производственных отношений в промышлен-

ности (Турция), форм деятельности «свободных профсоюзов» (Латинская Америка) и т. д.

Существенной деталью является обязанность участников поездок пройти в Вашингтоне курс ориентации, получить своего рода задание от государственного аппарата, а по возвращении подробнейшим образом доложить о своей работе, контактах и т. п.

Одна из новейших черт социальной экспансии в развивающихся странах — усиление ориентации «помощи» на развитие среднего образования. Это направление представляется более эффективным и экономичным. К тому же появляется возможность фактической кооперации с ресурсами самих развивающихся стран, оплачивающих расходы на начальное образование. Исключения составляют лишь Афганистан, Непал, Лаос и Южный Вьетнам, где «помощь» оказывается также начальному образованию. Официально эти исключения делаются из-за скудости внутренних ресурсов упомянутых стран. Однако если принять во внимание нейтралистский курс двух первых государств и характер обстановки в двух других странах, то понятно, что эти исключения сделаны прежде всего по политическим соображениям.

Важным орудием социальной экспансии сделан «Корпус мира». В документах «Корпуса мира», которые он распространяет среди молодежи, подчеркивается, что выпускники университетов и колледжей — одна из наиболее желательных категорий «добровольцев». «Корпус мира» рекрутирует также специалистов других сфер деятельности, которым предоставляется «высший приоритет» в американских программах «помощи»: здравоохранение и регулирование рождаемости, сельское хозяйство, развитие применительно к местным условиям капиталистических методов хозяйствования. В такой профессиональной ориентации «Корпуса мира» вновь наглядно проявляется «концентрированный» характер политики современного неокOLONиализма, направление всех видов деятельности, будь то вывоз капитала, торговля и т. д., по единому руслу экспансии.

«Корпус мира» является государственным учреждением. Однако как один из «приводных ремней» политики «партнерства» он стремится в самых широких размерах включать в единую программу различные общественные организации. Их насчитывается более 30 («Эксперимент международной жизни», «Ассоциация молодых

христиан» и т. д.). Через эти организации в государственную программу социальной экспансии включаются довольно широкие круги американского общества.

Деятельность «Корпуса мира» финансируется за счет американского бюджета. Однако он требует также встречных расходов со стороны местных правительств. Эти расходы возрастают, так как «Корпус мира» начинает все шире привлекать «а работу волонтеров из населения самих развивающихся стран.

Как и другие политические рычаги «партнерства», «Корпус мира» стремится к координации действий с аналогичными учреждениями империалистических стран (Англии, Франции, ФРГ, Японии, Швеции, Дании и т.д.), созданными по американскому образцу.

В течение ряда лет ведется кампания за создание своего рода всемирного «Корпуса мира», который бы включил соответствующие службы других империалистических стран. Предпринимаются в целом безуспешные попытки подчинить себе международную добровольную службу. Делаются попытки через «волонтеров» максимально глубоко проникнуть во все сферы общественной и государственной жизни развивающихся стран. Очередность приоритета в ориентации национальной политики здесь также напоминает американский набор: «планирование семей», образование, сельское хозяйство и т. д.

Интересам социальной экспансии США подчиняют, в частности, также свою деятельность по оказанию технической «помощи» через ООН. Соединенные Штаты явились, например, активными сторонниками посылки администраторов для работы в государственном аппарате развивающихся стран, что является фактически использованием аппарата ООН для вмешательства во внутренние дела развивающихся стран.

Независимо от того, где осуществляется подготовка специалистов (в США или в развивающихся государствах), в какой форме (подготовка новых специалистов, совершенствование старых), за счет каких средств (государственных или частных, американских или привлеченных) и через какие каналы (двусторонние связи, многосторонние программы и т. д.), она всегда выполняет две тесно связанные между собой задачи. Под видом технического содействия и передачи опыта такая подготовка национальных кадров служит распространению капиталистических норм хозяйствования. Есть и вторая сторона



у этой деятельности. Она неотделима от программ вывоза американского капитала, обеспечения ему прибыльных и стабильных сфер приложения, содействия реализации американских товаров за границей.

### 3

#### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОФСОЮЗОВ И КООПЕРАТИВОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ КАПИТАЛА

В интересах экспансии государственно-монополистического капитализма активно используются профсоюзное и кооперативное движение.

В принципе нет ничего удивительного в том, что государственная программа «партнерства» с развивающимися странами включила в себя и этот компонент американской общественной жизни. Тесная связь верхушки руководства профсоюзным движением в США с правительственным курсом монополистического капитала общеизвестна. Не выглядит чем-либо экстраординарным и выбор американским правительством в качестве одного из объектов своей экспансии трудящихся, в частности рабочего класса, развивающихся стран. В этом проявляется одна из характерных черт политики «партнерства» — стремление монополистического капитала вступить в контакты даже с классово чуждыми им элементами и слоями общества для защиты интересов монополистического капитала и выращивания послушного «среднего класса».

Подчеркивая это обстоятельство применительно к латиноамериканским странам, Дж. Лодж, бывший помощник министра труда США, признавал: «Как кооперативы, так и профсоюзы в Латинской Америке... имеют более важные политические и социальные функции, чем экономические»<sup>29</sup>.

Не удивительно также, что контакты профсоюзного, а также кооперативного движения в развивающихся странах с государственной машиной США тщательно маскируются. Один из защитников развития социальной экспансии через профсоюзные связи, например, прямо заявил, что внутри развивающихся стран «всякая поддержка со стороны американских посольств или указание на тесную связь посольств с такими программами недопустимы и принесут только вред»<sup>30</sup>.



Правительство США в лице УМР берет на себя в настоящее время 80—90% всех расходов, которые АФТ/ КПП несет по содержанию трех региональных институтов — Американского института развития свободного труда, Афро-Американского трудового центра, Азиатско-Американского института свободного труда<sup>31</sup>. Часть средств на содержание этих региональных центров поступает от американских корпораций, весьма скромную долю оплачивают сами профсоюзы.

Сводные данные об источниках финансовых поступлений отсутствуют. Имеются сведения об источниках получения средств Американским институтом развития свободного труда, который действует в Латинской Америке. Из этих данных явствует, что УМР выделяет институту в год до 4,5 млн. долл., что покрывает 90% всех расходов, профсоюзы выделяют около 200 тыс. долл., несколько меньше — корпорации<sup>32</sup>.

Собранные средства используются на разные цели, в том числе для выдачи субсидий отдельным национальным федерациям и профсоюзам. Борьба с «коммунистическим влиянием» и «проникновением» является одним из наиболее часто встречающихся доводов в пользу выдачи таких субсидий (Пакистану, Перу, Колумбии и т. д.). Через указанные региональные институты поддерживается связь государственно-монополистического капитала США с организованным профсоюзным движением отдельных регионов, а также двусторонние связи отдельных профсоюзов, что, совершенно очевидно, является формой вмешательства во внутренние дела государств. Особое внимание при этом уделяется подготовке профсоюзных кадров. Практика стажировок профсоюзных и других работников из развивающихся стран в США дополняется деятельностью региональных профсоюзных колледжей, а также наличием профсоюзных колледжей внутри США. Например, у Американского института развития свободного труда имеется такой колледж в Франт-Ройаль (штат Вирджиния), где профсоюзные деятели из стран Латинской Америки проходят трехмесячную производственную стажировку или подготовку в течение девяти месяцев для преподавания в своих странах. С 1962 по 1968 год такую подготовку прошли более 500 студентов. На курсах и семинарах продолжительностью от одной недели до трех месяцев в институте училось более 60 тыс. человек. Кроме того, с 1966 года по

контракту с институтом подготовкой кадров занимался университет Лойолы в Новом Орлеане (девятимесячный курс по экономике труда). Ныне этот контракт передан Джорджтаунскому университету в Вашингтоне<sup>33</sup>.

Простое сопоставление данных о размерах средств, выделяемых УМР министерству труда и Американскому институту развития свободного труда в рамках «Союза ради прогресса», показывает, какое большое значение придается в американской политике такого рода «профсоюзным связям».

Таблица 22

**Ассигнования через «Союз ради прогресса» на развитие «трудовых отношений» в странах Латинской Америки**

(млн. долл.)

Годы	Всего ассигновано	В том числе	
		по контрактам УМР с министерством труда	по контрактам УМР с Институтом развития свободного труда*
1962	1,6	0,6	0,4
1963	3,8	1,0	1,0
1964	3,8	0,6	2,1
1965	3,6	0,6	3,4
1966	4,9	0,7	4,0
1967	6,2	1,2	4,5
<b>Всего</b>	<b>23,9</b>	<b>4,7</b>	<b>15,4</b>

\* Календарные годы.

Источник: «Survey of the Alliance for Progress. Labor Policies and Programs», p. 11.

Деятельность профсоюзных институтов, финансируемых УМР, носит ярко выраженный антикоммунистический характер. Очевидно, это и является одним из важнейших условий, обеспечивших участие УМР в этой весьма рискованной в политическом смысле программе. Профсоюзных лидеров развивающихся стран натаскивают на таких далеких от подлинных интересов рабочего класса предметах, как «подрывная деятельность мирового коммунизма», «демократия и тоталитаризм» и т.п.

С помощью УМР американский профсоюзный центр АФТ/КПП не только на словах поддерживает империалистическую агрессию США во Вьетнаме, но через Азиатско-Американский институт свободного труда содействует подготовке соответствующих марионеточных профсоюзных кадров в Южном «Вьетнаме. Вмешиваясь в межгосударственные отношения, АФТ/КПП требовал от индийского правительства не допускать левых представителей в делегацию, которую эта страна посылала в США<sup>34</sup>. Несмотря на сетования представителей государственного департамента, что профсоюзные лидеры США не всегда следуют «советам» американского правительства, деятельность этих лидеров в развивающихся странах свидетельствует об обратном. Даже если в каких-то деталях АФТ/КПП не оказывается на должном «дипломатическом» уровне, в своей основе этот центр является удобным и эффективным рычагом неоколониалистской политики в развивающихся странах. Он дополняет эту антинародную политику столь необходимым ей компонентом «партнерства» в области трудовых отношений. И не удивительно, что, несмотря на разоблачения связей УМР с профсоюзными центрами, вызвавшими резкую реакцию в США и за рубежом, несмотря на явные провалы деятельности региональных институтов на местах (на это указывал, например, сенатор Фулбрайт<sup>35</sup>), несмотря на фактически отрицательный официальный отзыв о работе Американского института развития свободного труда, такого рода деятельность намечается не только продолжать, но даже, по-видимому, расширять. Во всяком случае, если первоначально субсидии Американскому институту развития свободного труда предполагалось завершить в 1970 году, то теперь срок предоставления помощи передвинут на 1974 год, и вряд ли эта дата также окажется окончательной.

В других районах деятельность по развитию профсоюзного движения в духе неоколониалистской экспансии США осуществляется менее очевидно, связывается с деятельностью по подготовке «общественной администрации» и «управления производством».

Широко включаются в неоколониалистскую экспансию США кооперативные организации. Это вполне логично укладывается в рамки «партнерства», вовлекающего в единое русло империалистической политики самые различные слои капитала США, которые в иных

условиях были бы не в состоянии принять активное участие в международной деятельности. «...Кооперация в обстановке капиталистического государства является коллективным капиталистическим учреждением»<sup>36</sup>, — отмечал В. И. Ленин. И было бы странно, если бы эти коллективные капиталистические учреждения почему-либо выпали из обоймы государственно-монополистической политики в «третьем мире».

В конечном счете с государственной и частной поддержкой США в этих странах создаются сельскохозяйственные, потребительские, страховые, кредитные кооперативы (или союзы), кооперативы по ловле и обработке рыбы, по строительству местных электростанций, жилищному строительству, по отдельным видам производства, ремесленнические кооперативы, медицинские, даже кооперативы школьные (родители вскладчину строят школу и выплачивают расходы по содержанию учителей) и транспортные (объединение шоферов для совместного владения и эксплуатации автобусов).

Социальный смысл такой политики очевиден. В. И. Ленин писал: «Каждый общественный строй возникает лишь при финансовой поддержке определенного класса. Нечего напоминать о тех сотнях и сотнях миллионов рублей, которых стоило рождение „свободного“ капитализма»<sup>37</sup>. Через миллионные финансовые субсидии финансовый капитал помогает рождению «свободного капитализма» в развивающихся странах.

Эти цели, продиктованные своего рода классовой солидарностью капитала, выражены в программных установках кооперативных организаций США. «Развитие частного предпринимательства в новых странах» видит в качестве одной из главных своих целей Кооперативная лига США<sup>38</sup>.

Представители государственного аппарата идут дальше и видят в таком развитии «важное условие политической стабильности и демократии»<sup>39</sup>.

В поправке 1965 года к закону о «помощи» предусмотрена выдача гарантий инвестициям в кооперативы, создаваемые в Латинской Америке. Непосредственное отношение к кооперативам имеет раздел IX, введенный в закон о «помощи» в 1966 году и нацеливающий государственный аппарат США на самое широкое «использование демократических институтов» для экономического и социального развития. В 1967 году в законе было пре-

дусмотрено обязательное условие, предусматривающее оказание помощи со стороны УМР развитию кооперативов в странах «третьего мира».

По контрактам с УМР крупнейшие кооперативные организации США осуществляют проекты по развитию кооперативного движения в первую очередь в Латинской Америке, а также ряде стран Азии и Африки. При этом полностью соблюдается очередность «приоритетов», установленных правительством США. Особое внимание обращается на сельское хозяйство.

Принципы «партнерства» осуществляются по-разному. Например, в Индии членом Кооперативной лиги США «Кооператив фертилайзерс интернэшнел» сооружается завод по производству удобрений. Картина «партнерства» выглядит в данном случае так: 1 млн. долл., а также некоторое количество товаров выделяют на составление плана, строительство и управление американские кооперативы, однако расходы на строительство завода составят в действительности 112 млн. долл., из этой суммы 64 млн. долл. в рупиевом выражении предоставляют правительство Индии в виде займа и индийские кооперативы — в форме приобретения акций, 48 млн. долл. составляют заем УМР и получивший расширенную гарантию и застрахованный от политического риска заем «Бэнк оф Америка»<sup>40</sup>. Американские кооперативы будут управлять предприятием, пока «местный персонал не сможет осуществлять над ним полный контроль», но в собственности участвовать не будут (т. к. это противоречило бы фундаментальным кооперативным принципам).

Если не считать последнего условия (материальные размеры которого крайне незначительны и с лихвой будут перекрыты различными косвенными льготами внутри США), налицо типичная социальная экспансия американского частного капитала, исполнителем которого в данном случае выступили кооперативы.

Иной по форме, но аналогичной по существу является социальная экспансия американского капитала через жилищные кооперативы. Фонд кооперативного жилищного строительства, также входящий в Кооперативную лигу США, осуществляет с помощью УМР операции в 20 странах. Здесь «партнерство» подчас осуществляется почти непосредственно между УМР и местными кооперативами, причем американский фонд кооперативного

жилищного строительства выступает в качестве простого передаточного звена.

В качестве примера, которым очень гордится Кооперативная лига США, называют строительство 22 небольших жилых домов в Лос-Паситос (Панама). В 1965 году УМР предоставило дар в 3 тыс. долл. 10 фермерам, так как денежные расходы на строительство одного такого домика составляют 300 долл. Но предприимчивые фермеры, объединившись в кооператив, потребовали от каждого взнос в 30 долл., тем самым начав строительство 11 домов. С помощью дополнительных ресурсов кооператив построил за четыре года 22 дома<sup>41</sup> и, надо думать, превратился в своего рода рантье, наживающегося на жилищном дефиците в своей стране.

Содействие капиталовложениям в дешевое жилищное строительство и оказание технической помощи посредническим кредитным учреждениям стало одной из важных целей деятельности Управления международного развития в Африке.

Со значительно большим размахом и более глубокими социальными последствиями развертывает свою социальную экспансию в развивающиеся страны с помощью УМР Национальная ассоциация кредитных союзов (также член Кооперативной лиги США). Впервые контракт с УМР был подписан в 1962 году, а в 1968 году они осуществляли совместные операции уже в 16 странах, в том числе 12 — в Латинской Америке, 3 — в Африке (Кения, Танзания, Уганда) и 1 — в Юго-Восточной Азии (Южная Корея). «Партнерство» выражается здесь в том, что на базе американской «помощи» и при техническом содействии американских кооперативов объединяются мелкие наличные капиталы в развивающихся странах. Использование аккумулированных таким образом средств подчиняется шкале «приоритетов», установленных США (социальное развитие, рост сельскохозяйственного производства, укрепление «демократических институтов»). Иными словами, это «партнерство» ростовщиков, правда, включенных в единое русло национальной политики. При наличии 15—20 таких союзов им «помогают» объединиться в федерацию.

За сравнительно недолгий период деятельность кредитных кооперативов стала заметным фактором в социально-экономической жизни своих стран, особенно в Латинской Америке.

**Масштабы кредитных кооперативов, созданных в рамках  
партнерства» \***  
(на конец 1968 г.)

Район	Число кооперативов	Количество членов (тыс.)	Размеры "кооперативного капитала" (млн. долл.)	Сумма выданных кредитов (млн. долл.)
Латинская Америка	2651	746	57	207,3
Африка	280	40	1,5	1,0
Азия	241	31	0,3	0,3

\* Составлено по данным Национальной ассоциации кредитных союзов США,

Источник: «Foreign Assistance Act, 1969. Hearings...», p. 278.

Кредитные кооперативы представляют собой форму организации торгового и ростовщического капитала, который, по определению В. И. Ленина, «всегда исторически предшествует образованию промышленного капитала и логически является «необходимым условием этого образования»<sup>42</sup>. Историческая особенность современного этапа состоит в том, что капитал уже сейчас используется отчасти на промышленные цели (разумеется, в тех ничтожно малых размерах, которые допускает мелкотоварное производство этих отсталых стран).

Чтобы ускорить процесс развития внутреннего рынка, выгодного американскому капиталу, создаваемым при содействии США кооперативам зачастую с самого начала придают производственный характер. Именно такую направленность имеют кооперативы, создаваемые Национальной кооперативной ассоциацией по электрификации сельских местностей. Как и другие кооперативы— члены лиги, ассоциация с 1962 года заключает контракты с УМР и тесно сотрудничает с государственным аппаратом США в проведении социальной экспансии в развивающиеся страны. Как явствует из отчета ассоциации, озаглавленного «Помогая другим, помогаем себе»<sup>43</sup>, она направила по контрактам с УМР более 100 специалистов (управляющих, инженеров и т. д.) из 28 штатов в 27 зарубежных стран, прежде всего лати-

ноамериканских, а также представляющих «особый политический интерес» для США — Южный Вьетнам, Южную Корею, Лаос. В числе получателей «помощи» — две сопредельные с СССР страны (Иран и Афганистан), а также Филиппины, Марокко и Сьерра Леоне. Кроме того, около 100 руководителей соответствующих кооперативов из развивающихся стран получили подготовку в США. Здесь уже налицо прямое копирование действий учреждений высоко развитого монополистического капитала — Международного корпуса исполнительных служб, организаций инженерных консультантов и т. д.

Развивая капитализм в молодых освободившихся странах, монополистический капитал США несколько деформирует стихийный процесс развития. Благодаря «партнерству», «хозяевами» мелких местных рынков теперь выступают не мелкие торговцы и скупщики, а своего рода союзы мелких скупщиков, производителей и т. п. Но это не меняет существа процесса капиталистического развития. «Капитализм стягивает вместе эти рынки, соединяет их в крупный национальный, а затем и всемирный рынок, — писал В. И. Ленин, — разрушает первобытные формы кабалы и личной зависимости, развивает вглубь и вширь те противоречия, которые в зачаточном виде наблюдаются и в общинном крестьянстве, — и таким образом подготавливает разрешение их»<sup>44</sup>.

«Партнерство» может видоизменять процесс развития капитализма, но, подобно тому как оно не изменяет его классового существа, оно не в состоянии отменить и подготовку исторических условий для ликвидации этого общественного строя.

#### 4

#### СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ЗА РОЖДАЕМОСТЬЮ ("ПЛАНИРОВАНИЕ СЕМЕЙ") И СОЦИАЛЬНАЯ ЭКСПАНСИЯ КАПИТАЛА

Оказание «помощи» в регулировании роста народонаселения также является составной частью неокOLONиалистского «партнерства».

На первый взгляд эта связь может показаться несколько отдаленной. Проблемы, порожденные «демографическим взрывом», представляются общечеловечески-



ми, не связанными с определенным политическим курсом или политико-социальной платформой.

Даже если не касаться истоков возникновения этой проблемы, связанной с колониальным прошлым, регулирование народонаселения в любом случае является вопросом политическим, причем политика здесь проявляется в том, какое место отводят вопросам народонаселения в общем комплексе национальных проблем развития, в связи с какими мерами и какими путями осуществляется регулирование. От этих на первый взгляд, может быть, даже «формальных» вопросов в большой степени зависит классовый характер всей программы регулирования народонаселения.

Признавая всю важность проблемы народонаселения и ее воздействие на процесс национального развития, было бы неправильно считать ее главной и ведущей проблемой, от которой в первую очередь зависят существующие трудности и соответственно пути их преодоления. Решающую роль играют вопросы социально-экономические; к тому же проблемы регулирования народонаселения — внутреннее дело самих развивающихся стран, они не могут служить основанием для оказания давления на эти страны.

Апеллируя к «общечеловеческим задачам» и призывая к «прагматическому» подходу, империалистические круги США сделали вопросы народонаселения составной частью социальной экспансии. Непропорциональный рост народонаселения их серьезно страшит, однако не потому, что с этим связаны еще большие трудности для сотен миллионов людей в развивающихся странах. Известные факты о положении трудящихся в этих странах в прошлом и настоящем убеждают в фальшивом характере проявляемой «заботы». Дело, конечно, совсем в ином. То, что являлось обычным и не опасным для монополистического капитала в условиях прямого политического контроля, теперь оказывается чреватым самыми тяжелыми последствиями для судеб капитала.

Империалистические круги пугает и перспектива дальнейшего увеличения численности населения в развивающихся странах, которое, согласно прогнозам ООН, к 2000 году может составить почти  $\frac{4}{5}$  населения планеты.

«Приоритет» проблемам народонаселения в ряду вопросов внешнеполитической деятельности стал прида-

ваться относительно недавно. Этот сдвиг в политике связывается непосредственно с посланием Джонсона по поводу вступления на пост президента во второй срок и высказанной им тревогой относительно быстрого роста населения в «третьем мире». Программа усиления контроля за ростом народонаселения развивается очень активно. Вот основные ее этапы.

В 1956 году УМР сосредоточило внимание на подготовке кадров и исследовательской работе, связанных с проблемами регулирования роста народонаселения. С этой целью были предоставлены упоминавшиеся выше дары университетам Северной Каролины, им. Джона Гопкинса, «Нотр-Дам», калифорнийскому и на Гавайях, а также ряду институтов в Латинской Америке, Международной федерации планируемых семей и Совету по вопросам народонаселения. Кроме того, УМР расходовало средства на проведение цензов, демографических обследований и т. д.

В 1966 году через конгресс с нетипичной для него быстротой были проведены два закона: поправка к закону о помощи иностранным государствам 1961 года (введенная в закон ст. X «Программы, относящиеся к росту населения» предоставила президенту большие полномочия в расширении этого вида деятельности) и закон 1966 года о программе «Продовольствие для мира», разрешавший в дополнение к ранее существовавшей практике использовать резервы местной валюты «на оказание помощи программам планирования семей в странах, которые запросят такую помощь»<sup>45</sup>.

Следует заметить, что в этих и во всех последующих документах нет недостатка в уверениях, что программы регулирования роста населения должны осуществляться добровольно и что США не собираются навязывать свою «помощь». «Дипломатичность» постановки вопроса здесь весьма высока. Выбор формально свободен, но альтернативного решения нет, и, чтобы получить доступ к ресурсам «помощи», надо принять принцип «приоритета» вопросам народонаселения в национальных программах, отодвинув на задний план решение социальных и политических проблем. Впрочем, такая «дипломатия» выдерживается не всегда, и МБРР под руководством Р. Макнамары официально заявил, что он не будет оказывать «помощь», если правительство соответствующей развивающейся страны не осуществит программу «планиро-

вания семей»<sup>46</sup>. При этом США требуют максимального использования внутренних ресурсов. «Правительства развивающихся стран, где стоит проблема народонаселения, должны сделать сами максимум возможного»<sup>47</sup>, — заявляет УМР. Наконец, здесь, как и в других программах расширения неокOLONиалистской политики, к осуществлению экспансии привлекаются различные ведомства, частные фонды, международные организации. В частности, уже в 1966 году государственный секретарь, администратор УМР, директор «Корпуса мира» и директор ЮСИС заявили о скоординированных действиях подчиненных им учреждений в программе регулирования народонаселения. В начале 1967 года президент Джонсон специально учредил в составе УМР отдел «войны с голодом» и существенно расширил функции зарубежной службы (см. главу V). На базе государственных даров в единую программу вовлекаются также частные и международные организации.

С 1967 года США расширили свое участие в осуществлении программы «планирования семей», начав поставки различных медицинских средств по ограничению рождаемости в форме даров или по сниженным ценам. Разумеется, столь интенсивное развитие программы регулирования роста народонаселения потребовало быстрого увеличения ассигнований, несмотря на расширение использования внутренних ресурсов: к 1970 году ассигнования приблизились к 40 млн. долл., увеличившись за несколько лет в 20 раз.

Характерен высокий удельный вес Латинской Америки, быстрый рост ассигнований азиатским странам, высокие темпы увеличения при скромных абсолютных размерах ассигнований африканским странам, наконец, повсеместный рост начиная с 1967 года расходов на региональные проекты.

Поскольку в своей деятельности УМР выступает не в одиночку, отметим прежде всего некоторых из его американских «партнеров». Наиболее крупные операции в этой области осуществляют фонды Форда и Рокфеллера. Совет по вопросам народонаселения, Международная федерация планируемых семей, Фонд ищущих путь («Патфайндер фонд»).

Фонд Форда имеет уже определенный опыт деятельности в вопросах регулирования народонаселения. На цели проведения исследований, подготовку кадров и осу-

шестьдесят лет практических мероприятий в области «планирования семей» фонд израсходовал за период с 1952 по 1968 год свыше 90 млн. долл. Во всяком случае, в Индии он начал заниматься этими вопросами еще в середине 50-х годов, то есть раньше правительства США. Получателями средств из фонда на исследовательские и просветительские цели в области регулирования народонаселения являются, в частности, университет Северной Каролины (который позднее получал дары от Управления международного развития), а также Гарвардский и Мичиганский университеты.

В международных связях Фонд Форда выступает либо непосредственно, либо через Совет по вопросам народонаселения. Обычно фонд берет на себя долларовую часть расходов в конкретном проекте, включая оказание консультативных услуг, поставку материалов, оборудования, книг и наглядных пособий. Он также может покрывать расходы на поездку за границу для целей программы и предоставлять стипендии для обучающихся. Расходы в местной валюте оплачивают соответствующие иностранные правительства или учреждения. Для целей использования своих даров фонд держит за границей собственных представителей, работающих в контакте с дипломатической службой.

Фонд Рокфеллера также значительно расширил свою деятельность в области контроля за ростом населения в последние годы. За 1964—1967 годы он выделил 14,8 млн. долл., причем здесь не учтены стипендии научным работникам. В основном фонд действует через Совет по вопросам народонаселения.

Фонд оказывает материальную поддержку проведению исследований, подготовке кадров и осуществлению экспериментальных программ. В частности, с его помощью в ряде университетов стран Азии, Африки, Латинской Америки созданы «центры общинного здоровья», занимающиеся данной тематикой и осуществляющие экспериментальные работы.

Более широкой по своему составу организацией, в которой уже непосредственно участвует своими капиталами УМР, является Совет по вопросам народонаселения. Этот совет, имеющий статус организации, не приносящей дохода, был учрежден в 1952 году Дж. Рокфеллером и имеет своей целью «изучать проблему, служить центром сбора и обмена фактами и информацией, со-

трудничать с другими учреждениями и отдельными лицами и проявлять инициативу во всем комплексе областей, составляющих проблему народонаселения»<sup>48</sup>.

Современный бюджет совета составляет примерно 10 млн. долл. в год.

УМР предоставляет совету дары для проведения работы среди женщин в больницах, оказания технической помощи и организации разъяснительной работы.

Крупным пропагандистским мероприятием, предназначенным оказать воздействие на национальную политику развивающихся стран, явилась Декларация по вопросам народонаселения, которую предложил Дж. Рокфеллер и затем подписали лидеры 30 стран мира, в том числе прогрессивной ориентации. Отдавая должное добрым намерениям многих из подписавших декларацию, нельзя не заметить ее ограниченного и одностороннего характера. Трудно согласиться и с содержащимися в декларации утверждениями, в которых быстрый рост населения представляется в качестве угрозы миру. Спору нет, непропорциональный рост населения является серьезной экономической, социальной и политической проблемой. Однако признание этого факта не должно заслонять глубоких, фундаментальных причин экономической и социальной отсталости, между тем как деятельность, в частности, Совета по вопросам народонаселения имеет своей целью произвести именно такую «дипломатическую» подмену понятий.

На еще более широкой основе осуществляет свою деятельность Международная федерация планируемых семей, созданная с целью объединить «добровольные ассоциации планирования семей во всем мире». Это было частью проявившихся уже тогда в Соединенных Штатах поползновений на выработку «глобальной стратегии». В настоящее время федерация включает частные организации в 54 странах. Кроме того, федерация поддерживает контакт и посылает информацию ассоциациям более чем 100 стран<sup>49</sup>.

Федерация имеет свои региональные отделения в Сингапуре, Лахоре, Токио, Найроби, Лондоне и Нью-Йорке.

Основным источником деятельности федерации, согласно официальным заявлениям, являются взносы фондов и отдельных лиц. Однако бесспорно, что огромную роль играют также дары правительств США, Анг-

лии, Швеции, Дании и Норвегии, причем ведущая роль США в делах федерации даже не скрывается.

Через федерацию в большой степени действует Шведское управление международного развития («СИДА»), которое формально начало заниматься вопросами народонаселения раньше США (1958 г.), но практически развернуло свою деятельность вместе с США в Кении, Непале, Алжире, Гане, Гонконге, Либерии, Нигерии, АРЕ, Уганде и Танзании. За США последовали Англия, Дания и Норвегия (1964—1965 гг.), уделившие особое внимание Индии и Пакистану.

Возможности федерации, очевидно, возрастают с назначением в конце 1969 года ее генеральным секретарем Д. Оуэна, с 1952 года игравшего ведущую роль в деятельности ООН по оказанию технической помощи и сохранившего там свой консультативный статус. Роль своего рода подручного федерации в значительной степени выполняет Фонд ищущих путь, который к 1967 году образовал свыше 20 национальных ассоциаций по «планированию семей», 15 из этих ассоциаций стали членами федерации. Кроме того, ряд других частных организаций ныне участвует в общих американских программах по внедрению «планирования семей» в развивающихся странах: Фонд Милбенк, Оксфордский комитет по спасению от голода, фонд «Всемирные соседи» и др.

В межгосударственном плане США используют Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), особенно ее Комитет помощи развитию. Более того, вопросы народонаселения оказываются той благоприятной основой, которая позволяет усиливать координацию всей политики различных империалистических держав. В качестве инициаторов такого использования проблем народонаселения выступили США совместно со Швецией. Решено создать специальный аппарат в составе Центра развития ОЭСР, чтобы содействовать координации деятельности, обмену информацией и т. д.

Ведущие позиции США в ориентации ОЭСР на вопросы народонаселения обеспечиваются, в частности, преобладающими размерами американских взносов. Так, из общей суммы расходов стран — членов Комитета помощи развитию на цели регулирования роста народонаселения в 19 млн. долл. (1967 г.) США через УМР предоставили 12,2 млн. (другие ассигнования поступили от Швеции — 6,46 млн., Англии—120 тыс., Дании —

100 тыс., Норвегии — 40 тыс. долл.). В 1968 году УМР предоставило 109 тыс. долл. для создания так называемого «центра развития населения», вошедшего в Центр развития ОЭСР.

Для оказания влияния на осуществление программы регулирования народонаселения относительно широко используются каналы Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока (ЭКАДВ). Так, в 1964 году Фонд Рокфеллера выделил дар в 10 тыс. долл. на расширение «демографической программы» ЭКАДВ<sup>50</sup>. В 1966 году УМР выделило 25 тыс. долл. для финансирования семинара, проводившегося ЭКАДВ в Сингапуре.

Деятельность в области регулирования роста народонаселения развивающихся стран — одно из наглядных проявлений постоянных попыток использовать реально существующие проблемы развития в интересах политики неокOLONиализма.

## 5

### ПОМОЩЬ ИЗ "ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ ФОНДОВ" КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ

Включение «чрезвычайных фондов», используемых прежде всего в случае разного рода стихийных бедствий, в число инструментов неокOLONиалистского «партнерства» может показаться искусственным. Формы и масштабы стихийных бедствий не подчиняются государственной политике, а распределение их по земному шару никак не связано с географией политических и экономических интересов монополий США.

Однако уже первое приближение к вопросу заставляет несколько пересмотреть этот, казалось бы, очевидный и бесспорный вывод.

Во-первых, стихийные бедствия, о которых идет речь, прямо или косвенно связаны с экономической и социальной отсталостью. Эпидемии холеры, чумы, малярии и т. д. являются печальной «привилегией» именно этой группы стран. Сюда же можно отнести наводнения и засухи, как правило, являющиеся следствием отсутствия систем ирригации и т. п.

Даже когда речь идет о таких бедствиях, как ураганы, пожары, оползни и землетрясения, их появление в



списках происшествий, требующих внешней помощи, также определяется экономической отсталостью, отсутствием внутренних ресурсов на преодоление их тяжелых последствий.

Во-вторых, «помощь» США в ликвидации последствий стихийных бедствий весьма далеко отстоит от действительного желания оказать помощь народу, пострадавшему в результате таких бедствий. «Помощь» США всегда тесно связана с агрессивным внешнеполитическим курсом американского правительства и внешнеэкономической экспансией. Об этом свидетельствует список стран, которым оказывается «помощь». На  $\frac{2}{3}$  он совпадает с перечнем стран, являющихся главными получателями американской «помощи» (Индия, Пакистан, Индонезия, Малайзия, Турция, Бразилия, Боливия, Колумбия, Южная Корея и Южный Вьетнам). Поэтому «помощь» из «чрезвычайных фондов» фактически является дополнением к «помощи», поступающей по другим каналам.

Показательно включение в этот перечень Южного Вьетнама<sup>51</sup>. К «стихийным бедствиям» отнесена освободительная борьба вьетнамского народа против марионеточного режима в Сайгоне и его американских покровителей! Антинародный, проимпериалистический характер «помощи» проявляется здесь особенно наглядно.

Аналогичный характер носит «помощь» жертвам провокаций израильской военщины на Ближнем Востоке. По терминологии американских политиков, последствия агрессивного курса Израиля также соответственны приравниваются к «стихийным бедствиям». В условиях бойкота США со стороны арабских стран «чрезвычайная помощь» оказывается зачастую единственным средством обеспечить американское присутствие в этой части района. Для «баланса» помощь оказывается также израильской стороне.

В течение длительного времени США пытались использовать сепаратистские тенденции в Нигерии, делали ставку на раскол этой страны и выделение «республики Биафра». Когда эти расчеты провалились, США поспешили объявить о выделении «чрезвычайной помощи» федеральному правительству Нигерии.

«Чрезвычайную помощь» США предоставляли также Бирме. Учитывая прогрессивный курс во внешней и внутренней политике этой страны и ее нежелание получать американскую «помощь», связанную с ущемлением на-



ционального суверенитета, дары для ликвидации последствий циклона и т. п. являются подчас единственно возможным средством обеспечить активное «американское присутствие» в этой стране.

Таблица 24

**Размеры и структура «помощи» в ликвидации последствий стихийных бедствий**  
(тыс. долл.)

Источники "помощи"	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.
Чрезвычайный фонд:				
в распоряжении послов	371	410	420	363
в распоряжении УМР в Вашингтоне	2062	242	5747	994
Фонды «помощи» УМР и другие правительственные источники США	18728	1039	6143	9510
Фонды местной валюты: правительство США и международные организации	21137	21459	31230	20440
добровольческие организации	4077	2271	37816	1223
Добровольческие организации и американская «помощь» из других источников	3751	1572	12235	7866
Всего из американских источников	50126	26993	93591	40396
«Помощь» других стран	3576	9556	173233	16504
Расходы самих стран — получательниц «помощи»	*	*	2964747	607108

\* Данные неполные или отсутствуют.

Источник: «Agency for International Development. Foreign De-saster Emergency Relief», Wash., 1968, p. XIV.

Политический характер этой «благотворительности» виден также из того, что вопрос об оказании «помощи» решает фактически посол США.

В-третьих, обращает внимание на себя то, что разного рода стихийные бедствия являются всего лишь поводом для проведения самой изощренной пропаганды, восхваления американского «образа жизни», опорочения внешней политики социалистических стран, деятельности

коммунистических и рабочих партий, сил национального освобождения.

Наконец, в-четвертых, «помощь» в ликвидации последствий стихийных бедствий является поводом для установления и развития контактов государственного аппарата и в развитых капиталистических государствах, удачным предлогом для косвенного вовлечения их в русло американского внешнеполитического курса.

Как видно из таблицы 24, в рамках единой политики США рассматривают ресурсы из самых различных источников, причем «помощь» из США начинает относительно отступать по своему удельному весу в общей сумме мобилизованных ресурсов.

«Помощь» в ликвидации последствий стихийных бедствий является одним из каналов использования ресурсов «чрезвычайных фондов». Пример «пожарного» использования «чрезвычайных фондов» — помощь Индонезии в 1967 году в сумме 12,5 млн. долл. на оплату товарного импорта из США в порядке поддержки новому режиму. Еще пример: из этих фондов в 1968 году погашался дефицит, возникший в расходах по развитию бассейна реки Инд. МБРР официально обратился тогда к УМР с просьбой срочно предоставить около 6 млн. долл.

Таким образом, «чрезвычайные фонды» — это всего лишь один из каналов неокOLONиалистской экспансии. Они расходуются в формах, отвечающих интересам правящих кругов США. По своим последствиям они предназначены обеспечить те же цели, что и другие виды международной деятельности в рамках «партнерства».

## ГЛАВА IV      ОТ РЕГИОНАЛИЗМА И РАЗВИТИЯ ПЕРИФЕРИЙНЫХ      ЦЕНТРОВ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО      МИРО- ВОГО ХОЗЯЙСТВА - К "ГЛО- БАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ"

### 1

#### РЕГИОНАЛИЗМ И ЛОКАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ИМПЕРИАЛИЗМА

Развитие отношений на региональной основе — одно из мирохозяйственных начал неоколониалистского «партнерства». Для этого есть ряд причин.

Прежде всего необходимость развития регионализма — логический результат действия главного внутреннего противоречия, потребовавшего модернизировать неоколониализм, — противоречия между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Расширение вывоза капитала, торговых связей, особенно благодаря различным средствам социальной экспансии, помогает на данном этапе смягчению остроты этого противоречия внутри США, как спасательный клапан спускает «лишний пар» перенакопления капитала и относительно «избыточных» товаров на резервные рынки «третьих» стран. Регионализм — новая ступенька на этом пути, открывающая дополнительные возможности для монополий. По словам К. Филлипса, президента американского совета Международной торговой палаты, американский бизнес проявляет в своих внешних связях все более широкий географический подход<sup>1</sup>.

Далее обращает на себя внимание то, что по сравнению с двусторонними контактами неоколониалистского «партнерства», являющимися, безусловно, главными, регионализм в капиталистическом мировом хозяйстве обладает для государственно-монополистического капитала США рядом несомненных преимуществ (благодаря наличию двусторонних контактов!). Здесь более широко и «планомерно» привлекаются ресурсы из самых различ-

ных источников, более полно может проявиться мультипликативный эффект каждого доллара из американских государственных и частных источников, расходуемых в рамках неоколониалистского «партнерства». В условиях краха колониальной системы регионализм оказывается единственно возможной формой сохранения и развития . старых по своей сути, но новых по организационному оформлению отношений империалистических центров и фактически зависимой периферии. С позиций монополий США, это своего рода империалистическая интеграция, минуя домонополистическую стадию развития национальных хозяйств.

Логическим следствием из последнего тезиса является еще одна существенная для монополий США качественная черта регионализма — передел рынков и сфер влияния на новой основе и в соответствии с существующим соотношением сил в капиталистическом мировом хозяйстве. Именно здесь находятся экономические корни той «антиколониальной» политики США, на которую сетуют политики колониальных держав (например, англичанин У. Хейтер) и которую с демагогическим апломбом рекламируют У. Болдуин, Дж. Каплан и другие американские исследователи.

Наконец, регионализм помогает классовым союзникам и младшим партнерам империалистических монополий — национальным капиталам самих развивающихся стран выйти в качестве субъектов в мирохозяйственные связи капитализма, облегчает им возможность занять «место под солнцем» за счет других развивающихся стран. Регионализм противопоставляет одни развивающиеся страны другим, закрепляет этот раскол. Это своего рода ренессанс локальных рынков прошлого, но уже на новой основе, при наличии широко развитого вывоза капитала и в дополнение к «глобальной стратегии развития» империализма. Региональную политику империализма можно определить и как результат действия присущей капитализму тенденции к усилению взаимозависимости национальных хозяйств и интернационализации производства, ведущей к образованию международных монополий. Региональные комплексы империализма — это «сверхмонополии», созданные с помощью государственных дотаций финансового и политико-нормативного порядка и включившие в себя зачастую весьма разнородные отряды национальных капиталов.

Как и другие проявления «партнерства», империалистический регионализм имеет в своей основе реально существующие потребности экономического и социального прогресса развивающихся стран. В этом смысле он по сути дела не отличается от рассмотренных выше форм торгово-экономической и социальной экспансии. Как мы уже видели, нужда в источниках накопления в развивающихся странах позволяет империалистическим державам расширять на модифицированных условиях вывоз капитала. Потребность в технических знаниях еще более облегчает этот процесс, позволяя монополиям экспортировать капитал в красочной упаковке технических нововведений. Острейшая нехватка квалифицированных национальных кадров, способных осуществлять современное производство и соответственно модернизировать общественную жизнь своих стран, служит благоприятным поводом для социальной интервенции. Целесообразность планомерного и взаимодополняемого развития отдельных секторов национальных хозяйств, максимального исключения распыленности ресурсов находит «прагматический ответ» в форме попыток неоколониалистского «партнерства» империалистических держав, в которое подключается и местный капитал самих развивающихся стран.

Объективная производственно-техническая база имеется и у региональных отношений развивающихся стран. Узость внутреннего рынка сбыта и ресурсов капитала, зависимость от рынка небольшой группы империалистических, в первую очередь колониальных, держав объективно толкают их к региональному сотрудничеству.

Существующая система мирового капиталистического рынка противоречит современному этапу мирового общественного развития. Она узка даже для мирового капиталистического хозяйства. Наконец, она совершенно неудовлетворительна для империалистических держав, особенно США, у которых отсутствовали колониальные владения и которые стремятся расширить рынки для своих товаров и сферы приложения капиталов.

Для регионального сотрудничества имеется вполне обоснованная объективная база, что находит свое воплощение в ряде записанных на бумаге и отчасти реализуемых планов регионального сотрудничества развивающихся стран.

Но именно в этой точке в действие вступает «партнерство» со всеми присущими ему атрибутами, и прежде всего характерной для данного случая подменой регионального сотрудничества совершенно иным явлением — кооперацией производственной и социальной деятельности в интересах капитала. И это не игра слов. Сотрудничество и кооперация, как синонимы, имеют различный семантический смысл из-за разницы самого своего происхождения: совместный труд в первом случае, совместная деятельность — во втором. В данном случае указанные синонимы используются в интересах подмены понятий, оказываются инструментами политической борьбы, так как возможность двойного в классовом смысле толкования позволяет говорить о прямо противоположных видах международной экономической деятельности, используя одни и те же «ключевые» слова.

Критику механизма современного капиталистического международного разделения труда и существующей системы мировых хозяйственных связей с обоснованием целесообразности развития регионализма можно встретить в работах видных буржуазных исследователей. Считается аксиомой, что толчком к развитию или средством его ускорения является начало закупок товаров «более бедного района более богатым районом» и инвестирование в первый капиталов второго. А. Хиршман именуется эту «логическую» связь внешнего рынка с внутренним рынком развивающихся стран «эффектом струи», Г. Мюрдаль — «эффектом расширения». При отсутствии взаимодополняемости хозяйств — а ее никогда не было в отношениях между империалистическими странами и их бывшими колониями — проявляется эффект противоположного действия («эффект поляризации» — по Хиршману, «эффект обратной волны» — по Мюрдалю, «эффект торможения» — по Ф. Перру). Регионализм оказывается удобной формой поисков отсутствующей «взаимодополняемости» — в придачу к «партнерству» в области движения капиталов, внешней торговли, социальной экспансии.

Региональной кооперации США стали придавать особое значение с начала 60-х годов. Ее высшей формой является ускоренная интеграция капиталов в странах, являющихся объектами экспансии, причем в этой интеграции уже принимает участие капитал самих развивающихся стран, включая государственный сектор. Более

широко распространенной формой региональной кооперации выступает интеграция экономической и социальной политики национальных государств с мирохозяйственной политикой государственно-монополистического капитализма. Основой интеграции выступают вторичные производственные отношения, мировой капиталистический рынок.

Складывающиеся локальные системы капиталистического мирового хозяйства являются фактом. США занимают здесь наиболее экспансионистские и по-своему гибкие позиции. Они проявляют готовность использовать старые формы региональной кооперации, но постоянно подчеркивают стремление к развитию регионализма на новой основе. США сосредоточили свою «помощь» на ограниченном числе стран, но пытаются найти различные заменители и суррогатные средства, чтобы на региональном и даже мирохозяйственном уровнях это не влекло к уменьшению влияния американского капитала на экономическую и социальную жизнь остальных развивающихся стран. США включили в число объектов своей экспансии даже страны-«франкофоны», вывоз капитала в которые связан с особо большими издержками, но в то же время принимают меры к «удешевлению» бремени неизбежных дотаций. Расходы США на региональные цели в последние годы особенно возросли. Подчас они приобретают первостепенное значение.

Наиболее высок удельный вес ассигнований на «региональные цели» в Африке: в настоящее время от  $\frac{1}{4}$  до  $\frac{2}{5}$ . Толчком к расширению региональных расходов считают «доклад Корри» 1966 года. (Э. Корри, посол США в Эфиопии, возглавлял специальную президентскую комиссию по изучению эффективности американской «помощи» африканским странам). В докладе указывалось, что развитие американской программы «помощи» в Африке «должно в первую очередь идти через развитие региональных и многосторонних проектов и программ и путем использования таких методов и каналов, которые вовлекают более чем одного вкладчика»<sup>2</sup>. Была повышена страноведческая концентрация «помощи» (число регулярных получателей было сокращено втрое). Изменилось и отраслевое направление «помощи». В числе объектов «помощи» на первом плане теперь стоят сельское хозяйство, подготовка кадров (особенно учителей), контроль за рождаемостью и другие «приоритетные»

вопросы. Не оставляются без внимания вопросы организации общественного управления.

В связи с большим числом региональных группировок в Африке Соединенные Штаты пытаются по возможности использовать эти организационные основы для расширения своей экспансии. Впрочем, наиболее успешной оказалась их деятельность только в Восточноафриканском сообществе, хотя эмиссары американского капитала, поддержанные субсидиями УМР, проникли даже в такие «крепости», сохранившиеся в измененном виде с колониальных времен, как, например, Совет согласия.

Думается, что столь высокий удельный вес региональных расходов — явление временное для африканского континента. Это показатель желания монополий США «открыть» для себя этот континент, но в то же время и свидетельство огромных трудностей, встречающихся им на этом пути, — трудностей, среди которых главкой является слабое экономическое развитие основной части континента, его неспособность принять и применить с выгодой для США американский частный капитал. Не менее существенными являются и преграды «Общего рынка» (ЕЭС), «традиционные» связи со старыми метрополиями и т. д.

В «докладе Корри» эта мысль высказана в следующей «дипломатичной» форме: «Размер американской помощи Африке должен увеличиваться постепенно, вместе с ростом африканских общественных институтов и по мере того, как прогресс африканских стран позволит африканским странам использовать американскую помощь более эффективно»<sup>3</sup>.

В Азии США также пытаются максимально использовать уже имеющиеся региональные учреждения и группировки, а также создают новые.

В законе об оказании «помощи» иностранным государствам (ст. 271) говорится: «Ускорение экономического и социального развития в Юго-Восточной Азии является важной целью внешней политики США... Этой цели служит расширение усилий стран Юго-Восточной Азии и других заинтересованных стран в совместных программах экономического и социального развития района через многосторонние и двусторонние каналы содействия»<sup>4</sup>.

Например, в рамках «плана Колombo» США оказывают «помощь» на цели соответствующего развития сель-



ского хозяйства, регулирования роста населения, так называемого «общинного развития»<sup>5</sup>.

Через Координационный комитет по Меконгу США пытаются подключить ресурсы других государств (как развитых, так и развивающихся) к экономическому развитию политически важного для них района Юго-Восточной Азии. Фактически речь идет о том, чтобы косвенным путем вовлечь остальные страны в ту сложную ситуацию, которая создалась в результате агрессии США во Вьетнаме. Этой «конструктивной» деятельности пытаются придать еще больший вес включением ее в систему работы Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока<sup>6</sup>, при этом США взяли на себя «плату более  $\frac{1}{3}$  всех предынвестиционных обследований (см. табл. 25), фактически облегчая осуществление инвестиций ФРГ, Японией и др. Военно-политические цели всегда играли большую роль в неокOLONиалистской политике США.

Показательно, что для субсидирования экономической экспансии, имеющей большое политическое содержание, в настоящее время привлекаются ресурсы Программы развития ООН. Существенный пассив в соотношении инвестиций и предынвестиционных обследований характерен для Израиля и марионеточного режима на Тайване. Поискам рынков для национальных товаров и сфер приложения национальных капиталов подчинены расходы Индии, Филиппин, Ирана, Пакистана.

Как явствует из официальных заявлений, США стремятся поскорее отказаться от обременительной в экономическом отношении роли в рамках Координационного комитета. По словам бывшего специального советника президента США по вопросам экономического и социального развития стран Азии Ю. Блэка, «настало время» перевести эту программу на «более стабильный фундамент», с учетом долгосрочной перспективы, и разработать «всеобъемлющий и систематизированный план развития».

И еще: «Необходимо изучить вопрос о долгосрочных отношениях Координационного комитета по Меконгу с Азиатским банком развития»<sup>7</sup>. Делались так же попытки привлечь ресурсы даже из социалистических стран.

В политических целях дипломатией США усиленно подчеркиваются также экономические и социальные ас-

Таблица 25-

**Взносы или обязательства на проекты, осуществляемые в рамках  
Координационного комитета по Меконгу в 1968 году**

(тыс. долл.)

	Всего	Прелынвести- ционные обследования	Инвестиции
США	32 476,6	19 331,6	13145,0
Япония	16 804,7	1489,7	15315,0
ФРГ	16 002,5	2,5	16000,0
Франция	5185,9	1609,7	3 576,2
Голландия	4 869,2	569,2	4 300,0
Австралия	3 454,8	1008,0	2 446,8
Канада	3 365,0	1365,0	2 000,0
Англия	2088,2	323,9	1 764,3
Дания	610,0	10,0	600,0
Новая Зеландия	560,6	210,6	350,0
Индия	512,8	312,8	200,0
Израиль	402,8	397,8	5,0
Филиппины	363,0	285,0	78,0
Пакистан	250,0	100,0	150,0
Иран	158,5	158,5	—
Бельгия	90,0	90,0	—
Австрия	75,0	75,0	—
Швеция	20,0	20,0	—
Финляндия	10,0	10,0	—
Итого	88 592,6	27597,3	60 995,3
Таиланд	31936,5	4 855,5	27 081,0
Камбоджа	13 501,1	2 427,1	11074,0
Лаос	2 875,3	1942,8	932,5
Южный Вьетнам	1393,1	1373,1	20,0
Итого	49 706,1	10 598,6	39107,5
Международные организации	9 500,0	9 363,4	136,6
В том числе:			
Программа развития ООН	7 878,5	7 878,5	—
Другие источники	37,1	37,1	—
Итого	147 835,8	47596,4	100 239,4

Источник: «Inter-American Development Bank Capital Stock Hearings before the Committee on Foreign Relations, 90th Congress, 2nd Session», Wash, 1968, p. 18.

пекты таких региональных военных группировок, как АЗПАК и АСЕАН.

В числе новых регулярных проектов, также имеющих политическую (правда, существенно отличную) подоплеку, можно назвать также Фонд развития бассейна реки Инд. Участниками фонда являются США, Англия, ФРГ, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Пакистан, а также МБРР (выступающий в качестве администратора фонда). Позднее в фонде, превысившем 1 млрд. долл., стала участвовать также Международная ассоциация развития. Из данного фонда в рамках консорциума «помощи» Пакистану были выделены 324 млн. долл. для строительства плотины Тарбела. Характер «партнерства» достигается взносами Пакистана (335 млн. долл., в рупиях), США (50 млн. долл.), Италии (50 млн.), Франции (30,4 млн.), Англии (24 млн.), Канады (4,6 млн.) и МБРР (25 млн.). Как правило, взносы могут быть использованы только на покупку товаров и услуг из соответствующей страны.

Вместе с другими империалистическими державами США участвуют в финансировании ряда региональных профессиональных центров в Азии: Азиатского технологического института в Бангкоке (Таиланд), Регионального Центра английского языка в Сингапуре, Учебного центра по точным наукам и математике в Пенанге (Малайзия), Учебного и исследовательского центра по вопросам сельского хозяйства (Лос-Банос, Филиппины).

Таким образом, в Азии в отличие от африканского континента США шире используют техническую «помощь» и активнее применяют «партнерство» с другими империалистическими державами. К тому же США приходится выдерживать здесь серьезную конкуренцию с другими империалистическими державами (особенно с Японией), и их региональная деятельность чем дальше, тем больше привязывается либо к самым широким проектам, либо к узконациональным конкретным планам, в отношении которых региональные учреждения служат лишь каналом для более удобного направления американской «помощи».

Что касается Латинской Америки, то здесь делается еще один организационный шаг вперед по сравнению с обоими указанными районами.

Деятельность «Союза ради прогресса» довольно широко освещена уже в советской литературе. Поэтому

остановимся лишь на рассмотрении его как инструмента политики «партнерства».

Вряд ли можно найти сколько-нибудь серьезного исследователя или просто наблюдателя, у которого сохранились какие-либо сомнения относительно классовой сущности и политико-экономической направленности этой неокOLONиалистской программы. На основе глубокого анализа современной обстановки международное Сoвещание коммунистических и рабочих партий 1969 года пришло к выводу, что «Союз ради прогресса» потерпел поражение<sup>8</sup>.

Иного результата было бы трудно ожидать от этой проимпериалистической программы, имеющей своей главной целью затормозить развитие общественного прогресса в Латинской Америке, прежде всего не допустить углубления национально-освободительной борьбы народов и роста влияния коммунистических партий, воспрепятствовать в этой части земного шара развалу политической и социальной системы империализма, отчетливо проявившемуся в итоге победы народной революции на Кубе.

«Союз ради прогресса» с самого начала имеет антикоммунистическую направленность. Это отчетливо проявилось еще на основополагающей конференции в Пунтадель-Эсте в августе 1961 года, на которой США при помощи грубого нажима и шантажа пытались защитить и упрочить свои позиции на континенте.

Согласно специальной поправке 1963 года к закону об иностранной помощи, американское правительство должно прекращать оказание «помощи» любой стране, не порвавшей в течение 60 дней торговые отношения с Кубой.

Антикоммунизм «Союза ради прогресса», его стремление затормозить общественный прогресс народов, с годами не только не уменьшился, но еще более возрос, стал более изощренным по методам осуществления и более, глубоким по существу, особенно путем совершенствования системы «партнерства» и усиления социальной экспансии. Президент Р. Никсон назвал такую политику «особыми отношениями»<sup>9</sup>.

Вместе с тем за истекший период отчетливо проявилась вся неспособность капитализма в целом, а империализма США в особенности, сохранить свои прежние позиции. Выражением кризиса политики «партнерства»

явилась, в частности, так называемая «Декларация Виньядель-Мар», принятая в мае 1969 года латиноамериканскими странами. Как известно, в этом документе страны Латинской Америки высказались за соблюдение принципа невмешательства в право каждой страны свободно распоряжаться своими природными ресурсами, требовали, чтобы экономические отношения не сопровождались военными и политическими условиями<sup>10</sup>.

Усиливающийся в Латинской Америке «скептицизм» в отношении «Союза ради прогресса» отмечает «комиссия Пирсона»<sup>11</sup>.

Провалившись в своих главных целях, оказавшись не в состоянии предотвратить развитие национально-освободительного революционного движения, «Союз ради прогресса» уже внес и продолжает вносить некоторые новые моменты в общественно-политическую структуру латиноамериканских стран, в формы и масштабы связей этих стран с империалистическими державами. Впрочем, эти результаты следует зачастую относить не только и даже не столько к деятельности «союза», сколько к существованию реально происходящих интеграционных процессов в Латинской Америке, которым «союз» пытается придать наиболее выгодное для монополий США направление.

«Союз ради прогресса» ныне основывается на: 1) развитии международного «партнерства» в области движения капитала; 2) «партнерстве» в области развития взаимной торговли; 3) «партнерстве» по форме, экспансии по существу в области координации экономической и социальной политики.

Разумеется, «партнерство» по всем трем направлениям фактически сводится к максимальному приспособлению содержания экономической, торговой и, в более широком плане, всей общественной деятельности латиноамериканских стран к требованиям монополистического капитала США. Вряд ли есть необходимость разбирать причины того, почему в качестве главной силы для реализации этих «американоцентристских тенденций» теперь все чаще называют возможность прямого вооруженного вмешательства, прикрываемого ширмой «коллективных» межамериканских операций.

Важнее другая качественная характеристика этого процесса: налицо развитие своего рода интеграции империалистического типа, которая в иных условиях могла

бы быть возможна лишь на базе высокого развития монополистического капитала, его взаимного переплетения и взаимосвязи. «Партнерство» призвано обеспечить скачок в развитии капитала, интернационализировать его, прежде чем он соответственно созреет в национальных рамках. В этом прежде всего состоит социальная и экономическая сущность деятельности в рамках «союза». Это в историческом плане обреченная, но в тактическом имеющая определенные возможности попытка перешагнуть через определенную стадию, перейти к монополистической стадии, не дожидаясь созревания на домонополистическом рубеже.

Плату за этот скачок формально несут обе стороны. Однако чем дальше, тем больше она должна взиматься из местных источников. Широко привлекаются и многосторонние фонды.

В рамках «союза» была предпринята даже попытка «одним ударом» и по примеру «ассоциации» с ЕЭС закрепить организационно региональный («многосторонний») принцип деятельности, который повысил бы роль США и закрепил перекладывание бремени развития на внутренние ресурсы. Но эта попытка полностью провалилась<sup>12</sup>. Поэтому империализму США приходится действовать более осторожно.

«Партнерство» в области движения капитала — центральный объект деятельности «Союза ради прогресса». Не удивительно, что именно монополистический капитал США выступил инициатором этой программы для Латинской Америки. «Стремление... направить историю по желательному... пути» явилось движущим мотивом тех мероприятий, которые были изложены в специальном бюллетене «Содружество ради прогресса в Латинской Америке», выпущенном на средства фондов Рокфеллера и Форда, и которые легли в основу государственной программы<sup>13</sup>.

Внешние фонды финансирования составили, по официальным данным, 12% валовых инвестиций в Латинской Америке. Остальные 88% (80% — по «норме», установленной в 1961 году в Пунта-дель-Эсте) осуществили сами развивающиеся страны<sup>14</sup>. Из 12% внешних инвестиций 6,7% (7,7 млрд. долл.) составили капиталы США, остальные 5,3% — государственная «помощь» и частные инвестиции других империалистических держав<sup>15</sup>,

Несмотря на межгосударственный характер «помощи», непосредственными получателями ресурсов в денежной форме выступают монополии страны, оказывающей «помощь», причем эта норма подчас доходит до 100%. Таким образом, через государственные каналы происходит перераспределение ресурсов внутри США в пользу участников программы «партнерства».

Та часть «помощи», которая носит «несвязанный» характер — не более 10% всей суммы, — также является объектом перераспределительного процесса. Однако принцип перераспределения здесь несколько иной — он осуществляется по принципу наивысшей конкурентоспособности товаров или услуг. Этот принцип действует в международных органах: «Общий рынок» (ЕЭС), Программа развития ООН, ее специализированные учреждения и т. д., хотя и здесь национальная доля получателей средств из фондов тяготеет к национальной доле вкладов.

В небольшой степени к этим торгам (например, через Фонд социального прогресса, через ПРООН и др.) допускается бизнес самих развивающихся стран, который, таким образом, также делается участником процесса перераспределения. На фазе «повторного» перераспределения к этим международным источникам подключаются отчасти запасы национальной валюты, накопленной в результате реализации сельскохозяйственных «излишков» (согласно «поправке Кули»).

Международное перераспределение ресурсов — наиболее уязвимый для критики объект во внутренней политической борьбе в странах, оказывающих «помощь». Без такого рода перераспределения немислим механизм многостороннего — регионального и впоследствии «глобального» — «партнерства» капитала. Это — своего рода тактическая плата за стратегические цели. Немислим без него и «Союз ради прогресса» — в какой бы форме он ни сохранился и действовал.

Перераспределительный характер по своей экономической сущности носит также прямая поддержка американским монополистическим капиталом растущего национального частного бизнеса в Латинской Америке. В числе мероприятий, служащих формой для такого рода перераспределения, можно назвать различного рода меры по подготовке кадров, деятельность различных межамериканских организаций, способствующих направлению в Латинскую Америку технической «помощи»

США, и принятие выгодной для американских монополий шкалы национальных социально-экономических «приоритетов», создание инвестиционных центров, изучение и выработку рекомендаций для национального частного бизнеса в латиноамериканских странах и т. д. Механизм перераспределения действует дальше; на новой организационной ступени он делает объективными союзниками империалистических держав наиболее развитые из стран «третьего мира», положение которых на мировом капиталистическом рынке при наличии более широкого «партнерства» с монополиями США оказывается более предпочтительным. Этому процессу, в частности, способствует региональная деятельность филиалов американских монополий.

Таблица 26

**Чистое движение капиталов между филиалами  
американских фирм за границей**  
(млн. долл., ввоз — «—»)

	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.
Аргентина	—11	—14	—14	—5	4	—1	—3
Мексика	11	—5	3	—5	2	3	1
Панама	13	14	12	8	7	10	—2
Прочие страны Латин- ской Америки	2	4	—3	—1	—37	—11	4
Всего	16	—1	—2	—3	—24	1	*

\* Менее 50 тыс. долл.

Источники: «Survey of Current Business», 1967, No 9, p. 48; 1968, No 10, p. 28; 1969, No 10, p. 33.

Как видно из таблицы 26, движение капиталов между филиалами американских фирм идет в первую очередь в стороны стран, являющихся объектами наиболее интенсивной экспансии.

Механизм перераспределения между фондом потребления и фондом накопления в пользу последнего и внутри самого фонда накопления в пользу «приоритетных» отраслей и финансовых групп действует благодаря «союзу» внутри развивающихся стран.

Здесь можно отметить два канала перераспределения: через налоговые системы, которые совершенствуют-



ся в рамках «союза», и через национальные банки и корпорации развития.

Введение «прогрессивных» налоговых реформ в пользу предпринимателей связывается с мерами по «стабилизации» экономики и замене почти неконтролируемых инфляционных методов финансирования «здоровыми» капиталистическими методами руководства хозяйством. Это «оздоровление» необходимо и для американских монополий, которые ежегодно теряют по несколько процентов своего дохода в результате обесценения национальных валют.

Правительственные доходы в 17 латиноамериканских странах благодаря налоговым реформам, осуществленным с помощью «Союза ради прогресса», выросли более чем на 40%. Этот рост государственных доходов позволил увеличить государственные капиталовложения на развитие производства в частном секторе с 1961 по 1966 год на 29% по региону в целом и 37% —исключая Аргентину. С 1963 по 1966 год правительственные расходы на сельское хозяйство выросли на 33%, на цели образования и подготовки кадров — на 31%<sup>16</sup>. Здесь налицо результат воздействия установленной очередности сфер деятельности в программе американской «помощи».

Глубокую классовую оценку налоговых реформ дают коммунистические партии. Налоговые реформы, говорится, например, в Программе Коммунистической партии Чили, «имеют целью использовать старые механизмы в интересах американских вкладчиков и их союзников из правящих кругов»<sup>17</sup>.

Контролируемое капиталом США «партнерство» в области налогового обложения осуществляется через действующие на основе контакта с УМР миссии американской Службы внутренних доходов, а также через Межамериканский центр налоговых администраторов, проводящий с 1967 года регулярные ежегодные заседания и совместные консультации.

Свои перераспределительные функции во имя «партнерства» различными путями выполняют национальные банки и корпорации развития. Уже простое включение государственных ресурсов в капитал банка носит перераспределительный характер, так как он образуется за счет изъятия из фондов потребления или менее производительных отраслей производства для передачи в «приоритетные» отрасли хозяйства. Этот эффект перераспре-

деления в пользу «прогрессивных» производств усиливается облегченными условиями предоставления кредитов, хотя и более тяжелыми по сравнению с внутренней практикой промышленно развитых стран (особенно по уровню взимаемого процента). Возникающий при этом пассив покрывается государством, а также принудительным финансированием со стороны отдельных частей национального частного сектора. Так, в Бразилии страховые компании обязаны хранить до 60% своих резервов в облигациях, указанных им Национальным банком экономического развития, или помещать эквивалентные суммы в банк. По этим вкладам платят 5%, что в условиях инфляции не только не ведет к их росту, но даже частично съедает сами вклады<sup>18</sup>.

Отчасти банки и корпорации развития служат также международному перераспределению ресурсов, однако это перераспределение фактически осуществляется внутри соответствующих национальных групп капитала, так как банки развития выступают партнерами иностранных частных фирм внутри развивающихся стран. Механизм этого перераспределения несколько осложняется промежуточными звеньями в виде вкладов УМР в национальные банки и корпорации развития, кредитов МБРР и финансирования МФК.

При наличии такого механизма, позволяющего увязывать экономические интересы различных групп капитала на американском континенте, существует ряд каналов, организационно закрепляющих «межамериканское партнерство» отдельных звеньев капитала.

Существует специальная программа в рамках «союза» под названием «Партнеры союза». Она охватывает широкий круг участников, но организации монополистического капитала в ней являются ведущими. Деятельность в рамках программы возглавляется Национальной ассоциацией партнеров союза, которая имеет свои комитеты в отдельных штатах. Задача официально состоит в том, чтобы довести осуществление программы до каждого «маленького человека» в Латинской Америке. По состоянию на 1968 год, программа помогла установлению контактов 37 районов в 16 латиноамериканских государствах с соответствующими партнерами в 37 штатах США. При этом частным сектором США в различной форме было израсходовано 12 млн. долл. Свою помощь программе «Партнеры союза» примерно в сумме 0,5 млн.

долл. в год оказывает УМР. Участие в частных «добровольных» программах является обычной практикой УМР.

Наличие прямых контактов позволило расширить государственную поддержку американских частных инвестиций в этой части капиталистического мирового хозяйства. В частности, на этот район приходится более половины общей суммы капиталов, застрахованных от «специфического риска».

Отмечается рост американских прямых частных капиталовложений в странах — участницах «союза», при этом характерен сдвиг в помещении их предпочтительно в обрабатывающую промышленность. Этому, в частности, способствовал Межамериканский инвестиционный центр развития, которому через Совет международного прогресса в области управления производством (администратора центра) оказывает финансовую помощь УМР. Через центр установлены уже сотни контактов инвестиционного характера. Кроме того, через местные «комитеты партнерства» проводятся специальные «инвестиционные конференции», в которых участвуют представители американского и латиноамериканского частного бизнеса.

Латинская Америка — один из районов, наиболее посещаемых торгово-инвестиционными миссиями по программе «ЙОГА», среди которых высок удельный вес отраслей обрабатывающей промышленности.

На Латинскую Америку приходится большая часть технической «помощи», оказываемой через службу инженерных консультантов, Международный корпус исполнительных служб и т. д. И как официальное подтверждение закономерности такого сдвига в направлении частных инвестиций звучит заявление возглавлявшего МКИС Дэвида Рокфеллера: «Индустриализация является желательной, неизбежной и крайне важной для экономического роста»<sup>19</sup>.

Впрочем, указанный сдвиг никак не отменяет отмеченной выше очередности «приоритетов»: сельское хозяйство и образование, к которым добавлена также «региональная кооперация», особенно в области строительства дорог, в развитии телекоммуникаций и других видах деятельности, преимущественно военно-политического характера.

В рамках «союза» делаются попытки активизировать деятельность Панамериканского фонда развития. Этот

фонд был создан Организацией американских государств и официально занимался поддержкой мелкого национального бизнеса. В 1968 году была поставлена задача создать такие фонды в каждой латиноамериканской стране «с целью влить деятельность частного сектора в общие усилия государств в интересах развития»<sup>20</sup>.

В 1970 году в Нью-Йорке создана «Лэтин Америкен агрибизнес девелопмент корпорейшн», имеющая целью добиваться повышения эффективности местного производства с постепенной передачей иностранных инвестиций национальным предпринимателям<sup>21</sup>.

Чтобы завершить обзор организационного механизма «партнерства» в области капитала, упомянем лишь также региональные кредитные учреждения (в первую очередь МАБР) и международную компанию «АДЕЛА». Эти международные государственные и частнокапиталистические объединения как бы венчают систему империалистической интеграции на этом участке капиталистического мирового хозяйства.

Партнерство в области взаимной торговли носит значительно более ограниченный характер и является преимущественно «производным продуктом» интеграции в сфере капитала. Взаимная торговля между латиноамериканскими странами также растет в результате отмены некоторых ограничений в системе Латиноамериканской ассоциации свободной торговли и Центральноамериканского общего рынка, однако удельный вес этих взаимных операций пока невелик (10%—в ЛАСТ; 20%—в ЦАОР).

Более примечательна другая черта: растет торговля с империалистическими державами, причем не только с США. При общем росте торгового оборота удельный вес США в импорте этих стран не только не уменьшается, но даже увеличивается. Что касается экспорта данной группы стран, то повышение здесь удельного веса ФРГ и Японии фактически означает улучшение условий воспроизводства американских капиталов в центральноамериканских странах.

В целом по Латинской Америке товарооборот с США развивается менее интенсивно. Доля США в латиноамериканском экспорте удерживается на уровне 73, тогда как доля Западной Европы и Японии превысила 2/3. По доле в импорте латиноамериканских стран конкуренты из Западной Европы и Японии также догоняют США.

Поскольку рост внешней торговли латиноамериканских стран идет более медленно по сравнению с другими развивающимися странами, США активизируют свой нажим на латиноамериканских «партнеров» с целью добиться от них принятия более решительных мер в целях развития и углубления межамериканского разделения труда. Однако «партнерство» здесь носит менее концентрированный характер по сравнению с областью вывоза капитала.

Большие надежды связываются с более широким использованием ресурсов самих развивающихся стран (регулирование инфляции, сохранение у экспортеров части валютной выручки, предоставление им экспортных кредитов, установление более выгодного валютного курса при экспорте пользующихся меньшим спросом «традиционных товаров»).

Имеются вместе с тем и совместные программы «партнерства» в области внешней торговли.

Расширению торговли латиноамериканских стран за счет рынков «третьих стран» служит деятельность Межамериканского центра по развитию экспорта, созданного в 1967 году в Боготе (Колумбия). За счет взносов стран — членов ОАГ был образован ежегодный фонд в 750 тыс. долл. в целях «открытия новых рынков для продуктов латиноамериканских стран» в Западной Европе, Канаде и Японии. Деятельности центра помогает Центральноамериканский банк экономической интеграции («Тегусигальпа»), который сотрудничает с торговым центром ГАТТ — ЮНКТАД. Заметим, что УМР поддерживает прямой организационный контакт с банком через свое региональное отделение в Гватемале.

Латиноамериканские страны и США участвуют в финансировании Фонда диверсификации в рамках Международного соглашения по кофе. Кофе занимает второе после нефти место в латиноамериканском экспорте и для многих стран континента является крупнейшим источником валютных поступлений. К тому же на Латинскую Америку приходится  $\frac{2}{3}$  мирового производства кофе, сбыт которого переживает тяжелый кризис. Фонд диверсификации призван постепенно заменить кофе другими видами производства. Размеры фонда на пять лет определены в 150 млн. долл. Как и в других случаях «партнерства», фонд образуется прежде всего отчислениями самих развивающихся стран: они должны пере-

давать в единый пул по 60 центов с каждого мешка экспортированного кофе.

В области внешней торговли США, как правило, не торопятся ограничивать себя региональными рамками, хотя зачастую ставят Латинскую Америку первой в ряду развивающихся районов при выдвигании широких, «глобальных» предложений, при этом всякий раз подчеркивают временный характер тех или иных уступок<sup>22</sup>.

«Партнерству» в области экономической и социальной политики отводится особо важная роль. Все перечисленные формы социальной экспансии активно осуществляются в рамках «Союза ради прогресса». Однако имеется ряд специфических черт в области социальной экспансии США в Латинскую Америку.

Прежде всего следует отметить широкое подключение к социальной экспансии различных военных программ: с одной стороны, это — отвлекающий маневр, имеющий целью скрыть от латиноамериканских народов все усиливающуюся милитаристскую сущность американской политики, показатель краха надежд монополистического капитала США на предотвращение роста национально-освободительного движения и усиления влияния коммунистических партий; с другой — «увязка» милитаристских программ с социальной экспансией имеет целью расширить арсенал средств политического и идеологического воздействия США.

В 1970 году, согласно заявлению помощника министра обороны по делам международной безопасности Дж. У. Наттера, половину военной «помощи» странам Латинской Америки США намечали предоставить в форме подготовки военных кадров<sup>23</sup>. США стремятся к тому, чтобы эта подготовка тесно увязывалась, с одной стороны, с целями внешней политики США в этом районе, деятельностью американских посольств, а с другой — также с планами и практикой социально-экономического развития этих стран.

По требованию сенатора Ф. Черча конгрессу были представлены сведения о военных, получивших в свое время подготовку в США и занимающих видное положение в своих странах. Выяснилось, что программа «фол-лоап» применяется не только в отношении гражданских служащих, работников учебных и научных центров. Вместе с тем в условиях постоянных военных переворотов делать ставку на подготовку только «генералов»

не представляется возможным. Поэтому Соединенные Штаты пытаются решить более широкую социальную задачу.

Подготовкой военных кадров США стремятся, согласно официальным заявлениям, «улучшить то мнение, которое сложилось в отношении латиноамериканских вооруженных сил в глазах народов этих стран»<sup>24</sup>. Вот каким представляют себе американские эксперты военного деятеля в Латинской Америке: «Он... должен менее зависеть от поддержки какого-либо определенного класса общества и быть менее связанным преданностью такому классу. Он также должен быть менее привержен идее сохранения какой-либо полученной в наследство социальной или политической системы и более готов воспринимать популярные, и даже радикальные, национальные идеологии — отчасти потому, что он охотнее отождествляет себя с ними, отчасти — для сохранения своего положения»<sup>25</sup>. Речь идет о преданных капитализму руководителях, способных, опираясь на силу армии, путем мелких реформ не допускать глубоких социальных взрывов и коренных потрясений в Латинской Америке. Это что-то вроде кадров «белой революции» латиноамериканского образца.

Неоколониалистское «партнерство», частью которого сделан этот социальный милитаризм, перестало бы быть самим собой, если бы при этом не обеспечивались и другие важные для монополий США цели, как, например, «обеспечить Соединенным Штатам исключительное положение поставщика оружия»<sup>26</sup>.

Специфической чертой развития социального «партнерства» является также весьма широкое и скоординированное привлечение к его осуществлению всех видов финансовых источников — как внешних, так и внутренних.

В области развития систем просвещения и подготовки кадров особое внимание уделяется «совместному планированию» операций УМР с МБРР, Межамериканским банком развития и ОАГ.

На плечи латиноамериканских правительств переносится доля расходов на подготовку американских членов «Корпуса мира» для работы в данной стране. В десяти латиноамериканских странах «Корпус мира» обслуживается аппаратом, в большей степени укомплектованным (и оплачиваемым!) местными правительствами.



Участниками программы «Партнеры союза», несущими совместно с УМР расходы в социальной области, являются также университеты США, благотворительные фонды и т. п.

Специфической чертой обеспечения социального «партнерства» является по возможности широкий охват идеологическим воздействием населения латиноамериканских стран.

Этим целям служит создание «свободных» профсоюзов в Латинской Америке. Для того же организовываются по американским рецептам кооперативы, являющиеся фактически средством усиления позиций частного капитала.

Показателен сдвиг, происшедший в последние годы в составе кооперативов. В 1962 году половину кооперативов составляли сельскохозяйственные и потребительские. Теперь на первое место выходят кредитные кооперативы, которые создают даже свои кооперативные банки. В 1962 году таких банков не было вообще; в 1968 году они уже имелись в Эквадоре, Аргентине, Перу, Доминиканской Республике, Колумбии; намечалось создание таких банков в Никарагуа, Венесуэле, Гватемале, Эквадоре, Коста-Рике. Показательно, что в программах «помощи» кооперативы включены в один ряд с деятельностью инвестиционного центра и развитием программы «интеграции рынков».

Целям идеологического воздействия на трудящихся стран Латинской Америки служат такие программы, как «Война голоду», а также программа развития жилищного строительства. В интересах монополистического капитала США в первом случае соответствующим образом используются поставки сельскохозяйственных «излишков», во втором — государственная «помощь» США стимулирует развитие соответствующих кооперативов в Латинской Америке.

Помогая развитию капиталистических производственных отношений, «союз» не затрагивает позиции латифундистов, обещанные земельные реформы остаются на бумаге; во многих странах ими охвачены менее 1 % сельского населения.

«Союз ради прогресса» — конкретная и наиболее развитая форма неокOLONIALИСТСКОГО «партнерства». От самого своего названия до конкретных форм осуществления «союз» призван подменять идею сотрудничества



практикой империалистической интеграции, а прогресс — развитием и углублением капиталистического разделения труда. «Союз ради эксплуатации» — так окрестили эту программу в общественных кругах Латинской Америки. Деятельность союза особенно очевидно демонстрирует ограниченный характер «партнерства», невозможность подменить историческую потребность независимого национального прогресса его капиталистическим суррогатом.

## 2

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ РАЗВИТИЯ КАК ОРУДИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИ- ТИКИ КАПИТАЛА

Региональные банки развития, созданные за последнее десятилетие в Латинской Америке, Африке и Азии, оказываются удобным средством для проведения политики неокOLONиализма и формирования локальных систем империализма. Это, разумеется, не исключает определенных возможностей для их использования в интересах развития национального производства. Но по своей природе и функциональной роли региональные банки являются частью финансово-кредитной системы империализма. Региональные банки занимают в этой системе формально «промежуточное» положение между МБРР с его филиалами, с одной стороны, соответствующими национальными банками и корпорациями развивающихся стран — с другой. Мы говорим «формально», так как это промежуточное положение весьма условно, скорее показывает место региональных банков на воображаемой графической схеме, нежели в действительной политике.

Как видно из данных, приводимых в таблице 27, американские вклады в региональные банки составляют примерно  $\frac{1}{6}$  всех вкладов США в международные финансово-кредитные учреждения.

Для осуществления целей «партнерства» региональные банки являются удобным средством по ряду причин.

Уже по самой своей природе, объединяя в общий пул капиталы ряда стран, они осуществляют наиболее полно региональную интеграцию капиталов. Участие в ней непосредственно капиталов империалистических стран обеспечивает координацию деятельности этих региональ-

ных интегрированных пулов с капиталистическим мировым хозяйством. США являются крупными вкладчиками в региональные банки, и деятельность последних поэтому в большей или меньшей степени призвана дополнять двусторонние отношения США с развивающимися странами.

Таблица 27

**Вклады США в международные финансово-кредитные учреждения**  
(млн. долл.)

	Сумма подписки США или квота	Оплачивается Соеди- ненными Штатами
Всего:	16939,2	8512,5
В том числе:		
Межамериканский банк развития*	2561,8	1950,0
основной капитал	761,8	150,0
фонд специальных операций	1800,0	1800,0
Азиатский банк развития	200,0	100,0

\* Исключая взносы США в Фонд социального прогресса.

Источник: «Inter-American Development Bank Capital Stock. Hearing...», p. 15.

Наиболее крупные региональные банки созданы в связи с системой ООН, что имеет целью поддерживать эти банки авторитетом крупнейшей международной организации, маскирует непосредственную заинтересованность капитала США и, наконец, используется для расшатывания политического механизма ООН и подчинения всей деятельности этой организации «глобальной стратегии развития».

Поскольку банки созданы на так называемых «здоровых коммерческих основах», доступ к их кредитам открывается лишь для стран, принимающих в своей политике экономические и социальные принципы капитализма. Развивающимся странам приходится при этом покрывать за счет внутреннего перераспределения часть стоимости капиталистического производства, которое в иных условиях не могло бы привлечь ресурсы.

Межамериканский банк развития оказывает «помощь» в форме займов из Фонда основного капитала и

Фонда специальных операций. С июня 1961 года в ведении банка находится также Фонд социального прогресса, финансируемый правительством США.

США являются главным акционером капитала банка: их доля равна 41,18%, что составило сумму 761,8 млн. долл. (Согласно заявлению президента США Р. Никсона, им сделано предложение о многолетнем вкладе в МАБР в сумме 1,8 млрд. долл.) Из этой суммы 150 млн. долл. оплачено США, остальное составил «капитал по требованию», образующий своего рода обеспечение тех ценных бумаг, которые банк продает на денежных рынках империалистических государств. 65% привлеченных таким образом «свободных ресурсов» было получено в США (335 млн. долл., 5 займов), остальные (около 200 млн. долл.) — на денежных рынках стран — не членов банка (Англия, ФРГ, Италия, Швейцария, Бельгия, Япония)<sup>27</sup>.

Установлена прямая связь между американской долей «капитала по требованию» и суммой привлеченных средств: вторая не должна превышать первую. Поэтому, хотя «ни одного доллара из 612 млн. капитала по требованию никогда не было истрачено»<sup>28</sup>, понадобилось дополнительное вложение в капитал банка в этой форме (412 млн. долл. при общем увеличении капитала на 1 млрд. долл.). При этом делался расчет на продажу облигаций банка, особенно на рынках стран — не членов банка. Была даже разработана специальная программа, тем более что накоплен определенный опыт «заключения соглашений» МАБР со странами — членами Комитета помощи развитию ОЭСР<sup>29</sup>. Цели развития «партнерства» здесь выдерживаются достаточно последовательно.

Фонд специальных операций называют «окошком» для более «мягких займов» — вместо 6% взимается  $3\frac{3}{4}$ — $4\frac{3}{4}$ %. Американский взнос составляет 1,8 млрд. долл., которые могут расходоваться только на покупку американских товаров и услуг<sup>30</sup>. Это — выгодная для США операция, так как вызываемый ею пассив в кредитной части платежного баланса (на этом акцентируют внимание противники расширения внешней «помощи») вскоре покрывается и даже перекрывается (вследствие производного спроса) активом в текущих статьях (это подчеркивают защитники программ «помощи»). Американский взнос в Фонд специальных операций менее чем за десятилетие увеличивался трижды, что положительно

сказалось на росте торговли США с латиноамериканскими странами.

На каждый доллар займа, предоставленного банком, мобилизуется более 1 долл. из латиноамериканских и прочих источников. Таким образом, банк выступает «толкачом» экспансии капитала в Латинской Америке.

Являясь порождением неокOLONиалистской политики, МАБР, с одной стороны, помогает утверждению «приоритетных» областей во внутренней политике латиноамериканских стран, с другой — создает базу для развития разделения труда между Соединенными Штатами и странами Латинской Америки. Показательно в этом смысле отраслевое распределение займов банка: 489 млн. долл.—на сельское хозяйство, 485 млн. долл.—на развитие обрабатывающей и горнодобывающей промышленности.

Однако при более дифференцированном подходе обнаруживается следующее: из фонда специальных операций на развитие сельского хозяйства было выделено 300,8 млн. долл., 105,7 млн. — на промышленность (соотношение 3:1); практика предоставления обычных займов была иной (188,2 млн. долл. — на сельское хозяйство, 379 млн. — на промышленность, т. е. соотношение 1 : 2)<sup>31</sup>.

Предоставление займов банка связывается с требованиями оздоровления внутренней экономической политики, установления эффективного контроля над инфляцией, укрепления налоговой системы и т. п.

В условиях нестабильного экономического положения в латиноамериканских странах и наученный собственным горьким опытом, банк требует обязательной гарантии государства или какого-либо банка.

Межамериканский банк развития — это самое «американское» учреждение из числа региональных банков. Недостаток МАБР — с позиций монополий США — состоит в слабости «регионального» и уж тем более «глобального» финансирования его операций. Над этим и ведется теперь напряженная «дипломатическая работа»

Более сложным делом для США оказалось использование в своих целях Азиатского банка развития (АзБР).

В немалой степени здесь сказались непопулярность агрессивного курса США в этом районе и определенные трудности в получении ассигнований на деятельность

банка. Некоторые задержки в этом смысле, например, поставили дипломатию США в довольно затруднительное положение на XXI сессии ЭКАДВ (1965 г.), когда отсутствие соответствующего решения в пользу участия в банке не позволило сгладить то неблагоприятное для США впечатление, которое сложилось в районе в связи с началом американских бомбардировок территории ДРВ.

Осложняющим для США фактором является также серьезная конкуренция со стороны Японии. США имеют равный с Японией подписной капитал: 200 млн. долл. (из общей суммы 1 млрд. долл.), что дает им по 17,12% голосов. Половину подписки, составляет «капитал по требованию», который служит обеспечением для привлечения банком заемных средств. Оставшиеся 100 млн. долл. каждый из этих партнеров вносит пятью ежегодными взносами, в которых только половина составляет наличность.

Как видно из приведенных данных, возможности США в банке куда более ограничены по сравнению с МАБР. Им принадлежит лишь  $\frac{1}{4}$  голосов развитых стран, оказывающих «помощь» через посредство АзБР.

Не удивительно, что, не считая единственного в то время займа Таиланду в 5 млн. долл. на расширение операций банка развития, уже первыми крупными операциями банка в течение более чем года его существования (с декабря 1966 г.) были две крайне непопулярные в США акции. Банк купил облигаций американского правительства на 20 278 тыс. долл. и поместил 35 100 тыс. долл. в качестве вкладов в американские банки<sup>32</sup>. Иными словами, АзБР выступил в качестве рантье, причем дал займы США, в частности, их собственные взносы в подписной капитал под проценты (5% по государственным операциям). Руководству банка пришлось приложить немало усилий, чтобы сгладить неблагоприятное впечатление, сложившееся тогда в США.

Как правило, займы АзБР идут из  $6\frac{7}{8}\%$  сроком на 12—15 лет, хотя бывают и исключения. Кроме того, банк предоставил техническую «помощь» в форме консультаций и обследований ряду развивающихся стран.

Свою «нерешительность» в отношении развивающихся стран Азии банк объяснял отсутствием достаточных возможностей для эффективного помещения там капиталов. В действительности здесь совершенно явно ска-

Капитал Азиатского банка развития и его крупнейшие подписчики  
(на 31 декабря 1968 г.)

Страны	Подписной капитал		Голоса	
	тыс. долл.	%	число	%
<b>Страны района (19)</b>	615,0	63,39	75 883	62,58
В том числе:				
Япония	200,0	20,62	20757	17,12
Индия	93,0	9,59	10 057	8,30
Австралия	85,0	8,76	9 257	7,64
Филиппины	35,0	3,61	4 257	3,51
Южная Корея	32,0	3,30	3957	3,26
Южная Корея	30,0	3,09	3 757	2,10
<b>Нерегиональные члены (13)</b>	355,0	36,61	45 341	37,42
В том числе:				
США	200,0	20,62	20 757	17,12
ФРГ	34,0	3,50	4157	3,43
Англия	30,0	3,09	3 757	3,10
Всего	970,0	100	121 224	100

Источник: «Asian Development Bank. Annual Report for 1968», pp. 52—53.

зались желание Японии, а также других империалистических участников банка более полно использовать политическую и социально-экономическую заинтересованность США в создании банка, боязнь империализма США за свои позиции в этом районе в результате развития национально-освободительных революций. От США фактически требуют более высокой платы в форме «мягких» займов и технической «помощи» за расширение деятельности АзБР. В свою очередь США не торопятся платить, пока не используют полностью все региональные ресурсы, а также ресурсы других партнеров по банку. Идет сложная политико-дипломатическая борьба.

В ответ на предложение Японии об учреждении Специального фонда сельского хозяйства и выраженную этой страной готовность внести в течение ряда лет 100 млн. долл. в этот фонд. США в принципе согласи-

лись выделить 200 млн. долл., однако оговорили это ассигнование условием, что оно не превысит половины всех ассигнований в специальные фонды. Другими словами, США потребовали аккумулировать еще по крайней мере 100 млн. долл. из других источников, прежде чем они сделают обещанный взнос. В 1970 году Р. Никсон заявил, что в случае одобрения со стороны конгресса Соединенные Штаты в течение трех лет выделяют 100 млн. долл.

Выделение средств, таким образом, затянулось, хотя сельское хозяйство входит в число «приоритетных» областей развития, и Специальный фонд сельского хозяйства призван в первую очередь заниматься развитием сельскохозяйственной инфраструктуры (малая ирригация и дренажные работы, улучшение почв и т. п.), расширением фермерских организаций (кредитных кооперативов и т. д.). Показательно, что в составлении специального сельскохозяйственного обзора для банка принял участие и американский эксперт — проф. Т. Шульц из Чикагского университета<sup>33</sup>.

В сентябре 1968 года совет директоров банка подготовил правила, регулирующие деятельность специального фонда. Решено создать Консолидированные специальные фонды, в которые входят Фонд сельского хозяйства, Многоцелевой специальный фонд, Фонд технической помощи, а также любые другие возможные специальные фонды. Взносы в Консолидированные фонды сделали США, Япония, ФРГ, Канада и Англия.

Всего в 1969 году в Специальном фонде банка имелось 27 млн. долл. Это, разумеется, значительно меньше того, что хотели бы видеть США.

Не дал пока полного результата и маневр, предпринятый США с целью создать специальный фонд для развития транспорта. Говоря о стремлении к миру, США всегда придавали большое значение сооружению военно-стратегических магистралей в Азии, Африке и Латинской Америке. Поэтому, не дожидаясь создания соответствующего фонда, США через УМР взяли на себя основную часть расходов по составлению транспортного обзора для Азиатского банка развития с анализом существующего положения и оценкой перспектив, рекомендациями инвестиционной программы и необходимыми политическими и экономическими мер<sup>34</sup>. В середине 1969 года к осуществлению этого обзора удалось под-

ключить также Индонезию, Филиппины, Малайзию, Лаос, Сингапур и сайгонский режим. На более поздней стадии ожидается участие в оплате расходов по транспортному обзору также Программы развития ООН. При 245 млн. долл. займов, предоставленных банком в 1970 году, на цели развития транспорта была выделена наиболее значительная сумма, составляющая 26%.

Что удалось более полно сделать США, это добиться направления займов и оказания технической помощи Азиатским банком развития в первую очередь странам, являющимся основными и верными проводниками американского курса внешней политики: 22,4 млн. из 41,6 млн. долл. в форме займов были предоставлены Таиланду, Южной Корее и марионеткам на Тайване.

Получателем технической «помощи» от банка является также Южный Вьетнам (89 тыс. долл.). Незадолго до предоставления «помощи» Южному Вьетнаму Ю. Блэк заявил в конгрессе в ответ на реплики сенатора У. Морзе: «Я не думаю, чтобы какой-либо банк предоставил займы этой стране, так что совершенно наверняка не будет никакой деятельности банка в отношении Южного Вьетнама, пока там не наступит мир»<sup>35</sup>. Хотя займов Южному Вьетнаму действительно предоставлено не было, выделение технической «помощи» несколько месяцев спустя опровергло предсказание Блэка. В этом отчетливо проявилось преобладание военно-политических аспектов в неокOLONИАЛИСТСКОЙ политике США, хотя и облеченной в респектабельную форму регионального «партнерства».

Южный Вьетнам вместе с Таиландом, Лаосом, Индонезией, Малайзией, Филиппинами, Сингапуром и Японией образовал в 1969 году специальный совещательный комитет при АзБР для изучения стратегии азиатских стран на первую половину 70-х годов и координации их деятельности<sup>36</sup>. В поддержке марионеточного правительства Южного Вьетнама АзБР следует далеко не коммерческим принципам, на которые он обычно ссылается.

Тем не менее в известном смысле АзБР — своего рода противоположность МАБР: широкое представительство в капитале банка других стран подчас оказывается помехой для более непосредственного обеспечения интересов монополистического капитала Соединенных Штатов Америки.



Несколько сложнее выглядит механизм включения в орбиту региональной политики империализма США Африканского банка развития (АфБР), что достигается путем соответствующего использования ресурсов УМР, а также при помощи МБРР и некоторых других международных учреждений.

Как известно, в капитале банка, согласно его уставу, не может участвовать капитал неафриканских стран. Предполагается, что этим можно если не избежать, то по крайней мере существенно уменьшить воздействие на политику банка со стороны капитала империалистических государств, до минимума свести «внешнее» влияние.

Поэтому непосредственное воздействие американского капитала на использование основных ресурсов банка ведется по двум главным направлениям: совместное выполнение проектов и оказание технической «помощи» в выборе и оценке будущих проектов.

В случае совместного выполнения проектов УМР предоставляет заем стране наряду с займом АфБР. Таким совместным проектом из небогатой производственной практики банка является дорожное строительство в Кении и Уганде: 2,3 млн. долл. составил заем АфБР, 3,7 млн. африканские страны получили от УМР<sup>37</sup>. В полном соответствии с «фундаментальными» принципами «партнерства» часть стоимости строительства финансируется за счет местных источников; в данном случае вклад Кении составляет 3,2 млн. долл.

Имеется в виду расширить число участников такого рода «кооперации», причем опять одним из ведущих объектов служит дорожное строительство, крайне важное с экономической и военно-стратегической точек зрения. С этой целью была проведена работа по выбору и оценке первоочередных объектов регионального сотрудничества. Непосредственную оценку производили МБРР, АфБР, Программа развития ООН и Экономическая комиссия ООН для Африки, то есть прямого участия США капиталами или экспертами в этой работе не было. Однако косвенное по форме и очень существенное по содержанию воздействие было на эти международные учреждения оказано. США поддерживали с указанными организациями «регулярный контакт через своих представителей в Аддис-Абебе, Абиджане, Нью-Йорке и Вашингтоне». Более того, не дожидаясь окончания работы

«группы четырех», США заявили о готовности оказать финансовую помощь ряду проектов, которые неофициально, но с большой тщательностью были скоординированы с каждой из этих международных организаций<sup>38</sup>.

УМР может также брать на себя оплату технической экспертизы или консультаций. Имел место случай, когда УМР оплатило услуги эксперта в связи с упоминавшимся выше дорожным строительством в Кении и Уганде. Расходы были оформлены в качестве «дара» (2 тыс. долл.). Другой пример: США предложили банку 2 млн. долл. для оплаты технической «помощи» и финансирования проектов по изучению возможной деятельности в Африке для американских фирм и институтов. «Координация» деятельности АфБР и американских фирм может осуществляться, как видим, на самой ранней стадии.

В США придают особо важное значение такой деятельности, поскольку через нее есть возможность оказывать дополнительное воздействие как на содержание национальной политики в экономической и социальной областях, так и на методы ее осуществления. На языке «дипломатии развития» это звучит так: «Помочь африканским странам правильно оценивать проекты, прежде чем обращаться за займами для их финансирования»<sup>39</sup>.

Иными словами, речь идет об усилении роли американских стандартов в хозяйственной деятельности развивающихся стран, что открывает дополнительные перспективы для экспансии американского частного капитала, расширяет их контроль над способами применения 50 млн. долл., уже собранных в капитал банка африканскими странами (всего будет аккумулировано более-100 млн. долл. и столько же составит «капитал по требованию»), а также усиливает позиции США в борьбе со своими конкурентами.

Новые возможности для оказания непосредственного воздействия на политику АфБР открываются в связи с созданием Специального фонда банка. Официально этот фонд призван выполнять ту же роль, какую выполняет МАР при МБРР или соответствующие фонды при МАБР и АЗБР. Но в африканском банке роль специального фонда выше, так как «иностраный» капитал, как уже отмечалось, не принимает участия в акционерном капитале банка.

Позиция США в отношении специального фонда была изложена банку в особом меморандуме в октябре

1967 года. США и здесь старались в максимальной степени привлекать капиталы из различных источников, расширять под своей эгидой международное «партнерство». Однако применительно к АфБР есть своя специфика в практике обеспечения такого «партнерства». США поручили это сделать самому банку, объяснив его руководству, что они якобы не смогут получить согласия конгресса, если банк не обеспечит многостороннего участия в спецфонде. Меморандум готовился почти год и был. ответом на памятную записку банка, посланную в декабре 1966 года.

В апреле 1968 года США выразили в принципе готовность вести переговоры о выделении спецфонду 60 млн. долл. тремя равными ежегодными взносами, однако оговорили свое участие двумя условиями: фонд будет не менее 150 млн. долл. (т. е. доля США не будет превышать 40%), а взнос США будет использован на покупку американских товаров и услуг.

Координация деятельности банка с политикой государственно-монополистического капитала США осуществляется и на других уровнях. В Абиджане, где расположен АфБР, открыто отделение МБРР для поддержания «технических и рабочих контактов». Частным фирмам США, действующим в Африке, рекомендуется учитывать в проектах своей деятельности намерения и планы АфБР<sup>40</sup>. По определению одного из руководителей УМР, банк призван «существенно способствовать развитию интересов США в экономическом прогрессе стран Африки»<sup>41</sup>.

В 1970 году АфБР впервые выступил совместно с агентством МБРР — Международной ассоциацией развития в финансировании производства электроэнергии в Малави. При общей стоимости проекта в 12,4 млн. долл. партнеры выделили 8,25 млн. долл., в том числе МАР — 5,25 млн. и АфБР — 3 млн. долл. Заем МАР был предоставлен на обычных условиях (срок 50 лет, включая 10 лет льготного периода, из  $\frac{3}{4}\%$ ), однако правительство Малави должно передать эти средства Комиссии электроснабжения из 7% сроком на 29 лет<sup>42</sup>. Это — обычная практика предоставления «льготных займов».

Таким образом, при единстве общих целей государственно-монополистического капитала они достигаются различными методами и с разной степенью успеха. Региональные банки осуществляют прямой или косвенный

контроль над миллиардами долларов, инвестируемых в экономику развивающихся стран как самими этими банками, так и национальными банками развития, которые «координируют» свою деятельность с помощью региональных банков.

Роль капитала США в этом процессе возрастает, хотя на отдельных участках региональной деятельности это проявляется не очень отчетливо. При всей сложности механизма и запутанности характера борьбы США в целом усиливают прямое и косвенное воздействие своего капитала на экономическое и социальное развитие многоукладных хозяйств. Им помогают в этом как рассмотренные банки, так и некоторые другие международные учреждения.

США, например, пытаются использовать менее крупные региональные банки и фонды, созданные в связи с разного рода проектами развития отдельных районов, представляющих большой интерес для США.

Наиболее развита эта практика в Латинской Америке, где в связи с региональными группировками созданы соответствующие финансово-кредитные учреждения.

В целях расширения интеграции центральноамериканских стран (Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Сальвадор, Никарагуа) существует соответствующий Фонд интеграции. Он требуется как для расширения возможностей приложения частного капитала, развития инфраструктуры, так и для покрытия дефицитов платежных балансов, неизбежно возникающих при форсированной интеграции. США предоставили фонду три займа: 35 млн. долл (при создании фонда в 1965 г.), 20 млн. (в 1967 г.) и предположительно еще 25 млн. долл.

США оказали поддержку созданию Банка развития стран Карибского моря. Еще до того, как банк был образован, было заявлено о готовности предоставить банку заем в 6 млн. долл. на основе предварительной договоренности США с Англией и Канадой. Эти страны вместе с ПРООН принимали участие в организационном оформлении банка и разработке его устава. Англия и Канада подписались на часть капитала банка; США должны были по крайней мере предоставить заем, равный сумме этого участия. Объявлено, что в будущем США, возможно, пожелают иметь прямой вклад в капитал банка, «если это будет выгодно Соединенным Штатам и приемлемо для конгресса». Но, по-видимому, такой конкрет-

ной постановки вопроса в ближайшие годы не предвидится.

Таковы некоторые черты использования Соединенными Штатами региональных финансово-кредитных учреждений в интересах развития неокOLONиалистского «партнерства».

В целом «дипломатия развития» регионализма, призванная перечеркнуть позитивные возможности и демократические начала в региональном сотрудничестве, видит в банках развития наиболее динамичное средство для достижения неокOLONиалистских целей.

### 3

#### ОТ РЕГИОНАЛИЗМА — К "ГЛОБАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ"

Рассмотренные выше направления неокOLONиалистского «партнерства» имели в своей основе двусторонние связи. Правда, уже тогда отмечалось сочетание высокой степени концентрации этой экспансии в отдельных странах и сферах хозяйства с максимальной широтой подхода к формированию и использованию фондов «партнерства».

На более высокой организационной стадии, какой является региональная политика американского монополистического капитала, появляется новая черта в концентрации неокOLONиалистской экспансии — использование всех упомянутых выше средств (капитал, услуги и т. д.) в строго ориентированных направлениях в масштабах капиталистического мирового хозяйства. Речь шла об интеграции капиталов в противовес стремлению развивающихся стран к кооперации производства на равноправных и демократических основах. Как бы возвращаясь к истории мирового хозяйства, возрождалась идея локальных рынков, формируемых, разумеется, на новой основе.

Отсюда делается шаг на новую ступень развития мирохозяйственных отношений капитализма: к попыткам добиться своего рода суррогатного единства мирового капиталистического рынка и мирового хозяйства под общим и решающим влиянием американского капитала. Добиться единства в прежних формах и на прежней ос-

нове уже не представляется возможным, так как всевластие капитала более 50 лет назад положен конец в результате победы Великой Октябрьской социалистической революции, и возврата к прошлому нет. Процесс национально-освободительного движения наносит по мировому капиталистическому хозяйству и мировому рынку еще один удар. Однако не исключается возможность достижения более высокой степени социальной однотипности в границах капиталистической системы мирового хозяйства.

Не может быть никаких сомнений относительно классового характера процесса развития в рамках «партнерства». В. И. Ленин с большим сарказмом писал о «мещанском» реформизме Каутского, его уповании на «чистенький, прилизанный, умеренный и аккуратный капитализм». В. И. Ленин высмеивал противопоставление фактов «здорового», «мирного», на «мирных отношениях» основанного капитализма «финансовому грабежу, банковским монополиям, сделкам банков с государственной властью, колониальному угнетению», противопоставление этих фактов как «нормальное ненормальному, желательное нежелательному, прогрессивное реакционному, коренное случайному etc.»<sup>43</sup>. Слова В. И. Ленина звучат особенно злободневно в ответ на попытки обосновать возможность в современных условиях полного национального прогресса в рамках капиталистической системы мирового хозяйства. Колониализм и неоколониализм в конечном счете неотделимы друг от друга.

«Империализм вечно снова порождает капитализм, (из натурального хозяйства колоний и отсталых стран), — писал В. И. Ленин, — снова порождает переходы от мелкого капитализма к крупному, от слабого товарообмена к развитому и т. д. и т. п.»<sup>44</sup>. Именно такому социальному процессу служит во всех видах современная «динамизированная» и «дипломатизированная» политика империализма.

Но есть, разумеется, и отдельные новые моменты. В двусторонних отношениях мы видели по форме некоторые экономические преференции развивающимся странам со стороны империалистических держав (фактически они лишь отчасти формально уравнивали положение этих стран с более развитыми капиталистическими странами). Эти «преференции» и «дотации» помогают монополиям соответствующих империалистических

стран завоевывать и укреплять свои позиции в развивающихся государствах, тесня «партнеров», но не доводя дело до излишне резких конфликтов с национальным капиталом молодых государств.

Попытка сделать новый шаг предпринимается и в области многосторонних отношений. Однако здесь для капитализма все обстоит гораздо сложнее. Классовая ненависть к социализму и коммунизму, конечно, велика, и она сближает империалистические страны, но в то же время, как неоднократно указывал В. И. Ленин, межимпериалистические противоречия оказываются подчас сильнее, и они мешают объединиться на общей платформе.

Есть и второе существенное обстоятельство. Решать проблемы развития многосторонних отношений, исключая факт существования мировой системы социализма, все более расширяющихся отношений между социалистическими государствами и развивающимися странами — это значит заведомо обречь на провал любую международную концепцию развития.

Родившаяся в этих условиях «глобальная стратегия развития» — весьма противоречивое международное политическое явление. В той форме, в какой она выдвигается стратегами империализма, в первую очередь США, она призвана объединить мировое капиталистическое хозяйство с учетом тех новых моментов, которые проявились в двусторонних отношениях капитализма с развивающимися странами. В то же время, не исключая из международных экономических отношений страны социализма, эта стратегия призвана подменить реальные меры и нормы международного экономического сотрудничества на равноправной и взаимовыгодной основе.

«Глобальная стратегия развития» представляет своего рода ответ монополистического капитала США на борьбу народов развивающихся стран против империализма и капитализма, их крепнувший союз с социалистическим содружеством.

Ареной борьбы по этим вопросам стала в первую очередь Организация Объединенных Наций и ее специализированные учреждения. «Глобальную стратегию» империалисты США противопоставляют активной борьбе социалистической дипломатии за развитие действительно равноправного и взаимовыгодного сотрудничества,

пытаются фактически подчинить ООН интересам группы империалистических держав, а также попутно решить и ряд других задач. В качестве главных проводников космополитической «глобальной стратегии» выступили учреждения, в которых США принадлежат решающие позиции, то есть финансово-кредитные учреждения, а также Организация экономического сотрудничества и развития.

Известно, что превращение мировых экономических и социальных проблем в важный объект международной борьбы — характерная черта современной международной политики вообще и деятельности ООН в частности.

Было бы неправильно преувеличивать роль ООН в этой борьбе, возможности ее реального воздействия на выбор форм и методов если не полного, то хотя бы частичного решения мировых экономических и социальных проблем. Неоправданна и другая крайность — игнорирование того реального значения, которое имеет ООН в этой области, особенно если учитывать, что ООН возникла в результате второй мировой войны и в известной степени отразила в своих основополагающих принципах то благоприятное для социализма соотношение сил, которое сложилось в результате победы советского народа над германским фашизмом.

Такого рода оговорка оказывается необходимой, так как в научной и практической деятельности встречаются обе крайности. Нередко упреки в адрес ООН в связи с тем, что коренные проблемы и трудности мирового порядка все еще остаются неразрешенными, несмотря на многочисленные дискуссии и критические выступления делегатов на различных международных сессиях и конференциях. Авторы таких упреков явно переоценивают возможности ООН и неправильно понимают функциональную роль дискуссии на ее пленарных заседаниях и в рабочих группах. Противоположной по форме, но аналогичной по существу является другая крайность, когда оценка позитивных возможностей и реальных достижений ООН сводится к нулю, а деятельность самой организации и ее отдельных органов трактуют как длительное заседание своего рода дискуссионного клуба. Такие «нигилисты» также не понимают специфического характера возможностей ООН, что результаты ее деятельности проявляются зачастую не прямо, а опосредст-



вуются национальными политическими мерами, остающимися вне поля зрения исследователей. Кроме того, при втором подходе игнорируется тот важный факт, что своей деятельностью в «чисто политической сфере» (вопросы поддержания мира и безопасности, разоружения и т. д.) ООН также оказывает воздействие на положение и развитие отдельных стран в экономической и социальной областях.

В самом узком экономическом плане ООН может воздействовать на экономическое и социальное положение в мире и отдельных странах по двум основным направлениям: координация и активизация национальной политики отдельных стран в области международного сотрудничества; непосредственное участие самой ООН и ее учреждений в акциях экономического и социального порядка.

Об удельном весе такого рода деятельности свидетельствует отчасти тот факт, что 85% всего персонала Секретариата ООН занимается исключительно деятельностью в экономической и социальной областях. Считается, что примерно таким же является и удельный вес расходов на экономические и социальные цели в общей сумме «производительных» расходов Организации (т. е. за вычетом административных расходов).

Выделение указанных двух направлений в зависимости от объекта деятельности (государства-члены или сама ООН) является, разумеется, условным, так как оба эти направления в сущности тесно и неразрывно между собой связаны. Координация и активизация отдельных форм национальных политических курсов, как и реализация самой ООН экономических и социальных акций, являются в конечном счете лишь различными «превращенными» формами осуществления национальной политики отдельных стран.

Этот факт отражает природу и функции современных международных организаций. Только в первом случае эта национальная политика опосредствуется выработкой общей для всех или большинства стран политической платформы с перечнем национальных и международных мер, во втором — размерами и формами ресурсов, предоставляемых этими странами ООН и используемых фактически под контролем национальных правительств.

Для осуществления своей работы по указанным направлениям ООН применяет следующие виды деятель-

ности: информационные, политико-нормативные, технико-экономические и финансовые. Однако в каждом из них ООН остается прежде всего политической организацией, и этот ее политический характер наглядно проявляется в практике трактовки и применения основополагающих принципов, важных для экономической и социальной деятельности, тех принципов, которые утверждены в Уставе ООН.

Выступая на XXIV сессии Генеральной Ассамблеи ООН (1969 г.), министр иностранных дел СССР А. А. Громыко подчеркнул: «Советское правительство выступает за то, чтобы ООН укреплялась и повышался ее авторитет в международных делах, чтобы ее структура не расшатывалась, а политический механизм Организации Объединенных Наций функционировал более эффективно»<sup>45</sup>.

Это принципиальное положение целиком относится к разбираемым вопросам, так как «глобальная стратегия развития» имеет как раз целью расшатать ООН как важную международную политическую организацию, подорвать ее авторитет, подменить эффективную деятельность в рамках этой организации операциями учреждений проимпериалистической ориентации<sup>46</sup>.

Борьба между «глобальной стратегией империализма», имеющей целью подкрепить капиталистическое мировое хозяйство, и политикой социалистических стран, направленной на развитие равноправного и взаимовыгодного сотрудничества на базе взаимного уважения суверенитета и невмешательства, во внутренние дела, — это борьба двух мировых систем в современных международных экономических отношениях, борьба, в которой проявляются две противостоящие классовые концепции будущего мира.

## ГЛАВА V ДИПЛОМАТИЯ - ВАЖНЫЙ РЫЧАГ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВЕННО - МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА США

### 1

#### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ АМЕРИКАНСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

Внешнеполитическому аппарату США никогда не были чужды экономические вопросы. Еще на заре американского империализма его дипломатия получила название «дипломатии доллара».

В последнее десятилетие функции американской дипломатической службы во внешнеэкономических вопросах приобрели особенно широкий характер. Экономическим рычагам стало придаваться несравнимо большее значение в осуществлении внешней политики США. Современное положение наглядно иллюстрирует мысль из «Тетрадей по империализму»: «Вывоз капитала является средством для целей внешней политики, а его успехи зависят в свою очередь от внешней политики»<sup>1</sup>. В настоящее время несравненно возросли материальные и финансовые фонды, распределяемые через посредство дипломатической службы. В качестве своего рода «приводных ремней» дипломатия использует беспрецедентное в истории Америки число разного рода государственных и частных организаций национального и международного характера.

«Статус экономической работы растет из года в год», — констатирует исследователь американской дипломатии Дж. Харр, причем относит общие экономические вопросы к числу «наиболее значительных объектов дипломатии»<sup>2</sup>. «Экономизация» дипломатии и «дипломатизация» экономических связей США отразили рост государственно-монополистического капитализма, превращение международной экспансии капитала в объект межгосударственных отношений, а средств по обеспечению этой экспансии — в рычаги политико-дипломатической деятельности. Существенно повышена роль государственного департамента, а непосредственно в зарубежных странах — послов США, По свидетельству

Дж. Харра, экономические и социальные вопросы были поставлены в центр деятельности американских представительств в развивающихся странах.

Изучение практики деятельности американской дипломатии показывает самое широкое использование различных экономических рычагов для достижения империалистических целей, вплоть до самых грубых методов давления с целью добиться определенных политических выгод.

Чтобы обеспечить решение поставленных перед дипломатией США задач, производится перестройка механизма осуществления внешних сношений по следующим направлениям: расширение экономических функций государственного департамента, а также американских зарубежных представительств; увеличение числа американских ведомств и организаций, занимающихся международной деятельностью в экономической и социальной областях под общим контролем государственного департамента; активизация использования международных организаций, особенно межгосударственных финансово-кредитных учреждений; содействие созданию частных организаций на национальной и международной основах, содействующих выполнению экономических задач американской дипломатии; «координация» деятельности своего частного бизнеса за рубежом с внешним политическим курсом находящейся у власти финансово-олигархической группировки.

Существенное расширение экономических функций государственного департамента и зарубежных представительств США привело к созданию специальных звеньев в системе органов дипломатической службы, которые занимаются экономическими вопросами.

Английский дипломат У. Хэйтер, изучавший дипломатическую практику великих держав, называет придание огромной роли экономическим вопросам в американской дипломатии «наиболее отличительным нововведением в дипломатическом методе»<sup>3</sup>. Один из двух непосредственных заместителей государственного секретаря США специально занимается экономическими вопросами<sup>4</sup>. В его функции входит давать советы государственному секретарю по вопросам экономической политики, обеспечивать связь госдепартамента с межведомственными комиссиями по экономическим вопросам и осуществлять общее руководство бюро по экономическим

делам госдепартамента. Трудно указать теперь такие международные экономические и социальные вопросы, которые исключались бы из сферы деятельности госдепартамента.

В настоящее время планируется учредить в государственном департаменте специальный пост координатора всех программ «помощи».

В июне 1966 года создан аппарат специального помощника государственного секретаря по вопросам народонаселения, в функции которого входит обобщать и координировать политику в этой области, поддерживать связь с УМР, ЮСИА, «Корпусом мира», американскими посольствами по данной проблеме, контролировать, «достаточно ли внимание уделяется вопросам народонаселения», поддерживать контакт с другими государственными и частными организациями, занимающимися этими вопросами. В свою очередь специальный помощник образовал рабочую группу (госдепартамент, УМР, ЮСИА и «Корпус мира») и межведомственный комитет, в котором участвуют представители 14 ведомств и учреждений, осуществляющих различные операции за границей.

В функции аппарата специального помощника входит также работа с международными организациями и различными органами ООН по проблемам народонаселения<sup>5</sup>.

Одним из аспектов внешней политики США являются теперь также вопросы трудовых отношений в зарубежных странах. Эти вопросы переданы под исключительную ответственность государственного секретаря<sup>6</sup>. Под его началом установлен пост специального помощника и координатора по трудовым отношениям, который одновременно является директором управления по трудовым отношениям в УМР. В посольствах США имеются специальные атташе по трудовым вопросам. Кроме того, госдепартамент осуществляет общее руководство соответствующей деятельностью министерства труда, которое наделено «оперативными и представительскими» функциями, в отношениях с МОТ.

В связи с ростом социальных вопросов в деятельности дипломатов планируется создать в государственном департаменте бюро во главе с помощником госсекретаря, который бы координировал все соответствующие программы.

Несколько более осложненной выглядит связь государственного департамента с американскими профсоюзами. «Деликатный характер» этих отношений отмечался выше, в связи с использованием американских профсоюзов в интересах развертывания социальной экспансии. На данном уровне руководство и координация осуществляются через специальный Совецательный комитет по труду в вопросах иностранной помощи<sup>7</sup>. Этот комитет, возглавляемый Дж. Мини, включает высших представителей государственного департамента, УМР и министерства труда. «Независимость» профсоюзов формально выдерживается, хотя в практике международной деятельности их операции в большой степени оплачиваются правительством.

Наряду с усложнением экономических функций государственного департамента значительно расширен экономический компонент в составе американских посольств за границей (по вопросам «помощи», внешней торговли, сельского хозяйства, народонаселения, профсоюзов и т. д.). Причем дело не только в новых звеньях в системе осуществления внешней политики, но также в усилении внимания к экономической квалификации людей, участвующих в проведении этой политики.

К процессу планирования и непосредственного осуществления внешней политики привлекаются видные экономисты. Так, Э. Хансен был одно время экономистом государственного департамента, Дж. К. Гэлбрейт — послом, У. Ростоу. возглавлял Совет по планированию внешней политики.

Повышены требования к экономической квалификации дипломатов. В специальном разъяснении, представленном госдепартаментом США сенатской комиссии по иностранным делам, особо подчеркивается, что от современного американского дипломата требуются навыки и знания в области экономического развития, международной торговли, проведения социальных реформ, изучения инвестиционных возможностей, оказания технической помощи и многих других сходных областях<sup>8</sup>.

В обязанности посла включено рассмотрение и утверждение программы оказания «помощи» на будущий год, которая затем отправляется на согласование и окончательное утверждение в Вашингтон.

На госдепартамент возложена обязанность следить за ходом принятия зарубежными странами идеи оказа-

ия «высшего приоритета» программы «планирования семей». По всем посольствам разослан даже специальный документ об опыте США на этот счет.

Статья 637 (b) Закона о помощи иностранным государствам обязала государственный департамент проводить работу «по развитию международного партнерства путем координации экономической политики и программ, политики экономического развития в отношении развивающихся стран и стимулирования торговли». Согласно этой же статье, госдепартамент должен содействовать осуществлению контроля за выполнением «закона Бэттла», воспрещающего экспорт большинства товаров в социалистические страны, а также поддерживать «совместные усилия в области планирования в странах—членах НАТО».

В связи с расширением социальной экспансии на американские посольства и консульства нередко возлагаются функции отборочных комиссий в отношении претендентов на учебу в американских учебных заведениях. По словам государственного секретаря Роджерса, расходы на «образовательные и культурные цели» по линии госдепартамента в ближайшие годы будут еще более увеличиваться<sup>9</sup>.

С 1 июля 1968 г. на государственный департамент возложили обязанность согласовывать оказание военной «помощи» с политическими и экономическими интересами США.

Данный перечень показывает до некоторой степени широту экономических вопросов, которыми занимаются ныне дипломаты.

Не удивительно, что экономические науки как в довоенный период, так особенно теперь включаются в число главных предметов при переподготовке практически всех американских дипломатов высших, средних и младших рангов.

Экономические предметы широко представлены в программе созданного в 1946 году Института зарубежной службы, готовящего, в частности, кадры для дипломатической работы<sup>10</sup>. В системе этого института ежегодно обучаются до 15 тыс. человек (примерно 40% — непосредственно в институте в Вашингтоне, примерно столько же — заочно за рубежом, остальные — в университетах, на курсах, в военных колледжах и т. д.). Поскольку некоторые слушатели занимаются на двух и

более специальных курсах, списочное число занимающихся достигает почти 20 тысяч.

С чисто дипломатической службой вместе с УМР непосредственно связаны  $\frac{2}{3}$  слушателей Института зарубежной службы.

Этот институт состоит из семи функциональных курсов, среди которых, пожалуй, только Школа иностранных языков (на которую приходится, правда, почти половина обучающихся) не имеет специального экономического профиля<sup>11</sup>.

В документах института указывается, что подготовка заграничных кадров с экономическим профилем расширяется и совершенствуется, так как «число таких специалистов явно не отвечает существующим потребностям»; кроме того, как показали результаты специального междепартаментского изучения, «университетские программы не удовлетворяют предъявляемым к заграничным кадрам требованиям»<sup>12</sup>. Соответственно в 1966 году был разработан учебно-профессиональный комплекс «Система и техника использования кадров», известный под сокращенным названием «МАСТ». Этот комплекс предусматривал, в частности, «экономизацию» подготовки как часть «профессионализации», «специализации» и «индивидуализации» обучения<sup>13</sup>; делалась попытка оценить перспективные потребности и возможности в расчете на 10 лет<sup>14</sup>.

Курсы руководящих работников по вопросам внешней политики — первое и высшее учебное звено института. Они работают с 1958 года, продолжительность обучения — 10 месяцев. Курсы предназначены для ознакомления ежегодно примерно 25 высших чиновников (имеющих более чем 20-летний стаж работы в системе государственного департамента, министерства обороны, ЦРУ и других ведомств) с «новейшими вопросами в области социального, экономического, научного и промышленного развития США». Среди лекторов на курсах имеются специалисты в области промышленности, бизнеса, социального развития и трудовых отношений. Кроме того, слушатели получают командировку за границу для подготовки доклада и выработки рекомендаций правительству США.

Доминирующие в данный момент политико-экономические вопросы вносят определенную специфику в учебную программу. Так, в связи с рассмотренным выше по-



вышенным вниманием к вопросам роста народонаселения в развивающихся странах и поставленной перед послами и директорами миссий УМР задачей изучать эти проблемы в стране пребывания были внесены коррективы в учебную программу курсов. УМР заключило соглашение с Институтом зарубежной службы об организации в 1968 году недельного цикла семинарского типа по вопросам народонаселения для персонала госдепартамента, УМР, ЮСИА и «Корпуса мира», для чего было выделено 6,2 тыс. долл. Проведение таких семинаров оказалось необходимой мерой, так как еще в конце 1966 года послам был разослан циркуляр обратить особое внимание на вопросы роста народонаселения в странах пребывания, однако для большинства осталось неясным, каким образом конкретно «обращать внимание» на эти вопросы.

Нацеленность курсов на подготовку специалистов, способных активно осуществлять операции неокOLONиалистской экспансии, выражается в большом удельном весе среди стажеров профессиональных экономистов, а также лиц, специализирующихся на работе в развивающихся странах. Например, из 25 слушателей курсов 1967/68 года 7 занимались ранее экономическими вопросами. 14 слушателей курсов прежде работали в развивающихся странах.

Даже отрывочные данные позволяют судить об охвате дипломатической учебной подготовкой представителей ведущих учреждений, осуществляющих, в частности, неокOLONиалистскую экспансию (госдепартамент, УМР, ЮСИА, Пентагон, ЦРУ и др.). Высокий уровень представительства на курсах свидетельствует о том, что они фактически выходят за учебные рамки и превращаются в своего рода межведомственный координационный семинар.

Впрочем, эта последняя задача является специальной целью второго функционального звена института — национального междепартаментского семинара, который проводится совместно государственным департаментом, Пентагоном, УМР и Информационным агентством. На семинаре, работающем в течение четырех недель, руководящие работники различных ведомств слушают лекции, обсуждают вопросы использования экономических ресурсов, выделенных для внешней экспансии (в первую очередь — вопросы оказания экономической «помощи» и содействия в подготовке национальных кадров

развивающихся стран) <sup>15</sup>. Госдепартаменту и УМР здесь отводится 40% мест (по данным на 1967 г., 150 из 352). Почти  $\frac{1}{3}$  участников составляют военные (112); имеются представители ЮСИА и других департаментов.

Третьим функциональным подразделением Института зарубежной службы является отдел по сношениям с научными и учебными заведениями. Отдел направляет специально отобранных работников службы внешних сношений на стажировку в университеты (включая краткосрочные и вечерние курсы), причем особо выделяется изучение «экономических вопросов по программе совершенствующихся» <sup>16</sup>. Подчас более  $\frac{2}{3}$  стажирующихся по этой программе дает государственный департамент. Результатом таких стажировок являются специальные доклады, рекомендации, отдельные книги.

Особенно высок удельный вес экономических вопросов при подготовке работников младших категорий, чем занимается четвертое функциональное подразделение Института зарубежной службы — Школа профессиональных знаний. Эта школа помимо профессиональной подготовки в области экономики занимается также преподаванием консульских, административных и политических вопросов, организует семинар для жен работников, получивших назначение за границу, а также изучает пути совершенствования делопроизводства. Однако экономические вопросы поставлены здесь в привилегированное положение, так как только по данной специализации выпускники приравниваются к окончившим колледж. Это, разумеется, существенный стимул для тех, кто будет заниматься экономическими вопросами.

Экономическим вопросам отводится заметное место в следующем функциональном подразделении института — Центре регионального и страноведческого изучения. Здесь готовятся кадры, впервые выезжающие в данный район или страну, причем для совершенствования знаний практикуется прикрепление слушателей к университетам. В целевых установках центра указывается, что слушатели должны, в частности, разбираться в вопросах экономики, уметь анализировать и определять роль отдельных социальных групп в национальном развитии, быть в состоянии оценивать роль внешних факторов в процессе роста и т. д. При этом делается особый упор на оценку интересов США и возможностей для их развития <sup>17</sup>.

По-видимому, экономическим вопросам отводится определенное место и во «вьетнамском центре» института, который в течение шести недель готовит кадры для участия в программе под претенциозным названием «Гражданские операции и поддержка революционного развития» (сокращенно «КОРДС»). Во всяком случае, в 1967 году все слушатели центра были из УМР. Впрочем, как известно, решающая роль в американской политике в Южном Вьетнаме принадлежит военно-политическим кругам.

Институт зарубежной службы не является единственным центром подготовки американских дипломатических кадров.

Например, УМР посылает некоторое количество своих работников на краткосрочную стажировку в Школу права и дипломатии университета имени Тафта<sup>18</sup>. Следует заметить, что договорные отношения со школой о совершенствовании кадров этой части государственного аппарата существуют с 1958 года. Правда, есть указания и на то, что должного порядка в обучении там подчас не бывает. Во всяком случае, при одной проверке было обнаружено, как на занятиях, которые вели одновременно три профессора (позднее в отчете три профессора были исправлены на одного), присутствовал только один студент<sup>19</sup>. Поэтому большее значение все-таки придается Институту зарубежной службы.

Экономические профессии доминируют среди новой категории работников внешнеполитической службы — своего рода «стажеров международного развития», подбор которых осуществляется на основе программы «Поиск талантов».

Осуществлением этой программы занимаются два учреждения, входящие в систему государственного департамента, — УМР и «Корпус мира». Они привлекают к себе на основе конкурса молодых людей в возрасте 21—30 лет, имеющих высшее образование «по профилю: экономика, международные отношения, финансы, бухгалтерское дело, общественное управление, сельскохозяйственная экономика»<sup>20</sup>. Показателем классовых критериев, предъявляемых будущим работникам внешнеполитической сферы, является требование, что это должны быть «хорошо зарекомендовавшие» себя американские граждане, располагающие хорошими характеристиками и прошедшие различные проверки. Принимается во вни-

мание наличие опыта работы по избранной профессии и организаторских способностей.

Отобранные кандидаты получают дополнительную подготовку, подчас приближающуюся к военной, и назначение в одну из зарубежных стран. По окончании работы по контракту некоторые принимаются на дипломатическую службу. Например, из 17 тыс. корпсменов, вернувшихся к 1968 году из-за границы, 80 человек были зачислены на работу в систему государственного департамента<sup>21</sup>.

Помимо чисто утилитарных задач — подготовки кадров, способных к самостоятельной работе в развивающихся странах, особенно по экономическим вопросам, система «стажеров международного развития» выполняет также определенные идеологические цели. Она строится формально по принципу «равных возможностей», пытается возродить дух «свободного предпринимательства» периода ранней колонизации Америки, что в условиях обостряющихся в США социальных конфликтов должно посеять определенные иллюзии у части американского студенчества. Возможно, имеется в виду внешне несколько «демократизировать» состав американской дипломатической службы, повысить «дома и за рубежом» ее престиж, подорванный авантюристическим курсом внешней политики США. «Госдепартамент презирают в США и даже подозревают почти в антиамериканской деятельности»<sup>22</sup>, — заключает на основе своих наблюдений У. Хейтер. Директор УМР У. Год, например, не без некоторой гордости отмечал в конгрессе, что его всего два раза (!) обвинили публично в измене<sup>23</sup>, причем эта информация не была воспринята конгрессменами как что-либо необычное.

По-видимому, руками «талантливых выдвигенцев» делается попытка осуществить также своего рода «культурную революцию» по-американски в системе дипломатической службы США, вытеснить «ветеранов-дипломатов» (по определению Дж. Каплана), «вырубить сухостой» (по более жесткой характеристике У. Эттвуда). Во всяком случае, пишет Дж. Каплан, эта многочисленная категория чиновников жалуется на явное обесценение их «древнего искусства» в современных условиях, «открыто осуждает растворение старой дипломатии в многообразных технических трудностях новой»<sup>24</sup>.

Иными словами, делаются попытки различными пу-

тями привести службу госдепартамента в соответствие с современными задачами, поставленными монополистическим капиталом.

Несмотря на расширение подготовки специалистов «экономического профиля», встречаются жалобы на серьезную нехватку кадров необходимой квалификации среднего и младшего звена для работы в развивающихся странах. Иные предпочитают работать в центральном аппарате или заниматься «третьим миром» в посольствах США в западноевропейских странах, иных переманивают к себе американские частные фирмы, которые за аналогичную работу платят больше.

Особенно трудно с посылкой кадров в Южный Вьетнам. В конгрессе отмечалось, что положение удалось несколько исправить, лишь «обобрав» большинство американских миссий, забрав оттуда лучшие кадры. Однако, прослужив один срок (18 месяцев), большинство дипломатов отказывается вновь ехать в Южный Вьетнам<sup>25</sup>.

Лишь отчасти «экономизация» коснулась старшего звена — послов, большинство которых не является, как известно, карьерными дипломатами (число которых не достигает 10 из более чем 100, занимающих посольские должности). Но и среди послов встречаются профессиональные экономисты (например, Джои Кеннет Гэлбрейт).

Расширению возможностей заграничного дипломатического аппарата в установлении связей с местным бизнесом служит приглашение на работу в посольства торговыми помощниками, специалистами представителей соответствующих слоев коренного населения. Так, в торговом центре при посольстве США в Кении кроме американцев работают четыре местных гражданина (три индуса и один африканец)<sup>26</sup>.

Специфическим проявлением процессов «экономизации», стоящим несколько в стороне от рассмотренных выше вопросов, являются попытки удешевить заграничный аппарат и тем самым облегчить положение с американским платежным балансом. В 1968 году было, например, объявлено о намерении перевести около 200 служащих из местного населения, которые работают в заграничном аппарате по оказанию «помощи», на содержание правительств, получающих эту «помощь» (речь не идет о работниках посольств США из числа местных

жителей). Этот факт — одно из проявлений «партнерства» в использовании внешних ресурсов.

Экономические функции и возможности американской дипломатии расширяются с увеличением числа ведомств, занимающихся внешней деятельностью под эгидой государственного департамента или его представителей в зарубежных странах. Международной деятельностью занимаются около 20 министерств и государственных управлений<sup>27</sup>, в том числе экономических. Поэтому не удивительно, что в одном из американских посольств, по свидетельству сенатора С. Саймингтона, из 42 официальных представителей лишь 4 являлись работниками госдепартамента<sup>28</sup>.

В связи с активизацией социальной экспансии и усилением внимания к вопросам народонаселения был увеличен персонал, занимающийся этими вопросами в миссиях УМР. В 1966 году в распоряжении УМР было восемь таких специалистов. В середине 1968 года число работников в составе зарубежной службы США, в функции которых входило изучать проблемы народонаселения, внедряя программу «планирования семей», достигло 55, в том числе 25 — в так называемой «службе по вопросам народонаселения». Чаще всего в миссии этим занимался один специалист, однако имеются исключения (в Индии — 10 человек, в Пакистане — 7)<sup>29</sup>. Эта деятельность получает все больший размах и широко рекламируется.

В ряде посольств, как уже отмечалось, работают специалисты по трудовым отношениям. Число их также значительно выросло, так как с формированием так называемых «свободных профсоюзов» в развивающихся странах монополистический капитал США связывает значительные политические и экономические надежды. В вопросах профсоюзного движения, как явствует из официального циркуляра, от соответствующих работников посольств или представителей УМР требуют «особой осторожности и такта», чтобы сохранить видимость отсутствия вмешательства правительства США. От работников региональных институтов по профсоюзным делам также требуют, чтобы в своих контактах с представителями посольств они никак не раскрывали свою фактическую связь с УМР<sup>30</sup>.

В связи с «экономизацией» произошло не просто увеличение численного состава американских посольств и

изменение их функциональной структуры, но в ряде случаев появились новые моменты в «материальном оснащении» дипломатии. Первоначально в ряде посольств были выделены специальные помещения для выставок торговых образцов. Начиная с 1971 года были образованы три региональных центра развития торговли. Один из них создан на базе американского торгового центра в Бангкоке. Ныне помимо Таиланда в сферу его деятельности включены Филиппины, Малайзия, Индонезия, Сингапур, Гонконг и Тайвань<sup>31</sup>. Центр, в частности, будет заниматься показом американской техники в действии, организацией семинаров и краткосрочных курсов проведением выставок в различных частях района, распространением торгово-экономической информации. Центр призван оказывать «помощь» в развитии торговли американским посольствам и консульствам. Если учесть, что Бангкок является местом нахождения штаб-квартиры Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока, то такая перестройка имеет далеко идущие «региональные цели».

Аналогичные центры создаются в Латинской Америке (в Буэнос-Айресе) и Африке (в Лагосе). Первый будет обслуживать район Аргентины, Парагвая, Уругвая, второй — Западную Африку. Региональные цели поставлены и перед остальными торговыми выставками. Посольство в Бейруте является центром по сбору информации для американских бизнесменов о всех средневозвосточных странах<sup>32</sup>, а посольство в Найроби — о странах Восточной Африки<sup>33</sup>.

Такое расширение состава дипломатической службы США значительно увеличило возможности для обеспечения интересов монополистического капитала, обеспечило много дополнительных целевых контактов на месте (с представителями деловых кругов, работниками экономических служб государственного аппарата страны пребывания и т. д.). Особая роль в этом отводится местным кадрам, прошедшим подготовку в американских университетах. Миссии УМР, как уже отмечалось, составляют ежегодный каталог выпускников американских учебных центров, следят за их продвижением и т. п. Ответственный работник УМР Страус называл эту процедуру «изнурительной работой». Миссии фиксируют, с кем в США поддерживает контакт данный выпускник, способствуют расширению этих связей<sup>34</sup>.



Однако одновременно с расширением средств в руках дипломатической службы возникли проблемы, вызванные необходимостью управлять этой громоздкой машиной — прежде всего обеспечение эффективной координации международной деятельности различных ведомств.

Американские специалисты по вопросам международных отношений из университета «Нотр-Дам» в Индиане С. Д. Кертш и М. А. Фитжимонс дают следующую образную оценку сложившегося положения: «Дипломат перестал быть солистом-виртуозом, первой скрипкой или даже камерным музыкантом. Теперь его судьба — дирижировать в высшей степени несогласованным оркестром или играть в таком оркестре, музыканты в котором не имеют общих нот или единого ритма»<sup>35</sup>.

В интересах координации проводятся иногда совместные совещания на региональной основе. Однако такие совещания скорее служат текущей информации дипломатических работников и определению общих настроений, чем действительной координации, поэтому такие меры дополняются организационными мероприятиями.

Одним из результатов проводимой координационной деятельности явилось состоявшееся в начале 1966 года соглашение между государственным департаментом и министерством торговли США об «объединении экономической и торговой деятельности и персонала и о поддержке этих увеличивающихся функций всеми ресурсами американских дипломатических миссий за границей». В специальном циркулярном письме американским посольствам тогдашний государственный секретарь Д. Раск писал: «Мы хотим довести взгляды и меры внешней политики США до делового мира с целью поддержки их, у себя в стране и за границей... Мы хотим также ввести взгляды бизнеса более непосредственно в сам процесс осуществления внешней политики»<sup>36</sup>. Конечно, в этом утверждении имеется определенная передержка: министерство торговли вовсе не является единственным уполномоченным лицом бизнеса. Однако бесспорно, что в результате упомянутого объединения «взгляды бизнеса» через посредство бюрократов из министерства торговли могут быть представлены в области внешней политики более полно.

На практике, по многочисленным свидетельствам, эта координация деятельности различных ведомств ока-



залась возможной лишь на уровне посольств, где представители отдельных ведомств были официально подчинены послу. «Посол — не просто государственный служащий, но личный представитель президента», — пишет Дж. Харр, имея в основе такого утверждения специальное письмо президента Кеннеди<sup>37</sup>.

Что касается центра, то в Вашингтоне государственный департамент уже фактически не имеет тех полномочий в отношении других ведомств, какие имеет посол в отношении их представителей на месте.

И здесь отчетливо проявляется еще одна проблема. Речь идет об огромной степени бюрократизации аппарата, занимающегося внешними экономическими функциями дипломатии. Нужно быть большим виртуозом, чтобы добиваться согласованных действий различных звеньев государственной машины. Свою заметную долю в бюрократизацию процесса внешнеэкономических связей и практику «помощи» вносит также конгресс.

У. Хейтер с присущей ему бесстрастностью английского дипломата замечает, что это «не всегда компетентное вмешательство конгресса» приобретает «особенно гипертрофированные формы». «Законодательская инквизиция, — замечает Хейтер, — достигает уровня пытки и зачастую приводит к тому, что помощь оговаривают такими условиями, которые лишают ее в значительной степени политической ценности и материального эффекта»<sup>38</sup>. Американский посол У. Эттвуд, на себе испытавший трудности «пробивания» различных проектов в Вашингтоне, вспоминает, как ему однажды удалось вырвать необходимые ассигнования у конгресса буквально за несколько часов до окончания финансового года. Разумеется, для этого потребовалось действовать далеко не «дипломатическими» и не «парламентскими» средствами. Особых успехов здесь добиваются те, кто в состоянии действовать непосредственно через Белый дом, через президента — в обход государственного департамента и администрации УМР.

В таких условиях повышена роль руководящих кадров. Государственного секретаря и его ближайших коллег, вынужденных по ряду причин, в том числе из-за негибкости аппарата, превращаться в своеобразных «толкачей», нередко называют «странствующими коммивояжерами»<sup>39</sup>. Министру и послам приходится сплошь и рядом лично контролировать осуществление мелкой

рутинной работы. Зачастую только они оказываются в состоянии придать необходимый политический ракурс осуществляемым дипломатической службой экономическим операциям.

Показательно, что государственный секретарь У. Роджерс, назначенный на этот пост Р. Никсоном, при вступлении на должность обратился ко всей американской дипломатической службе с посланием, в котором отмечал «падение деловых качеств работников дипломатической службы» США и выдвигал в качестве важнейшей задачи повышение уровня эффективности работы<sup>40</sup>.

Раздаются жалобы на то, что госдепартамент настолько погряз в писании и переписывании бумаг, в утрясении различных вопросов в конгрессе и т. п., что оказывается даже не в состоянии полностью обрабатывать поступающую из зарубежных представительств информацию, не говоря уже об использовании этой информации по возможности полно в работе своих посольств в других странах. В этой связи было даже предложено создать специальный комитет или подкомитет при аппарате Белого дома во главе с представителем президента, который бы помог государственному департаменту больше заниматься своими основными функциональными задачами<sup>41</sup>.

В сферу экономической деятельности дипломатической службы США входят также международные организации. На работу американских представителей в этих учреждениях в полной мере распространились требования об активном использовании международных отношений для улучшения условий функционирования монополистического капитала. Международные организации своей глобальной безликостью должны способствовать подключению иностранных капиталов, материальных ресурсов и рынков к процессу общественного воспроизводства в США. Не удивительно, что особенно в последнее десятилетие американская дипломатия в международных организациях, как отмечалось выше, активно стремится по возможности внешне «деполитизировать» деятельность этих учреждений в экономических и социальных областях, выдвигая на первый план «прагматические» соображения «общей выгоды», «всеобщего прогресса» и т. д. Фактически речь, конечно, идет не о «деполитизации»,

а о попытках подмены принципов равноправия и мирного сотрудничества политическими установками, выгодными империалистическим державам, прежде всего США. Многие из этих соображений сформулированы были позднее в концепции «глобальной стратегии».

Дипломатия США претендует ныне на роль координатора внешнеэкономической деятельности дипломатических служб других империалистических держав в различных международных организациях. Еще в 1962 году по инициативе государственного департамента и бюджетного бюро был создан комитет Лановица, который в апреле и июне 1963 года выпустил доклады, посвященные соответственно кадрам международных организаций и программам технического сотрудничества в системе ООН. Наряду с предложением упростить механизм экономической и социальной деятельности ООН и более эффективно сконцентрировать эту деятельность в сферах «высшего приоритета» комитет выступил за максимальную координацию дипломатической деятельности ведущих империалистических государств в данных вопросах.

С учетом этой рекомендации весной 1964 года в Женеве начались двусторонние консультации, приведшие к образованию «Женевской группы» или, как ее иначе называли — «Клуба богатых». Инициативу созыва первого заседания в октябре 1964 года взяли на себя США и Англия, пригласив участвовать в его работе не экспертов, а руководящих работников ведомств внешних сношений, финансовых департаментов и казначейств также из Франции, ФРГ, Японии, Италии, Канады, Австрии, Бельгии, Голландии, Швеции и Швейцарии. Идея состояла в том, чтобы добиться непосредственной координации практической деятельности на уровне «генеральных директоров». То есть картина, аналогичная той, которая отмечалась внутри международной службы самих США.

Определенная договоренность достигнута: международные организации не должны запрашивать больших ассигнований, чем им могут дать, должны соразмерять запросы с эффективностью своей работы, составлять перспективные планы, рассчитывать на пополнение своих фондов только на добровольной основе. От самих стран просят делать свои взносы вовремя. Впрочем, даже эта общая договоренность нередко нарушается.

Не удивительно, что практики и исследователи дипломатической деятельности США выступают за усовершенствование всего механизма использования международных организаций в интересах американского монополистического капитала<sup>42</sup>.

Задачам развития и динамизации внешнеэкономического сектора американской экономики и использования в процессе такого развития привлекаемых на основе «общего интереса» капиталов других стран служат многочисленные частные организации, созданные американским капиталом. Было бы трудно назвать такую организацию из их числа, которая не пользовалась бы покровительством и прямой поддержкой дипломатической службы, фактически не являлась бы частью этой службы. Характерной чертой таких организаций является также то, что, будучи сами детищем частных фирм, они работают исключительно с частным капиталом и для частного капитала. Здесь особенно отчетливо подтверждается положение, подчеркнутое В. И. Лениным: «Важнейшей функцией дипломатии становится теперь представительство финансового капитала...»<sup>43</sup>.

В числе американских частных организаций такого рода следует в первую очередь назвать Национальную плановую ассоциацию. С чисто дипломатической службой НПА поддерживает контакт как старший с младшим. Разработки и рекомендации НПА, составленные, в частности, при содействии дипломатических представительств, возвращаются в госдепартамент в виде законов конгресса и исполнительных приказов Белого дома.

Тесно связаны с дипломатической службой Американские торговые палаты, действующие за границей (особенно в Латинской Америке) в контакте с посольствами и консульствами<sup>44</sup>.

Более узкие задачи выполняют другие частные организации вроде Совета инженерных консультаций (объединяющего 170 частных фирм) и Международной федерации инженерных консультаций, которые проводят на местах технические обследования, вносят рекомендации и т. д. В целях лучшей организации работы в отдельных странах создаются постоянные представительства инженерной службы. Их связь с дипломатической службой осуществляется прежде всего через УМР, заинтересованное в такой деятельности<sup>45</sup>.

Поддержкой УМР и соответственно всей дипломатической службы США пользуется Международный корпус исполнительных служб, чему с организационной точки зрения также способствует учреждение в развивающихся странах постоянных представительств корпуса.

Примеров такого рода организаций можно привести немало. Связь их с дипломатической службой осуществляется примерно в рамках одной схемы: консультации посольств, финансово-кредитная помощь УМР, получение контрактов, идущих от ООН, или участие в проектах, финансируемых международными банками.

Косвенно, через гарантийные операции УМР и «координацию» деятельности частных фирм, дипломатическая служба США принимает участие в операциях международных частных объединений («АДЕЛА», «ПИКА»).

Таким образом, дипломатическая служба США, обеспечивая интересы государственно-монополистического регулирования американской экономики, опирается также на деятельность частного капитала, чтобы помочь ему в повышении прибыльности и расширении сфер приложения.

После того как выше было отмечено «использование» дипломатией США «своего» (а вместе с тем и «чужого») частного бизнеса, уже, по-видимому, не удивит факт привлечения дипломатической службы для обучения «своих» монополий более эффективным методам работы, проведение политики в целях повышения общего уровня отдачи от зарубежной деятельности отдельных фирм для государственно-монополистического капитала США. Речь идет конкретно о «координации» деятельности частного бизнеса США с правительственной дипломатией, с политикой ведущей в настоящий момент финансово-олигархической группировки.

Наиболее распространенная форма такой «координации» — это включение частных фирм в осуществление различных национальных программ. Приведем два примера.

Выше уже говорилось о посылке торговых миссий «ЙОГА» по государственной программе расширения экспорта. Чтобы получить официальный статус и соответственно поддержку государственного аппарата, включая дипломатическую службу, миссия должна соответ-

Существовать ряду требований, где наряду с общими коммерческими задачами (содействие продаже американских товаров и услуг и создание за границей новых агентств или представительств, особенно связанных с наиболее перспективными производствами, содействие импорту капитала в США, притоку туристов) и некоторыми организационными требованиями (выделение из своей среды координатора, передвижение преимущественно на принадлежащих американцам транспортных средствах, ограничение группы 12 членами и запрещение брать с собой жен) имеются и такие условия: следовать советам и указаниям американских государственных служб, пройти инструктаж перед отъездом в государственном департаменте, министерстве торговли, Экспортно-Импортном банке и правительственных агентствах, заблаговременно (за три недели) составлять программу работы совместно с посольством и осуществлять ее на месте в контакте с дипломатическими представительствами, подготовить письменный отчет с целью его возможной публикации, передать в доверительной форме информацию о достигнутых результатах и об оценке программы. При согласии выполнить эти требования миссии оказывается государственная поддержка, ей выделяют специального чиновника («толкача») в Вашингтоне и работника посольства на месте, ориентируют в обстановке, предоставляют государственные возможности для «паблисити» и даже могут взять на государственный счет оплату посылки за границу координатора группы, который составляет и уточняет ее программу на месте. К этому следует добавить, что во главе таких миссий нередко можно увидеть бывших дипломатических и консульских работников, торговых атташе, ранее работавших в данной стране, знающих местные условия и сохранивших связи в деловых кругах.

Пример другой программы «координации» деятельности частного бизнеса с правительственной дипломатией — создание Объединенных экспортных ассоциаций в соответствии с исполнительным приказом президента США от 1 января 1968 г. По этому приказу министерство торговли США может взять на себя расходы по исследованию рынков, организации рекламы, проведению выставок, подготовке эксплуатационного и торгового персонала в «обмен» на ряд условий. Здесь опять наряду с коммерческими требованиями (проекты должны

обеспечивать сбыт американской продукции хотя бы два-три года и не конкурировать с уже имеющимися американскими программами) есть одно «дипломатическое» условие: данный проект должен поддерживать другие «заморские усилия» США, которые осуществляются при активном участии дипломатической службы<sup>46</sup>.

Помогая экспансии американских фирм в развивающиеся страны, «координируя» их деятельность, дипломатическая служба не брезгает ролью даже простого связного своих частных монополий. Об одном из направлений такого рода деятельности дипломатической службы США упоминается, например, в отчете американской торговой миссии в Пакистане в начале 1968 года. В этом докладе миссия информировала монополии США о готовности американских фирм в Пакистане помочь капиталам, впервые приходящим на пакистанский рынок, советом и содействием. «Имена и адреса представителей американских фирм, работающих в Пакистане, можно получить у торгового атташе США в Карачи»<sup>47</sup>, — по-деловому кратко констатирует отчет.

В связи с использованием дипломатической службы и ее отдельных работников в качестве «связных» монополистического капитала можно привести следующий пример. Известно, что большие трудности американский капитал встречает на своем пути при вторжении в бывшие французские колонии. Сохранившиеся там жесткие регламентации «зоны франка» затрудняют использование в конкурентной борьбе субсидий, льготных займов и т. д. На помощь призывается дипломатическая служба. УМР выдало субсидию Фонду взаимной помощи и гарантирования займов, созданному при Совете согласия (Берег Слоновой Кости, Того, Нигер, Дагомея, Верхняя Вольты). В качестве своего рода приложения к субсидии в Абиджан был направлен советником при фонде Ф. Бартлетт (бывший посол США в Малагасийской Республике). «Он бегло говорит по-французски и может решить на месте проблемы, которые могут возникнуть у американских капиталов в этих странах французского языка»<sup>48</sup>, — так рекомендовал Бартлетта американским монополиям «Интернэшнел коммерс».

Еще одна форма «координации» — организация учебы американских бизнесменов. Потребность в такого рода деятельности вызывается нередко недостаточностью соответствующего международного опыта у боль-



шой части представителей американского бизнеса. «Чтобы стоять на вершине международного бизнеса, нужно постоянно учиться у лучших», — замечает А. Тробрюбридж, бывший министр торговли США, ныне возглавляющий Американскую ассоциацию управления, и сравнивает бизнесменов с компьютерами, работа которых зависит от заложенной в них программы<sup>49</sup>. При сохранении главной роли за разного рода материальными рычагами воздействия на отдельные отряды своего частного бизнеса организация учебы бизнесменов и менеджеров должна помочь «закладыванию» государственно-монополистической программы в международную деятельность американских фирм.

В связи с отмеченной потребностью повышать уровень международной деятельности американского бизнеса и теснее координировать ее с деятельностью дипломатической службы образован ряд влиятельных учебных центров: Деловой совет международного взаимопонимания, Институт международных изучений и исследований, совместный учебный центр Американской ассоциации управления и Американского института внешней торговли в штате Аризона и регулярные семинары Американской ассоциации управления. В них проходят обучение различные контингенты слушателей и по разной программе, но каждая из них предполагает обучение слушателей основам дипломатической практики: наиболее эффективные методы установления контактов, основы написания документов, язык и обычаи страны будущей работы, основы американской внешней и внутренней политики и т. д. В Деловом совете международного взаимопонимания и в учебном центре в Аризоне проходят обучение жены будущих заграничных работников. К этому следует добавить специально существующие в Нью-Йорке курсы мисс А. Раймонд, которые окончили жены многих сотен государственных работников, выезжающих за границу.

Упомянутые центры организуют регулярные лекции и беседы работников государственного департамента, приглашают для встречи со своими слушателями иностранных дипломатов, бизнесменов, работавших за границей, и т. д. Только Деловой совет международного взаимопонимания организовал за 10 лет более 5 тыс. таких встреч. Центр в Аризоне за 5 лет выпустил около 3 тыс. специалистов, из которых более половины пред-



ставляют американский бизнес в 92 странах, остальные работают в США по делам международных связей своих фирм.

Разумеется, упомянутыми учебными заведениями не ограничивается работа по поднятию уровня американских бизнесменов до стандарта «национального представителя». Этим занимаются также отдельные ведущие частные фирмы. Например, директор отдела личного состава управления заморских операций «Дженерал моторз» Дж. Холмс рассказывает, что эта фирма помимо курсов и командировок использует для повышения квалификации представителей в зарубежных странах свой специальный институт в Мичигане. С 1945 по 1968 год он выпустил 586 ответственных работников для филиалов фирмы в 21 стране. Имеются также и международные учебные центры вроде 8—18-месячных курсов Международной ассоциации студентов экономических и коммерческих наук, которые существуют в Западной Европе с 1948 года, а в США действуют с 1958 года.

Эти кадры, в подготовке которых принимают участие дипломаты, впоследствии зачастую работают под контролем дипломатов в зарубежных странах. В этих целях за рубежом посольствами создаются «клубы американских бизнесменов». У. Эттвуд, например, рассказывает, что он сам и руководящие работники посольства регулярно встречались с представителями американской «деловой общины» в Найроби для ориентации их деятельности. Не остаются в стороне и получившие специальную подготовку жены бизнесменов. Их объединяют в «клуб американских женщин», который нередко возглавляет жена посла.

Разумеется, не следует упрощать картину и за каждым перечисленным мероприятием видеть только торговый или экономический интерес. Но факт остается фактом: американский «свободный бизнес» за рубежом также включается в общую систему государственно-монополистических мероприятий, даже если на уровне посольств не видно всей системы этих мероприятий и даже если отдельные конкретные меры не влекут за собой немедленно экономических сделок.

Наконец, «координационной» работе дипломатической службы США за рубежом не чужды и чисто административные приемы. Дипломатический аппарат следит за тем, чтобы американские фирмы за границей сле-

довали законам США, в частности, закону, запрещающему американским фирмам торговать с «враждебными государствами». По терминологии американских законодателей, как известно, к таким государствам относятся Куба, ДРВ, КНДР и некоторые другие страны.

Политико-дипломатический аппарат тщательно следит за тем, чтобы американские служащие, занимающиеся реализацией программ «помощи», не оказались каким-либо образом замешаны в «антиамериканской» деятельности. Под эту рубрику в настоящее время подпадают, в частности, выступления против войны во Вьетнаме, сделавшиеся в последнее время массовым явлением. «Многие (сотрудники. — В. Щ.) пишут протесты мне, конгрессменам и сенаторам, в прессу США»<sup>50</sup>, — жаловался, например, в сенатской комиссии по иностранным делам директор «Корпуса мира» Дж. Вон.

У. Эттвуд вспоминает, что с различными «бунтарями» и «несогласными» ему приходилось сталкиваться на дипломатической работе в Гвинее и Кении. Широкую огласку получил коллективный выход в отставку работников «Корпуса мира» на Филиппинах в знак протеста против «диктата со стороны посольства США». Имели место случаи выступлений против правительственной политики со стороны сотрудников УМР, по-видимому, достаточно серьезные, так как всякие упоминания о них в конгрессе тщательно вычеркивались цензурой. В отношении таких работников применяются решительные репрессивные меры, их изгоняют с государственной службы и т. д. Всякие разговоры о демократических правах превращаются в фарс, когда возникает угроза интересам американского капитала.

В числе административных функций дипломатической службы следует назвать также ревизию и контроль. Например, в связи с упоминавшимся случаем оказания помощи в 500 тыс. долл. несуществующему бейрутскому «колледжу независимости» на посольства (там, где отсутствуют миссии УМР) была возложена обязанность «лично удостовериться в существовании учреждения прежде, чем ему будет отправлена помощь, а также в том, насколько ему нужны именно данные оборудование или материалы». Представители посольства (вместе с местными властями, ФБР, УМР и американской Организацией международного развития в области просве-

щения) принимали непосредственное участие в расследовании аферы в Ливане. Так что посольство выполняет подчас роль полицейского надзирателя.

Таким образом, подводя итог организационным принципам «экономизации» дипломатической службы США, нельзя не заметить, насколько вырос ее механизм и насколько увеличились ее возможности для работы. Практическая деятельность дипломатии от этого, конечно, сильно осложнилась, но зато у американского государственно-монополистического капитала имеется теперь более надежный мостик между «внутренним бизнесом» и внешним рынком. Опоры этого мостика — вся мощь американской государственной машины, а различные формы «экономической дипломатии» позволяют американскому бизнесу пользоваться им более успешно.

## 2

### ФОРМЫ "ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ"

При разнообразии форм «экономической дипломатии» США можно заметить, что она исходит из необходимости складывания нового, выгодного американскому капиталу международного разделения труда. Это обстоятельство уже отмечалось выше, и в данном месте оно необходимо лишь для того, чтобы указать на одну характерную черту различных форм экономико-дипломатической деятельности: все они по необходимости больше или меньше увязываются также с потребностями партнеров, конечно, при решающем значении интересов монополий США. Специфика состоит в том, что в отличие от обычной торгово-экономической политики, в которой государство исходит из конъюнктурных проблем своего рынка, в «дипломатии развития» рынок партнера требуется еще создать или по крайней мере развить. В регулярных отчетах американских посольств о текущем экономическом положении, отчетах торгово-инвестиционных исследовательских миссий всегда детально разбирается возможная перспективная комбинация национальных запросов, планов экономического и социального развития и т. д. соответствующих зарубежных стран, с одной стороны, интересов монополистического капитала США — с другой.

Другая общая черта различных форм «экономической дипломатии» США состоит в том, что при всем разнообразии затрагиваемых ею экономических, политических, юридических и технических вопросов все они будут вращаться в конечном счете вокруг проблемы реализации и обеспечения прибыли американскому капиталу. Отчасти речь идет об уже произведенных товарах, но чаще — об условиях реализации товаров, которые будут произведены на базе американского капитала в будущем.

Происходит форсированное подтягивание многоукладных хозяйств развивающихся стран к «мировым стандартам» зрелого капиталистического производства, что заведомо ставит в невыгодное положение партнера в развивающемся мире и обрекает его неизбежно на разорительный неэквивалентный обмен и гибель, если «свое» государство внутренними перераспределительными мерами и за счет народных масс не поможет ему выжить и сохранить конкурентоспособность в системе «партнерства».

«Поскольку в дипломатии ничего не достигнешь безвозмездно, лучшим дипломатом является тот, кто платит разумную цену»<sup>51</sup>, — пишет К. М. Паниккар. С позиций капиталистического хозяйства в целом и монополий США в особенности «разумной ценой» является такой баланс различных форм, который позволяет держать «партнеров» в развивающихся странах на полуголодной диете, но в то же время не отталкивать их; давать развивающимся странам такие средства и в такой форме, чтобы «помочь» им самим за счет потребления широких народных масс стимулировать свой частный бизнес, но в то же время не доводить народное недовольство до глубоких социальных потрясений; отчасти платить по долгам, которые являются следствием колониального прошлого, в том числе и по долгам, возникшим у развивающихся стран в период независимости, однако уходящим своими корнями в колониальный период, но за это использовать капиталы бывших колоний и бывших метрополий в интересах решения проблем американского рынка.

После этих вводных замечаний отметим основные направления в применении различных средств «экономической дипломатии», осуществляемой в дипломатической практике.

Торгово-финансовые средства выражаются в государственной поддержке реализации товаров и инвестирования капитала.

Эта поддержка включает следующие виды деятельности:

- реализация займов и «даров» по линии УМР;
- поставки по «закону 480» и контроль за использованием ресурсов местной валюты;
- оказание «технической помощи», прокладывающей дорогу американским товарам к капиталу;
- обеспечение наиболее выгодных условий для приложения этой «помощи»;
- использование на закупку американских товаров максимального количества средств, выделяемых развивающимся странам МБРР, МФК и МАР;
- обеспечение американскому капиталу проектов, осуществляемых Программой развития ООН;
- оплата Соединенными Штатами расходов по изучению рынка развивающихся стран, имеющихся там возможностей, по рекламе, учебно-производственной пропаганде, связанной с применением американских товаров, и т. д. (упоминавшиеся выше миссии «ЙОГА», торговые центры в посольствах, где можно бесплатно до 30 дней выставлять торговые образцы, и т. д.).

В журнале «Интернэшнел коммерс» можно, например, встретить такие объявления: «Пакистанская фирма по буровому оборудованию ищет себе партнера в США». И есть приписка о том, что встречаться лично не обязательно, а все формальности можно осуществить через американское посольство в Карачи<sup>52</sup>.

Одним из условий заключения гарантийного соглашения с УМР является требование, чтобы американская компания представила в американское посольство или миссию УМР письменное подтверждение одобрения правительством соответствующей развивающейся страны данного капиталовложения<sup>53</sup>.

В связи с деятельностью учебных курсов для местных торговцев американской продукцией при торговом центре в Бангкоке указывается, что программа курсов была просмотрена представителями американской дипломатической миссии<sup>54</sup>.

Развитию торговли служит даже упоминавшаяся программа содействия «планированию семей». В Индии, например, дипломатическая служба США помогла рас-

пространению ряда товаров по этой программе в сельских местностях через такие известные частные компании, как «Липтен ти», «Империял тобэкко», «Левер броз», «Уэстерн Индия мэтч»<sup>55</sup>.

Расширению закупок американских товаров помимо отмеченных экономических рычагов служат и меры прямого политического нажима. Здесь и требование осуществления нормального «коммерческого» импорта, прежде чем получить право на получение «помощи» через УМР, и нажим «помощью» с целью заставить отказаться от сделок с социалистическим рынком в пользу американского.

Технико-консультативные средства являются одним из рычагов в деятельности американской дипломатической службы в развивающихся странах, причем значение этих средств, сильно возросшее за последние годы, намечено еще более увеличить в практике межгосударственных отношений.

Известно, что техническая «помощь» всегда служила монополиям Соединенных Штатов для обеспечения своей торгово-экономической экспансии. Под углом зрения использования их дипломатией выше упоминались Международный корпус исполнительных служб, Совет инженерных консультантов и уж, конечно, «Добровольцы международной технической помощи» (после официальной поддержки последней в послании Никсона о «помощи» эта организация пользуется особым покровительством дипломатических представителей США). Эти частные объединения помогают распространению за границей американских технических стандартов, расширяют поле для регулярного сбыта американских товаров и приложения частных инвестиций.

Поддержкой американской дипломатической службы пользуется программа «Орудия во имя свободы», причем особую важность для американской политики представляют комитеты местных бизнесменов — клубы «друзей американского бизнеса».

Еще одним примером технико-консультативной деятельности, которая осуществляется совместно государственной зарубежной службой и частным бизнесом США, является подготовка местных кадров, необходимых компаниям, впервые создающим свои филиалы в данном районе или стране. Этим делом, в частности, занимается

Сиракузский университет, в котором создан специальный факультет.

Подготовка кадров национальных бизнесменов в США впоследствии облегчает экспансию американских монополий. Бывший американский дипломат Г. Дж. Каммингс рассказывает, что, возглавляя торгово-промышленную миссию в Пакистане, он многократно убеждался в важности такой работы для развития американской торговли. «Посредством личных контактов добиться взаимопонимания легче, чем при помощи электронно-счетных машин»<sup>56</sup>, — замечает он.

Интересам технико-консультативной деятельности частного бизнеса служит работа американской дипломатии в ООН, где она пытается увязать практику оказания технической помощи через Организацию с политикой государственно-монополистического капитализма США.

«Предынвестиционные новости», издаваемые ПРООН, активно используются капиталистами США для осуществления на их основе своих частных инвестиций и сбыта американских товаров. Такой «прагматический» подход фактически означает попытку использования аппарата ООН для прокладывания путей иностранному частному бизнесу в неразработанные рыночные джунгли развивающихся стран.

Согласно официальным утверждениям, благодаря предынвестиционной деятельности ПРООН «значительно возросли понимание и признание взаимозависимости предынвестиционных и инвестиционных функций в общем процессе экономического развития»<sup>57</sup>. К концу 1967 года на основе предынвестиционных исследований ПРООН было произведено около 2 млрд. долл. инвестиций, в том числе около 200 млн. — из частного сектора<sup>58</sup>.

Подобно тому как это делается в отношении УМР, американская дипломатия выступает за повышение «прагматизма» в работе ПРООН, за более тесную увязку ее деятельности с уже существующими (в первую очередь американскими) капиталовложениями в развивающиеся страны.

В «политико-нормативной» деятельности американская дипломатия проявляет в последнее десятилетие особую активность. Зачастую принятие выгодных Соединенным Штатам методов национальной политики

оказывается той платой, которую развивающиеся страны вынуждены платить за льготные условия кредитов, за преференции в торговле и т. д.

Американские посольства посылают в Вашингтон многие десятки отчетов о текущем экономическом положении и политике страны пребывания. Эти отчеты издаются министерством торговли США, и за умеренную плату (15 долл. в год) любая американская фирма может стать регулярным получателем этих документов. Они в большей степени носят информационный характер, и на этой их стороне мы остановимся немного позднее. Сейчас же мы рассматриваем их в связи с методами национальной экономической политики.

Неизвестно, существует ли какое-либо циркулярное письмо посольствам относительно схемы таких отчетов. Однако аналогичная в целом структура этих документов заставляет думать о наличии такой типовой схемы. В этом еще более убеждают отчеты торгово-инвестиционных миссий. Во всех этих документах обязательно содержится анализ национальных планов развития, форм и методов их осуществления, позиций американского капитала, трудностей, с которыми он сталкивается, и потенциальных возможностей, которые могут появиться в будущем. Зачастую в непосредственной связи с этими материалами приводятся разъяснения министерства торговли о мерах американской политики по поддержанию экспансии капитала США. Эти отчеты охватывают самый широкий круг стран, в том числе тех, с которыми США почему-либо не имеют дипломатических отношений. Так, после израильской агрессии 1967 года Судан разорвал дипломатические отношения с США. Однако информация частному бизнесу поступала, так как была создана «секция американских интересов» в голландском посольстве в Хартуме<sup>59</sup>.

В отчетах содержатся конкретные рекомендации в отношении применения норм государственной политики США. Например, посольство США в Индонезии в свое время обнаружило, что буквальное выполнение циркуляра президента Джонсона от 1 января 1968 г. будет затруднительным, так как лимит в уровне частных инвестиций США, установленный для 1968 года в 110% от уровня 1965—1966 годов, означал бы ничтожные суммы (известно, что в «базовый период» Индонезия сильно ограничивала приток частного капитала). Ва-



шингтон.у пришлось давать специальное разъяснение о 110% как «глобальной норме».

В некоторых отчетах приводятся также оценки существующей практики частного бизнеса США. Так, посольство США в Каракасе обратилось к 358 фирмам, покупающим американские товары. Ответили только 128, что уже само по себе было расценено как скрытая форма недовольства существующей практикой американского частного капитала. Составленный на основе полученных ответов обзор посольства пестрел такими перлами критики американского частного бизнеса: «Получить такое издание (речь шла о рекламных проспектах на испанском языке. — *В. Ш.*) от американского производителя — все равно, что больной зуб тянуть»; фирмы США относятся зачастую к местным фирмам по принципу: «Не хочешь — не бери»; «игнорируют местные правила»; «высокомерны» и т. д.<sup>60</sup>

Эти публикации — одна из дипломатических мер американской внешнеэкономической политики. Это своего рода приглашение американскому частному сектору принимать во внимание определенные меры национальной политики развивающихся стран, «апробированные» государственной внешнеполитической службой и выгодные для внешней политики США.

В самих же развивающихся странах на американскую дипломатическую службу возлагается забота о том, чтобы методы национальной экономической и социальной политики не противоречили коренным интересам частного бизнеса США, не останавливаясь при этом перед прямой фальсификацией исторического опыта, особенно социалистических стран, искажением подлинных целей и практики социалистической внешней политики и др.

Приоритет в отношении сельского хозяйства, проблем народонаселения и образования в программах и политике развивающихся стран достигается путем выдвижения в качестве обязательного требования заниматься этими вопросами в связи с предоставленными займами УМР, реализацией сельскохозяйственных излишков по «закону 480», наличием, фондов на эти цели и т. д. Высказываются предложения сделать, например, «планирование семей» обязательным условием предоставления американской «помощи», привязывать, допустим, 5% ассигнований каждой стране исключительно

к мероприятиям на цели ограничения рождаемости и т. п.

Активно используется для распространения выгодных американскому капиталу рекомендаций относительно методов хозяйствования и ООН. Здесь дипломатическая подмена понятий достигает подчас такого высокого уровня, что иногда даже вызывает раздражение у представителей монополистического капитала.

Понимая, что многие меры национальной политики планирования, индустриализации и т. д. ассоциируются в развивающихся странах с историческим опытом социализма, империалистическая дипломатия пытается по существу включить этот опыт в свой актив на основе фальшивой «теории» конвергенции. Показательно, что призывы к «совместным» действиям с СССР в развивающихся странах начали раздаваться даже в конгрессе<sup>61</sup>. Нет необходимости говорить о бесперспективности этих надежд, которые, по мысли американских стратегов, позволили бы им воспользоваться историческим опытом социализма в своих корыстных целях.

Показательно, что, выступая на словах за «сотрудничество» с СССР и использование «мирового опыта развития», дипломатия США пытается воспрепятствовать распространению через ООН действительного опыта социалистического строительства.

Наконец, следует отметить информационные средства «экономической дипломатии» США. В первую очередь, разумеется, идет информация для своего частного бизнеса и государственного аппарата. Здесь уже достигнут высокий уровень организации.

Все упоминавшиеся выше конкретные доклады американских посольств о текущем экономическом положении страны пребывания обрабатываются на электронно-вычислительных машинах. Миллионы слов из тысяч докладов, получаемых ежегодно из американских посольств и консульств со всего света, составляют «электронную память» частного бизнеса США<sup>62</sup>.

Обобщаются также доклады, поступающие по другим американским каналам, а также составляемые международными организациями, банками и т. д.

Помимо такого рода общей информации отчеты американских посольств пестрят конкретными предложениями и пожеланиями к частному бизнесу: «Посольство считает, что следующие категории товаров будут поль-

зваться наибольшим спросом в Саудовской Аравии...» (следует перечень)<sup>63</sup>. «Поскольку посольство сочло участие США в международной ярмарке в Триполи наиболее эффективным и наименее дорогостоящим средством развития торговли, рекомендовано принять участие в ярмарке 1969 года»<sup>64</sup>. «Посольство США продолжает получать жалобы в связи с задержками платежей по торговым сделкам...»<sup>65</sup>; «Американское посольство обеспечит заинтересованные фирмы необходимой информацией о строительстве»<sup>66</sup>.

Со своей стороны, как это видно из информационных и рекламных публикаций министерства торговли, американским фирмам, рассчитывающим на государственную поддержку, рекомендуется сообщать о своих операциях торговому атташе, держать его, так сказать, «в курсе дела». В такой практике нет ничего удивительного. Выше уже упоминалась обязанность торгово-промышленных миссий по программе «ЙОГА» передавать собранную информацию, включая сведения доверительного характера, министерству торговли в Вашингтоне.

Определенное место в деятельности дипломатической службы отводится информации американских фирм (особенно в США) о том, что УМР — это не «Агентство „отдай даром"», а учреждение, дающее прямую и косвенную прибыль монополистическому капиталу. Эта часть деятельности посольства по информации деловых кругов своей страны оказывается зачастую особенно трудной (в полной аналогии с обычной дипломатической работой), и дело здесь, конечно, обстоит не только в косности отдельных бизнесменов, но также объясняется борьбой отдельных фирм, имеющих неодинаковый доступ к кормушкам «партнерства».

Целям информационной деятельности служат упоминавшиеся центры, созданные развивающимися странами в США и работающие под руководством опытных специалистов-международников. В целях лучшей увязки с требованиями «партнерства» в названиях этих центров обычно встречаются такие понятия, как «развитие», «инвестиции», «ассоциации», совместные наименования страны, учредившей центр, и США. Применяются и другие «дипломатические» уловки. Бывают случаи, например, когда эти центры перепечатывают краткие изложения отчетов американских посольств в своих странах для информационных агентств и прессы США<sup>67</sup>,

как бы расписываясь под всем тем, что было сформулировано американской государственной службой.

В развивающихся странах посольства США не без успеха осуществляют свою информационную деятельность через специальные брошюры, местную печать, личные выступления дипломатов.

Так, американское посольство в Дели выпустило брошюру «Развитие Индии и экономическая помощь» с большим использованием диаграмм, что существенно облегчало восприятие материала. В Кении посольством США была издана брошюра «Американцы в Кении — кто они, что делают и как помогают». В Бейруте были опубликованы буклеты «Американские деловые фирмы» и «Просветительские и филантропические учреждения», в которых учитывалась специфика восприятия материала в арабских странах. Кроме того, посольства распространяют информационно-пропагандистские материалы, полученные из Вашингтона.

Посольства издают также различные периодические издания экономического характера.

Посольство США в Бейруте, например, издает бюллетень на английском и арабском языках, в котором содержится текущая информация о состоянии дел в районе, о новых американских товарах, торговых возможностях и т. д. Помимо Ливана, бюллетень распространяется также в Иордании, Кувейте, Саудовской Аравии.

Посольства США в Танзании, Кении и Уганде издают совместный ежемесячный бюллетень на английском языке «Юнайтед Стейтс коммершл пьюслеттер». Этот бюллетень содержит подробную информацию о всех коммерческих и экономических мероприятиях, проводимых в данной группе восточноафриканских стран Соединенными Штатами, о выставленных в посольствах товарах, об ожидаемых представителях американских деловых кругов, намеревающихся посетить ту или иную страну, о программах деятельности прочих торговых центров США за границей, международных выставках и ярмарках, в которых примут участие США, и т. д. Выше уже упоминалось, что бизнесмены из развивающихся стран в одиночку и группами также начали появляться в США для установления личных производственных контактов с американским капиталом. Бюллетень помогает в организации таких поездок. «Если вы местный бизнесмен, собирающийся посетить США, — читаем мы в одном из

этих бюллетеней, — мы сердечно приглашаем вас воспользоваться при составлении плана поездки материалами экономического отдела посольства. Мы можем помочь вам найти и установить контакт с теми американскими фирмами, которые наилучшим образом отвечают вашим запросам, и зачастую сможем также дать другую разнообразную полезную информацию по вопросам, связанным с поездкой. Если у нас в данный момент отсутствуют необходимые данные, мы можем навести справки. Позвольте нам сделать вашу поездку наиболее приятной и максимально полезной»<sup>68</sup>. Наконец, в этих бюллетенях публикуются сведения о всех текущих вопросах внешнеэкономической политики США, о новых правилах во внешней торговле, в области вывоза капитала и т. п.

Иногда эта информационная деятельность оказывается особенно необходимой из-за отсутствия должной ясности в применении американского законодательства по международным экономическим вопросам. Например, американские посольства в развивающихся странах отмечали большие трудности для местных властей и, очевидно, для самих посольств в понимании упоминавшегося закона об уравнительном налоге, что вело к невыгодным для США политическим толкованиям среди деловых и государственных кругов развивающихся стран. Министерство торговли было вынуждено дать специальное разъяснение в журнале «Интернэшнел ком-мерс», ставящее этот закон в один ряд с другими мерами политики «партнерства»<sup>69</sup>. Такого рода информационные разъяснения приходилось давать также в связи с упоминавшейся «добровольной программой» по ограничению вывоза капитала — программой Джонсона от 1 января 1968 г. о принудительных ограничениях вывоза капитала и другими актами.

### 3

#### **"ЭКОНОМИЗАЦИЯ" ДИПЛОМАТИИ И ПОПЫТКИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ**

Усиление роли экономических факторов в процессе формирования внешнеполитического курса и самого осуществления внешней политики, «экономизация» дип-

ломатии, составление дипломатами различных прогнозов как относительно возможного экономического и политического развития зарубежных стран, так и относительно форм и методов внешнего воздействия на это развитие в интересах политики своей страны, — все это делает весьма соблазнительным поиск каких-либо формул составления общих или частных прогнозов развития международных отношений и внешней политики. В этом же направлении подталкивает опыт составления планов и программ регулирования экономики, в том числе «национальных» программ.

Активно защищается идея о перенесении методов, хорошо зарекомендовавших себя в управлении отдельными монополиями и предприятиями, в область внешней политики. Операционные исследования, читаем мы в журнале «Оперейшнз рисерч», «крайне необходимы государственному департаменту... Здесь могут найти самое широкое применение логика условных обозначений и электронно-вычислительные машины для исследования системы взаимных связей в таком объеме, который выходит за пределы возможного для любого человека или любой группы...»<sup>70</sup>. Большие возможности, хотя и уступающие приведенной оценке, предсказывает моделированию и количественному анализу в области международных отношений и внешней политики американский политический деятель Джеймс Шлезингер<sup>71</sup>.

Известным диссонансом звучат признания исследователей американской дипломатии о том, что «сложные, наиболее новые методы, такие как планирование чрезвычайных ситуаций, моделирование, метод игр и программирование» все еще «неизвестны в госдепартаменте»<sup>72</sup>.

Отдельные разработки в известной степени отражают тот сдвиг, который произошел в американских подходах к внешнеполитическому анализу, что отчасти заметно и в практике осуществления программ неоколониалистской экспансии.

Выделяются два процесса, относительно далеко отстоящие формально друг от друга: 1) прогнозирование, то есть определение перспектив развития или ближайшего развития той или иной ситуации; 2) «планирование», то есть выдвижение конкретной внешнеполитической задачи и разработка мер по ее осуществлению; в обоих случаях применяется «принцип игр», или «симуля-

ций», с целью определения возможных мер, которые потребуются принять.

Прогнозированием занимаются учебные и научные центры по контрактам с государственным департаментом, специальные исследовательские корпорации, отдельные дипломаты, получающие такую возможность в рамках указанной в начале главы программы стажировок. Искусству прогнозирования учат — в основном теоретически — в Институте зарубежной службы. В государственном департаменте специально занимаются планированием. Наконец, от посольств требуют составления прогнозов для госдепартамента.

Разумеется, ценность такого прогнозирования с самого начала весьма относительна. Возможность действительного научного прогнозирования в самой основе исключается антинародной, монополистической сущностью процесса формирования внешней политики, доминирующей ролью милитаристских методов проведения внешнеполитического курса. Что касается «экономизации», то она явилась своего рода «капитализацией», то есть усилением использования государственного аппарата в интересах тех или иных монополистических групп. Капиталистическая прибыль является главным и по существу единственным критерием эффективности внешнеполитического прогнозирования. Уже одно это делает невозможным подлинно научный анализ международной обстановки и выработку прогнозов, отражающих действительное развитие международных отношений. Наивысший уровень таких прогнозов — выявление максимальных выгод, которые может получить капитал из объективно происходящих общественных процессов, определение размеров «общественной платы», которую следует уплатить, чтобы обеспечить капиталу наибольшую часть этого максимума, а также необходимых для этих целей форм и методов государственной политики.

Трудность прогнозирования объясняется также тяжелой конкурентной борьбой между монополистическими союзами. Объединение их в рамках государственных программ вроде неоколониалистского «партнерства» носит, как мы уже видели, весьма относительный характер.

И если при капитализме развитие экономических процессов в теории и на практике поддается определенному прогнозированию, то предугадывать возможное развитие позиций и интересов отдельных групп монополий,



а также масштабы их непосредственного воздействия на внешнюю политику более или менее точно практически невозможно.

Наиболее далеко, судя по имеющимся оценкам, продвинулся в области прогнозирования внешней политики Пентагон, что, безусловно, облегчается более ограниченным набором целей такого прогнозирования. Характерно, что все такие прогнозы строятся с учетом развития экономической ситуации и использования экономических рычагов («помощи»). Показательно также, что президент Американского общества операционных исследований Ч. Хитч прежде был помощником министра обороны и занимался военным планированием.

Известен ряд таких работ, построенных на «принципе игр», с минимальным использованием вычислительных машин, но зато широко опирающихся на «интуитивную экспертизу специалистов», в частности исследование Ч. Вульфом и группой военных и научных экспертов эффективности военной «помощи» с включением в «игру» ограниченных войн<sup>73</sup>. В прогнозах Вульфа и рекомендациях, выработанных в «Рэнд корпорейшн», наиболее полно отразились принципы «партнерства», его прокапиталистическая, антинародная сущность и методы. Даже исследуя военную «помощь» США зарубежным странам, Вульф пытается прогнозировать экономический и политический эффект этой «помощи» для США. Сравнивая различные программы, он ищет наиболее дешевого пути, который обеспечил бы наибольший выигрыш для США, прослеживает воздействие этой программы на процесс «формирования капитала», подготовки кадров и другие аспекты внешнеполитического курса США в отношении развивающихся стран.

Исследование программы военной «помощи» осуществлялось в виде ряда последовательных операций.

Прежде всего составлялись альтернативные программы оказания военной «помощи» США на ряд лет двум странам, где США к моменту выработки программы уже имели опыт работы. Такими странами были избраны Южный Вьетнам и Иран. Программы разрабатывались на один и тот же срок, были равными по стоимости, но существенно различались по своему содержанию. Одна программа, условно обозначенная буквой «А», исходила из необходимости создания большой, вооруженной обычным сухопутным оружием и соответственно



подготовленной армий, отвечающей тем стандартам вооруженных сил, которые создаются с иностранной «помощью» в развивающихся странах. Программа «Б» предусматривала «помощь» в создании меньших по размерам и более легко вооруженных сил, причем возникающая в результате этого экономия предположительно использовалась бы на расширение «сил внутренней безопасности», повышение мобильности сухопутных и воздушных войск, создание сооружений, которые позволили бы осуществить в случае необходимости «эффективную интервенцию войск из стран свободного мира».

В дополнение к разовым расходам программы предусматривали расходы на пополнение, эксплуатацию и возмещение военного снаряжения, усовершенствование кадров и т. д.

На следующем этапе определялся возможный уровень «опасности»: от подъема национально-освободительной борьбы, которая получала бы определенную материальную поддержку из социалистических стран, до прямой оккупации упомянутых развивающихся стран иностранными войсками. На этом этапе в рассуждениях прогнозистов чувствуется большое влияние многих догм империалистической политики, их нежелание считаться с объективно происходящим процессом революционного преобразования мира и стремление всеми силами воспрепятствовать поступательному развитию истории.

На третьем этапе на сцену выступили две группы старших военачальников, находящихся в отставке, и контрольная группа, которая руководила игрой. Из-за различия программ команда «голубых» (представляющая «свободный мир») имела два варианта различных ресурсов, причем оба варианта были известны команде «красных». Оба эти варианта применялись последовательно, причем «красные» противопоставляли свою «лучшую» стратегию каждой из альтернативных политик «голубых». Каждый вариант проигрывался в трех видах — в зависимости от «уровня насилия».

На четвертом этапе проводилась оценка результатов, причем факторами оценки были время, территория и потери. Оценивался также сам ход военных операций, положение сторон в момент прекращения военных действий и возможность подавления национально-освободительного движения (по терминологии программы — «восстания») в зависимости от типа примененной до на-

чала «игры» военной «помощи». Методология оценок определялась разработками «Рэнд». Для более обстоятельной оценки «игра» была разбита на отдельные части по времени и месту действия.

Наконец, как подчеркивает Вульф, основное внимание было обращено не на абсолютные результаты «игры» (кто проиграл, кто выиграл, насколько), а на сравнительные результаты, позволяющие судить об эффективности программы «А» и программы «Б». Показательно, что Вульф так и не сообщил об этих абсолютных результатах: по-видимому, они оказались политически невыгодными для США.

Пятый этап оценки программы проводился независимо от военных операций. Сопоставлялись экономические и политические последствия осуществления двух различных программ («А» и «Б»).

На основе проведенной «игры» были сделаны следующие выводы о военной стороне программ:

1. Ни одна из программ не показала абсолютного превосходства. В одном случае предпочтительнее оказывалась «А», в другом — «Б». Более того, изменения, не связанные с характером программ (рельеф местности, наличие дорог, отдаленность транспортного узла от границы и т. д.), оказывали большее воздействие по сравнению с различиями в программах.

2. Нельзя упрощать реальную угрозу позициям западного мира, выбирать какой-либо один вид «опасности». Приходится иметь в виду весь набор возможных «угроз».

3. По мнению Вульфа, всерьез говорить о возможности значительного совершенствования вооруженных сил в развивающихся странах не представляется возможным. Американский прогнозист пытается объяснить это исключительно «бюджетными причинами» и рекомендует шире предусматривать «другие специфические изменения» (укрепление полиции и жандармерии, повышение мобильности войск, развитие систем разведки и т. п.).

Выводы Вульфа весьма показательны. Они являются свидетельством краха надежд решать судьбы народов исключительно силой оружия. Причины такого положения замалчиваются — нельзя же всерьез утверждать, что причиной небоеспособности армий старых режимов является отсутствие у таких стран достаточных средств.

Народ, его насущные интересы полностью отсутствуют в рассуждениях американского прогнозиста, во всяком случае в том варианте, который был опубликован.

Характерно и другое. Фактически признается, что различные модификации программы «помощи» являются проявлениями одной и той же империалистической политики, которая имеет целью сохранить развивающиеся страны в капиталистической системе мирового хозяйства. Отсюда упоминания о создании системы «эффективной интервенции» в развивающиеся страны со стороны империалистических держав. Антинародная сущность «помощи» проявляется здесь особенно очевидно. Опыт Вьетнама показывает, что расчеты стратегов на силу «эффективной интервенции» себя совершенно не оправдывают.

Неудивительно, что Вульфа и его социальных заказчиков особо интересуют в этих условиях экономические и политические последствия применения различных вариантов военной «помощи».

С экономической точки зрения программа «Б» значительно выгоднее по сравнению с программой «А». Меньшие расходы непосредственно на военные нужды улучшают возможность для накопления капитала и облегчают проведение социальной экспансии.

В оценках политического эффекта американских программ военной «помощи» прогнозист Вульф более сдержан, однако и здесь он склонен отдать предпочтение программе «Б», которая укрепляет «главные группы политической элиты», создает «более здоровую общественную атмосферу» и улучшает, по его мнению, отношение к американской политике.

Таким образом, Вульф в своих прогнозах и оценках весьма определенно выступает за развитие и «динамизацию» отношений с «третьим миром», за расширение экономических и социальных аспектов во внешней политике США, за создание экономической и политической платформы США в «третьем мире».

Логическим развитием этой линии в политике государственно-монополистического капитализма следует считать еще одну разработку Вульфа, непосредственно связанную с практикой оказания экономической «помощи» в рамках «партнерства»<sup>74</sup>.

Дипломатическая служба столкнулась с серьезной проблемой: в каких размерах возможна «самопомощь»;

какими объективными критериями можно руководствоваться при определении современных масштабов и форм «помощи»; как будет изменяться возможность эффективного использования «помощи» в будущем.

В качестве объективного показателя были избраны валовые государственные и частные внутренние накопления<sup>75</sup>, в отношении которых делается попытка установить разумные «стандарты» или «нормы», исходя из прежних тенденций.

С этой целью был разработан ряд моделей, в которых учитывались четыре переменных: валовой национальный доход; его размер на душу населения; степень урбанизации, измеренная долей населения, проживающего в городах с населением свыше 20 тыс. человек, и масштабами «городского дохода»<sup>76</sup>; внешняя торговля.

Избрав, таким образом, ряд существенных факторов, характеризующих уровень экономического развития, Вульф подходит к ним с мерками буржуазной политической экономии, не делая различия между сферой материального производства и сферой услуг. Уже одно это в большой степени предопределяет ограниченность полученных впоследствии результатов.

Все исходные данные были взяты из официальной статистики ООН, причем для каждой страны рассчитывались усредненные показатели как наиболее правильно отражающие реальное положение вещей. Подсчеты были сделаны в отношении более 30 развивающихся стран по 5 группам: 10 стран Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия, Коста-Рика, Эквадор, Гондурас, Мексика, Панама, Перу); 7 стран Азии (Бирма, Цейлон, Малайя, Индия, Пакистан, Филиппины, Таиланд), а также Тайвань и Южная Корея; 11 стран, находившихся в то время в состоянии зависимости (Алжир, Барбадосские острова, «британская» Гвиана, «бельгийское» Конго, Кипр, Ямайка, Мальта, Маврикий, Нигерия, Пуэрто-Рико, Родезия—Ньясаленд); Латинская Америка, включая приведенные в первой группе 10 стран, а также Барбадосские острова, Гвиану, Ямайку и Пуэрто-Рико; все страны (34), включающие первые три группы, а также Грецию, Израиль, Португалию и Судан.

Приведенная группировка показывает, что к порокам методологии расчетов добавляются серьезнейшие изъяны в результате объединения в одну группу стран, существенно различающихся по уровню экономического и

социального развития, месту в политической жизни современного мира, размаху и характеру освободительной борьбы и т. д. Не удивительно, что, несмотря на наличие поправок и введение специального «уравновешивающего коэффициента», данные, полученные на основе этих моделей, существенно отличаются от фактических показателей.

В качестве двух главных моделей использовались линейная модель валовых накоплений и логарифмическая модель.

Результаты проведенных расчетов — свидетельство бессилия американских программистов выработать приемлемую модель. Фактически речь шла о попытках более или менее «подогнать» получаемые расчетные данные к действительным. Чем дальше отходить от расчетной базы, тем поправки должны быть все более значительными. Применительно к будущему значение получаемых на основе модели расчетных данных весьма невелико.

Данные таблицы 29 показывают, насколько существенно отличаются расчетные данные от действительных, а также насколько разнятся между собой данные, полученные на основе линейной и логарифмической моделей.

Результаты расчетов заставили прогнозистов из «Рэнд» весьма сдержанно оценить возможности использования отмеченных моделей в практике международных отношений США. Вместе с тем эти данные наглядно свидетельствуют об отсутствии у буржуазной науки возможности для подведения действительной научной базы под внешнеполитический курс империалистических стран, независимо от того, какие бы модификации и «динамические» элементы ни вводились в его осуществление.

Помимо попыток прогнозирования отдельных сторон внешней политики США с использованием принципа «игр» и составления частных моделей, американские теоретики пытаются разработать методiku составления уравнений, в которых всем взаимодействующим факторам международных отношений были бы установлены количественные характеристики. Высказываются надежды, что это позволит включить электронно-вычислительные машины непосредственно в процесс принятия внешнеполитических решений. Задача программирования системы международных отношений<sup>77</sup> поставлена перед ЭВМ марки «ИБМ-360» наряду с другими задачами (создание механизированной бухгалтерской службы,

Таблица 29

**Сравнение действительных расчетных данных валовых внутренних накоплений**

(млн. долл., 1960 г.)

	I Действительные накопления (средние данные за 1955—1960 гг.)	II Накопления, предсказанные линейной моделью	III Разница между I и II	IV Накопления, предсказанные логарифмической моделью	V Разница между I и IV
<b>Латинская Америка</b>					
Аргентина	1696,35	1471,16	225,19*	1050,30	646,05*
Бразилия	1607,80	1563,59	44,21	1155,10	452,70
Гондурас	38,27	20,43	17,84	33,19	50,80
Колумбия	643,70	400,34	243,36*	368,72	274,99*
Коста-Рика	55,62	31,76	23,86	41,38	14,24
Мексика	1550,80	1588,40	—37,60	1312,80	238,60
Панама	20,56	33,95	—13,39	46,25	—25,70*
Перу	382,27	256,35	125,92*	255,01	127,26*
Чили	328,51	668,49	—339,98	492,88	—164,37*
Эквадор	100,28	73,81	22,47	79,76	20,52
<b>Азия</b>					
Бирма	193,49	121,37	72,12	146,07	47,42
Индия	3188,00	3193,43	—5,53	2843,10	344,90
Малайзия	283,14	173,08	110,07	215,90	67,25
Пакистан	525,36	563,48	—33,12	496,94	28,42
Таиланд	300,51	235,42	65,09	250,23	50,28
Филиппины	267,27	441,35	—174,08*	395,05	—127,78*
Цейлон	118,64	123,20	4,56	156,38	г-37,74
Южная Корея	70,49	196,51	—126,02*	168,86	—98,37*
***					
Алжир	151,17	410,79	—259,62*	398,60	—274,43*
Барбадосские острова	9,79	—5,45	15,24*	9,33	0,46
«Бельгийское» Конго	180,07	178,85	1,22	232,59	—52,52
«Британская» Гвиана	21,31	7,14	14,17*	21,14	1,76
Кипр	40,95	25,28	15,66	37,67	3,28
Мальта	21,91	3,33	18,58*	17,35	4,57
Маврикий	26,12	7,27	18,85*	21,01	5,10
Нигерия	230,35	200,43	29,92	224,63	5,72
Пуэрто-Рико	154,69	143,60	11,09	198,01	—43,32
Родезия — Ньясаленд	299,05	190,01	109,04*	231,68	67,38

Продолжение

Страны	I Действи- тельные накоплени я (средние данные за 1955— 1960 гг.)	II Накопле- ния, пред- сказанные линейной моделью	III Разница между I и II	IV Накопле- ния, пред- сказанные логариф- мической моделью	V Разница между I и IV
<b>Прочие страны</b>					
Греция	320,37	387,79	—67,41	336,96	—16,59
Израиль	277,56	344,36	—66,80	256,82	20,74
Португалия	260,23	316,15	—55,92	332,90	—74,67
Судан	87,54	63,43	24,11	81,24	6,31

\* Наиболее значительные отклонения.

Источник: «Recherche Operationnelle et Problemes du tiers Monde», P., 1963, pp. 371—372.

подсчет заработной платы, подсчет дорожных и командировочных расходов, учет выдачи виз). Однако, судя по всему, эти «другие задачи» являются пока главным занятием мощного электронно-вычислительного аппарата, тогда как модели международных отношений представляют собой задачи с заранее известным ответом, не требующие, по существу, вмешательства современной техники.

Примером такого формального построения может служить модель Джорджа Макги<sup>78</sup>. В своих рассуждениях Макги исходит из определения постоянных и переменных факторов, степени их воздействия на принятие внешнеполитических решений.

В основу модели взято отношение определенной страны и готовность ее сотрудничать с США (COOPUS), с СССР (COOPSOV), отношение к империализму и колониализму (COLON), заинтересованность в развитии (DEV). По каждому из этих вопросов положение этой страны в международных отношениях характеризуется определенными параметрами (PARJND) в виде отношения к крайним точкам +1 и —1. Например, готовность сотрудничать с США, по определению Макги, равна у Китая —1, у ФРГ — +0,8.

Наряду с этим вводятся переменные факторы — «сти-

мулы» (STIM), например отношение к какому-либо конкретному предложению США.

COOPUS STIM	{	Китай = —100
		ФРГ = + 80
COLON STIM	{	Португалия = — + 90
		Индия = —100

Наконец, следует установить, в какой степени заранее установленные индексы я стимулы найдут отражение в решении. Отсюда вводится взвешенный фактор — WF.

На этой базе делается попытка решить следующую «практическую» задачу, которую мы излагаем, сохраняя логику автора модели.

Некая граничащая с СССР страна — Хиберния, придерживающаяся нейтралистского курса во внешней политике, получила от США предложение о помощи в строительстве плотины через реку Нексус в целях развития ирригации и перевода местного населения на оседлый образ жизни (включается фактор COOPUS).

СССР, как этого и следует ожидать по модели Мак-ги, «занимает резко отрицательную позицию под ложным предлогом, что эта помощь сделает Хибернию сателлитом» (включается индекс COOPSOV). Поскольку СССР ближе расположен, а также потенциально сам может оказать помощь, правительство Хибернии заинтересовано сохранить с ним хорошие отношения больше, чем с США.

В игру вовлекаются также антиколониальные и антиимпериалистические настроения Хибернии (COLON).

Внутри Хибернии против строительства дамбы выступают крупные землевладельцы, обеспокоенные перспективой социальных перемен (DEV).

Вопрос состоит в том, примет ли Хиберния предложение США.

Для решения первоначально определяют параметры (PARIND):

COOPUS	—0,2,
COOPSOV	+ 0,6,
DEV	+ 0,8,
COLON	—0,2.

Стимулы за каждым фактором характеризуются следующими данными: США выдвигает свое предложение



с максимальной силой (+100); СССР возражает, но слабее (—50); стимул развития в связи с плотинной +90.

Антиколониальный стимул определяют всего в —30, так как строительство будет осуществляться за счет государственной помощи и непосредственно не даст США прав собственности в Хибернии.

У каждого фактора, как уже отмечалось, есть свой WF, то есть мера его реального отражения в окончательном решении.

Поскольку Хиберния заинтересована в дружбе с СССР больше, чем в дружбе с США, то для СССР взвешенный фактор WF=30, для США WF=10. Общее стремление к развитию определяют в 40, а антиколониальные настроения, якобы носящие лишь «словесный характер», составляют 20.

На основе этих данных выводится уравнение:

$$\begin{aligned} & \frac{STIM}{100} \times \frac{COOPUS}{\begin{matrix} (-0,2) \\ (-200) \end{matrix}} \times \frac{WF}{10} + \frac{STIM}{(-50)} \times \frac{COOPSOV}{\begin{matrix} 0,6 \\ (-900) \end{matrix}} \times \frac{WF}{30} + \\ & + \frac{STIM}{30} \times \frac{COLON}{\begin{matrix} (-0,4) \\ (-240) \end{matrix}} \times \frac{WF}{20} + \frac{STIM}{90} \times \frac{DEV}{\begin{matrix} 0,8 \\ 2880 \end{matrix}} \times \frac{WF}{40} = 1540. \end{aligned}$$

Таким образом, как и следовало ожидать, предложение США о «помощи» будет принято.

Значение моделей, вроде приведенной модели Макги, более чем скромно. Автор пытается отбросить действительные интересы монополий и реально существующие противоречия между империализмом и развивающимися странами. Борьба молодых государств за укрепление самостоятельности в модели низводится до уровня словесных упражнений политиканов. Макги берет, мягко говоря, «нетипичный случай» условий оказания «помощи», когда у США не возникает в конечном счете права собственности в рассматриваемой стране. И уж, конечно, не выдерживает никакой критики стремление автора отождествить цели политики США с объективной тенденцией развития в «третьем мире» в противовес «обструкционистской политике Советского Союза», хотя, как известно, в действительности дело обстоит как раз наоборот.

Таковы некоторые модели, рассчитанные на составление прогнозов. Наряду с этими моделями существуют различные государственные планы. Практически это своего рода целевые задания, утвержденные правительством и воплощенные в правительственные планы на более или менее длительный срок. Рассмотренные выше программы развития вывоза капитала, внешней торговли, социальной экспансии являлись фактически такого же рода планами. На их основе в рамках государственной программы объединяются усилия различных отрядов монополистического капитала. Да и сама программа «партнерства» является таким своего рода планом.

## ОБРЕЧЕННАЯ ПОЛИТИКА

Можно подвести некоторые итоги осуществлению политики «партнерства».

«Партнерство» служит усилению государственно-монополистического капитализма США, способствует более широкому использованию таких рычагов, как стимулирование государством монополистической концентрации производства и капитала, перераспределение им все большей доли национального дохода, предоставление монополиям военных заказов, правительственное финансирование программ развития промышленности и научных исследований, политика империалистической интеграции, новые формы вывоза капитала, расширение экспансии в новых формах, «модернизация» *«вторичных и третичных, вообще производных, перенесенных, непервичных производственных отношений»*<sup>1</sup>. Развитие налицо. Налицо и широкий арсенал «дипломатических» методов, при помощи которых осуществляется эта политика как внутри США, так и за рубежом.

Практика современного неоколониализма подтверждает ленинскую мысль о том, что «глубокие корни и внутренней, и внешней политики... определяются экономическими интересами, экономическим положением господствующих классов», наглядно иллюстрирует указание В. И. Ленина ни на минуту не упускать этого из виду, «чтобы не потеряться в дебрях и в лабиринте дипломатических ухищрений, — в лабиринте, иногда даже искусственно создаваемом и запутываемом людьми, классами, партиями и группами, любящими или вынужденными в мутной воде ловить рыбу»<sup>2</sup>.

Политика «партнерства» свидетельствует о возросшей активности современного империализма и его усилившейся агрессивности. Необходимость самого пристального внимания к этой политике вызывается тем, что ее пытаются проводить на базе максимального использования анализа современного общественного развития. Самим своим появлением и тем более осуществлением политика «партнерства» свидетельствует о фактическом признании капитализмом того факта, что историческая инициатива находится в руках мировой социалистиче-

ской системы, международного рабочего класса, всех революционных сил. С отчаянием обреченных современные империалисты, в первую очередь империалисты США, развернули поиски «конструктивных решений», которые позволили бы отчасти противостоять росту антиимпериалистических сил, утрате империализмом своих прежних позиций.

«Партнерство» — одно из важных направлений в этих «конструктивных поисках». Складывается система постоянного активного воздействия империализма на экономическое и социальное развитие многоукладных хозяйств. В качестве важного средства в системе «идеологических мифов» мы видим многочисленные приемы камуфлирования капиталистической сущности этих «конструктивных решений» ссылками на «мировой опыт развития», из которого якобы берется все лучшее. Отсюда признание на словах достижений социализма в подъеме слаборазвитой экономики и проведение под этим прикрытием антинародных, прокапиталистических и проимпериалистических мероприятий.

Возможность использования сходных по форме, но принципиально различных по существу методов для достижения прямо противоположных целей отмечал в своих трудах В. И. Ленин. В работе «О „левом" ребячестве и о мелкобуржуазности», например, В. И. Ленин писал, что в условиях мелкотоварного производства «и к государственному крупному капитализму и к социализму ведет одна и та же дорога, ведет путь через одну и ту же промежуточную станцию, называемую „общенародный учет и контроль за производством и распределением продуктов"»<sup>3</sup>.

Разумеется, даже самая активная политика империализма не в состоянии изменить основные пути мирового общественного прогресса. Однако под влиянием модернизированной политики неокOLONиализма современный прогресс может принять в многоукладных хозяйствах «третьего мира» искаженные с точки зрения исторической перспективы формы.

Система «партнерства», несомненно, играет роль ускорителя роста капиталистических производственных отношений в развивающихся странах. Под ее влиянием складывается новое международное разделение труда, в котором, эти страны начинают принимать участие отчасти как экспортеры промышленной продукции. Изменяет-

ся соотношение сил внутри капиталистического мирового хозяйства в пользу главных субъектов, а через них, опосредствованно, и главных объектов политики «партнерства».

Основные противоречия, породившие систему «партнерства», не только не получают своего разрешения, но фактически закладывается основа для новых социальных потрясений как внутри США, так и во всей системе «модернизируемого» капиталистического мирового хозяйства. Думается, это следует иметь в виду как в теории, так и в практике международных отношений.

Несмотря на все попытки смягчить противоречие между общественным характером производства и государственно-монополистическим характером его регулирования, это противоречие неизбежно приобретает более острые формы, так как решить его пытаются прежде всего за счет народных масс. Усиливается противоречие не только между трудом и капиталом, но также углубляется антагонизм между интересами подавляющего большинства нации и финансовой олигархией. «Даже наиболее развитые капиталистические государства не избавлены от серьезных экономических потрясений»<sup>4</sup>, — отмечалось на XXIV съезде КПСС.

Не получает разрешения и проблема обеспечения быстрого роста и «процветания» американской экономики, чему служат разнородные по своим источникам, но объединенные единой программой ресурсы современного неоколониализма.

Новому обострению межимпериалистических противоречий неизбежно служат попытки американского империализма усилить свои позиции в мировой экономике и политике за счет других империалистических партнеров. Чем дальше, тем менее действенными оказываются лозунги борьбы с мнимой «коммунистической угрозой», которые никак не могут компенсировать конкурентам США утраченных ими позиций на том или ином участке международных отношений. «Ни процессы интеграции, ни классовая заинтересованность империалистов в объединении усилий для борьбы против мирового социализма, — говорилось на XXIV съезде КПСС, — не устранили противоречий между империалистическими государствами»<sup>5</sup>.

Весьма ограниченным является век «партнерства» империализма США с частным бизнесом развивающих-

ся стран. По мере роста последнего мы, несомненно, станем свидетелями острых катаклизмов, которые будут раздирать это в высшей степени хрупкое единство, удерживаемое и ныне в большой степени благодаря слабости национального капитала.

Совершенно бесперспективными являются попытки обеспечить торжество «буржуазной рабочей политики» в развивающихся странах, соответствующее международное «партнерство» в области трудовых отношений, равно как невозможно «увязать» антагонистические интересы труда и капитала. Этого невозможно достигнуть в империалистических государствах, а тем более — в развивающихся странах, являющихся объектом империалистической эксплуатации.

Использование этих противоречий, несомненно, поможет противостоять натиску империалистической экспансии, тем более что растущий космополитизм монополистического капитала, противоречащий интересам подавляющего большинства населения земли, создает дополнительные возможности для развития интернационализма действий всех антиимпериалистических сил.

Мировая социалистическая система стоит в авангарде борьбы против империализма. Еще на заре становления Советской власти В. И. Ленин подчеркивал, что «сейчас главное свое воздействие на международную революцию мы оказываем своей хозяйственной политикой»<sup>6</sup>. Важность этой ленинской идеи для наших дней отмечалась и на международном Совещании коммунистических и рабочих партий 1969 года. От экономических достижений СССР зависит, в частности, «сила примера нового общественного строя, которая становится самым лучшим агитатором за социализм и для трудящихся в странах капитала и для народов, сбросивших иго колониализма»<sup>7</sup>.

Благодаря активной борьбе СССР и других социалистических стран удалось добиться международного признания принципов равенства, взаимного уважения, суверенитета, невмешательства во внутренние дела друг друга, взаимной выгоды. Приобретает все большее интернациональное признание подлинный опыт социалистического хозяйствования, методы, при помощи которых можно преодолеть в исторически короткие сроки вековую отсталость и нищету. Практика международных экономических отношений социализма также определяет

теперь наиболее прогрессивные рубежи в области внешней торговли, международного кредитования и помощи, содействия подготовке национальных кадров.

«Партнерство» — это не пропагандистский лозунг и не предвыборный маневр той или иной части монополистического капитала. Это реально существующая и медленно, с мучительными кризисами и противоречиями развивающаяся практика государственно-монополистического капитализма. Это мирохозяйственный вариант исторически несостоятельной концепции «народного капитализма», призванный отсрочить гибель империализма на обширных территориях «третьего мира», в который раз использовать реформизм как средство борьбы против социализма, *«спасти капитализм посредством... буржуазных реформ»*<sup>8</sup>. Исторически эта политика обречена, как и строй, который она призвана защищать. Однако это не отменяет настоятельной необходимости постоянной борьбы с современной неоколониалистской политикой империализма всех сил, выступающих за подлинную демократию, национальную независимость и социальный прогресс, разоблачения тех идеологических мифов, из которых строится «партнерство», и порождаемых ими иллюзий. Полностью сохраняет свою силу ленинское указание о том, что «господство финансового капитала, как и капитала вообще, неустранимо *никакими* преобразованиями в области политической демократии»<sup>9</sup>.

Только при условии ликвидации последнего эксплуататорского строя могут быть обеспечены подлинная национальная независимость и прогресс, расцвет всех духовных и физических сил человека, а не на основе тех «дипломатических» комбинаций, которые призваны по существу противостоять такому прогрессу. Только при социализме взамен суррогатного «единства», достигаемого за счет эксплуатации народов, получит полное завершение тенденция «к созданию единого, по общему плану регулируемого пролетариатом всех наций, всемирного хозяйства как целого»<sup>10</sup>.

Такова неумолимая логика общественного развития.

## ПРИМЕЧАНИЯ

### Истоки «партнерства»

- <sup>1</sup> «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий. Документы и материалы», М., 1969, стр. 62.
- <sup>2</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 33, стр. 68.
- <sup>3</sup> Там же, т. 28, стр. 91.
- <sup>4</sup> Там же, т. 30, стр. 320.
- <sup>5</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС», М., 1971, стр. 15.

### Глава I

- <sup>1</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 351, 350.
- <sup>2</sup> «Business International Research Report. 1985/Corporate Planning Today for Tomorrow's World Market», N. Y., 1967, pp. 25—27 (далее: «Business International Research Report...»).
- <sup>3</sup> Jacob J. Kaplan, The Challenge of Foreign Aid, N. Y. — Wash.—L., 1967, pp. 7—8.
- <sup>4</sup> E. Black, The Diplomacy of Economic Development, Cambr, Mass. 1960; D. Baldwin, Foreign Aid and American Foreign Policy, N. Y. — Wash. — L., 1966.
- <sup>5</sup> «The Department of State Bulletin», June 5, 1967, p. 856.
- <sup>6</sup> «International Commerce», April 14, 1969, p. 3.
- <sup>7</sup> «The Brain Drain» (W. Adams, editor), N. Y. —L., 1968, pp. 235, 260—261; J. Perkins, Aid and the Brain Drain, «Foreign Affairs», July, 1966, p. 619.
- <sup>8</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 28, стр. 171.
- <sup>9</sup> Э. Хансен, Послевоенная экономика США, М., 1966, стр. 98.
- <sup>10</sup> Г. Андреев, Экспансия доллара, М., 1961, стр. 198.
- <sup>11</sup> «Public Papers of the President of the United States: Harry S. Truman», Wash., 1964, pp. 112—116.
- <sup>12</sup> D. Acheson, Aid to Underdeveloped Areas as Measure of National Security, «Department of State Bulletin», v<sup>^</sup> XXII, No 562, Apr. 10, 1950, pp. 552—555.
- <sup>13</sup> В. В. Рымалов, Колониальная экспансия капитала США под флагом «помощи», М., 1956; М. И. Захматов, Монополии и внешнеэкономическая политика США, М., 1967, и др.
- <sup>14</sup> «Intereconomics» (Hamburg), No 1, 1969, p. 11.
- <sup>15</sup> «Foreign Assistance Act, 1965», Wash., 1969, p. 45.
- <sup>16</sup> «Foreign Affairs», July, 1967, p. 721.
- <sup>17</sup> D. Baldwin, Foreign Aid and the American Foreign Policy, p. 67.
- <sup>18</sup> См. разъяснение государственного департамента, представленное конгрессу по просьбе сенатора Фулбрайта («International Development Assistance. Hearings before the Committee on Banking and Currency. US Senate. 85th Congress. 2nd Session», Wash., 1958, pp. 123—124) (далее: «International Development Assistance. Hearings...»).
- <sup>19</sup> Так, например, было в Индии (см. «Правда», 19 мая 1969 г.).
- <sup>20</sup> «International Development Assistance. Hearings...», pp. 7—11,



- <sup>21</sup> «The Problem of Excess Accumulation of US-owned Local Currencies. Findings and Recommendations Submitted to Under-Secretary of State», Wash., D. C, Dept. of State, 1960, Apr. 4, pp. 1—10.
- <sup>22</sup> См. «Foreign Aid. Message from the President of the United States. House of Representatives. 91 Congress. 1st Session», p. 6. Озабоченность по поводу нежелательных последствий развития для монополистического капитала высказала также комиссия Пирсона (см. «Partners in Development», p. 7).
- <sup>23</sup> «Foreign Aid. Message from the President of the United States...», 1969, p. 5.
- <sup>24</sup> «Partners in Development», N. Y., 1969.
- <sup>25</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969. Hearings before Subcommittee of the Committee on Appropriations House of Representatives. 90th Congress. 2nd Session», part 2, Wash., 1968, p. 374 (далее: «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969. Hearings...»).
- <sup>26</sup> В. И. Ленин. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 364—365.
- <sup>27</sup> L. Turner, *Politics and Multinational Company*, L., 1969, цит. по «Comment», Jan. 17, 1970, p. 39.
- <sup>28</sup> «Business International Research Report...», p. 90.
- <sup>29</sup> «International Commerce», March 21, 1968, p. 8.
- <sup>30</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 21, стр. 288.
- <sup>31</sup> Там же, стр. 297.
- <sup>32</sup> Там же, стр. 291.
- <sup>33</sup> М. И. Захматов, *Монополии и внешнеэкономическая политика США*, стр. 85.
- <sup>34</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969. Hearings...», pp. 980—985, 1021, 1050, 1062.
- <sup>35</sup> Ibid., pp. 318—321.
- <sup>36</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 23, стр. 47.
- <sup>37</sup> D. Baldwin, *Foreign Aid the American Foreign Policy*, p. 7.
- <sup>38</sup> «International Commerce». Nov. 25, 1968, p. 2.
- <sup>39</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969. Hearings...», pp. 124—125.
- <sup>40</sup> «FCNL Washington Newsletter», No 299, Dec, 1968, p. I.
- <sup>41</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 360.
- <sup>42</sup> «Mutual Security Act of 1957. Hearings before the Committee on Foreign Affairs. House of Representatives. 85th Congress. 1st Session», Wash., 1957, p. 570.
- <sup>43</sup> «Foreign Aid Program. Hearings before the Special Committee to Study the Foreign Aid Program. US Senate. 85th Congress. 1st Session», Wash., 1957, p. 302; «Foreign Assistance Act of 1962. Hearings before the Committee on Foreign Relations. US Senate. 85th Congress. 1st Session», Wash., 1962, pp. 20—21; «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969. Hearings...», pp. 16—18 etc.
- <sup>44</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969. Hearings...», pp. 14—30.
- <sup>45</sup> D. Baldwin, *op. cit.*, pp. 6, 118.
- <sup>46</sup> Ibid., p. 145.
- <sup>47</sup> Ibid.; В. Higgins, *United Nations and US Economic Policy*, Homewood, 1962, p. 76; R. Stebbins, *The United States in World Affairs*, 1959, N. Y., 1960, p. 96.
- <sup>48</sup> «The Committee to Strengthen the Security of the Free World. The

Scope and Distribution of United States Military and Economic Assistance Programs», Wash., March 20, 1963.

<sup>49</sup> «Agency for International Development. Advisory Committee on Private Enterprise in Foreign Aid through Private Initiative», Wash., July 1965, pp. 1—12.

<sup>50</sup> H. C. L o d g e, Mutual Aid Trough the United Nations, «Department of State Bulletin», Apr. 4, 1960, pp. 525—527.

<sup>51</sup> «Mutual Security Act of 1956. Hearings before the Committee on Foreign Relations... 84th Congress, 2nd Session», Wash., 1956, pp. 41—44.

<sup>52</sup> «Foreign Assistance Act, 1965. Hearings before the Committee on Foreign Relations... 89th Congress. 1st Session», Wash., 1965, pp. 117—120.

<sup>53</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 22, стр. 215.

<sup>54</sup> «Когда правительство принимает такой вид программы и берет на себя обязательства, — жаловался О. Пассман, — какая альтернатива остается нам, кроме как ассигновать средства? Какая польза закрывать дверь, когда осла уже выпустили на свободу?» (цит. по D. Baldwin, *op. cit.*, p. 121).

<sup>55</sup> Е. Шершнеф. «Раунд Кеннеди», М., 1968, стр. 88.

<sup>66</sup> «Foreign Economic Policy for 1960's. Report of the Joint Economic Committee to the Congress to the United States with Minority and other views», Wash., 1962, pp. 3, 24, 33—50.

<sup>67</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969, Hearings...», p. 29.

<sup>68</sup> «United States Economic and Military Foreign Assistance Programs. Compilation of General Accounting office. Report Findings and Recommendations. Report to the Committee on Foreign Relations. US Senate. March 29, 1971», Wash., 1971, pp. 14, 16 etc.

<sup>69</sup> «Department of State Bulletin», Nov. 25, 1963, pp. 830—831; «Foreign Assistance Act of 1965. Hearings before the Committee on Foreign Affairs... 89th Congress. 1st Session», Wash., 1965, pp. 1277—1281.

## Глава 11

<sup>1</sup> «Partners in Development», pp. 15—18.

<sup>2</sup> «Foreign Affairs», July 1966, p. 601; Jacob J. Kaplan, *The Challenge of Foreign Aid*, p. 138.

<sup>3</sup> «Recherche operationnelle et problemes du tiers monde», P., 1964, pp. 43—54; 354—374.

<sup>4</sup> P. T. Ellsworth, *The International Economy*, N. Y., 1964, pp. 486—490.

<sup>5</sup> С. И. Тюльпанов, *Очерки политической экономики (развивающиеся страны)*, М., 1969, стр. 146.

<sup>6</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969 Hearings...», pp. 315, 314.

<sup>7</sup> «Catalogue of Investment Information and Opportunities», который, по американским официальным оценкам, «весьма широко читаем» в деловых кругах США. Соответствующий департамент Секретариата ООН отмечает, что каталог предназначен «для максимального числа потенциальных инвесторов во всем мире» (док. E/4446, p. 33).

- <sup>8</sup> «Overseas business reports», «World trade directory reports», «Checklist», наконец, известный еженедельник «Commerce Today», включивший в себя «International Commerce».
- <sup>9</sup> В. Klein, Guide to American Directories, N. Y., 1965.
- <sup>10</sup> «UNIDO. To Use of Industrial Consultants in Developing Countries», doc. I D/Conf. 1/5, Apr. 27, 1967, p. 8.
- <sup>11</sup> «United States Commercial Newsletter (US Commercial Offices serving East Africa)», July 1969, p. 2.
- <sup>12</sup> «International Commerce», Aug. 18, 1969, p. 25.
- <sup>13</sup> Известная аббревиатура «VIP» («очень важная персона») здесь расшифровывается как «посети, узнай, купи».
- <sup>14</sup> «Foreign Assistance Act, 1969. Hearings before the Committee on Foreign Relations. US Senate. 91st Congress. 1st Session», Wash., 1969, p. 5.
- <sup>15</sup> «International Commerce», Apr. 21, 1969, p. 7.
- <sup>16</sup> «ЭКОСОС. Иностранные инвестиции в развивающихся странах», док. E/4446, 27 февраля 1967 г., стр. 34.
- <sup>17</sup> «AID Specific Risk Investment Guaranty Handbook», Oct., 1966, Wash., D. C., p. 31.
- <sup>18</sup> «Foreign Assistance Act», 1969, pp. 208—212.
- <sup>19</sup> *I b i d.*, p. 52.
- <sup>20</sup> «Foreign Assistance Act of 1968. Hearings before the Committee on Foreign Relations... 90th Congress, 2nd Session», Wash., 1968, pp. 264—265.
- <sup>21</sup> «Foreign Aid. Message of the President», p. 2.
- <sup>22</sup> «UN. ECOSOC. The Promotion of International Flow of Private Capital», doc. E/3492, pp. 89—93.
- <sup>23</sup> «International Commerce», March 15, 1965, p. 43.
- <sup>24</sup> «Business International Research Report...», pp. 108 etc.
- <sup>25</sup> «International Commerce», March 29, 1965, p. 35.
- <sup>26</sup> Док. E/4446, стр. 59.
- <sup>27</sup> «ЭКОСОС. Иностранные инвестиции в развивающихся странах», док. E/4446, стр. 87.
- <sup>28</sup> Там же, стр. 91; см. также доклад Д. Стиккера для ЮНКТАД (док. TD/35/Supp. I, стр. 55—62).
- <sup>29</sup> «World Bank. IDA. Annual Report. 1968», p. 23; см. также «UNCTAD. Doc. TD/35/Supp. I», p. 64.
- <sup>30</sup> «Draft Convention on the Protection of Foreign Property», OECD, P., 1966.
- <sup>31</sup> Конкретные размеры налога на каждый отдельный случай были установлены в исполнительном приказе 11368 с поправками от 28 августа 1968 г. (см. «Federal register», Aug. 30, 1968).
- <sup>32</sup> Текст поправок к приказу 11368 см. «International Commerce», Apr. 14, 1969, p. 10.
- <sup>33</sup> Такие исключения были сделаны для Канады (с 1964 г.) и Японии (с 1965 г., до 100 млн. долл. ежегодно).
- <sup>34</sup> «World Bank and IDA. Annual Report 1965—1966», p. 41.
- <sup>35</sup> «World Bank and IDA. Annual Report 1964—1965», p. 61.
- <sup>36</sup> «Revue d'economie politique», 1969, № 1, pp. 47—48.
- <sup>37</sup> «International Commerce», Jan. 1, 1968, p. 11.
- <sup>38</sup> «International Commerce», Jan. 8, 1968, p. 6.
- <sup>39</sup> *I b i d.*
- <sup>40</sup> «Business International Research Report...», pp. 100—102 etc.
- <sup>41</sup> «Partners in Development», pp. 21—22, 69, 199.

- <sup>42</sup> «Applied Science and World Economy. A Compilation of Papers. US House of Representatives. 90th Congress, 2nd Session», Wash., 1968, p. 1.
- <sup>43</sup> «World Bank and IDA. Annual Report. 1965—66», Wash., DC, p. 12.
- <sup>44</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 24, стр. 124.
- <sup>45</sup> «ЮНИДО, док. ID/CONF. 1/9», 27 апреля 1967 г., стр. 14.
- <sup>46</sup> «The Role of National Development Finance Companies in Industrial Developments», doc. ID/CONF.1/B.8, 26, May 1967, pp. 6, 9—11.
- <sup>47</sup> «ЮНКТАД. Мобилизация развивающимися странами своих внутренних ресурсов», док. ТД/В/С. 3/28, 26 янв. 1967 г., стр. 13—29; «ЮНИДО. Налоговые стимулы, применяемые для ускорения промышленного развития», док. ID/CONF, 1/22, 4 сентября 1967, стр. 18—37.
- <sup>48</sup> «ЮНИДО. Финансирование промышленного развития за счет внутренних ресурсов», док. ID/CONF. 1/7, 27 апреля 1967, стр. 41—68.
- <sup>49</sup> «UNIDO. The Role of Policy — Makers in Project Formulation and Evaluation», doc. ID/CONF. 1/4, 4 June 1967.
- <sup>50</sup> J. King, Economic Development Project and their Appraisal, Baltimore, Maryland, 1967, p. 3.
- <sup>51</sup> Ibid., pp. 5—12.
- <sup>52</sup> Ibid., pp. 5—12.
- <sup>53</sup> J. Baker, The International Finance Corporation. Origin, Operations and Evaluation, N. Y. — Wash. — L., 1968, pp. 62—63.
- <sup>54</sup> Ibid., p. 66.
- <sup>55</sup> Институт возглавляет Дж. Адлер — видный специалист в области государственного финансирования, один из авторов исследования о национальных банках развития; там же работает уже упоминавшийся Д. Болдуин.
- <sup>56</sup> J. King, op. cit., p. V.
- <sup>57</sup> «International Development Association. Hearing before the Committee on Foreign Relations... 91st Congress. 1st Session», Wash., 1969, p. 10.
- <sup>58</sup> S. J. Rubin, The Conscience of Rich Nations: the DAC and the Common Aid Effort, L., 1959, pp. 21—24 etc.
- <sup>59</sup> J. Baker, op. cit., pp. 47—50.
- <sup>60</sup> Doc. ID/CONF.I/B.8, p. 28.
- <sup>61</sup> «Всемирная программа занятости. Доклад Генерального директора для Международной конференции труда», МВТ, 1969, стр. 91—92, 112.
- <sup>62</sup> «Foreign Assistance Act of 1968. Hearings...», p. 403.
- <sup>63</sup> «UNCTAD. Doc. TD/35/Supp. I», p. 36.
- <sup>64</sup> «International Commerce», Apr. 4, 1969, p. 32, Dec. 8, 1969, p. 5.
- <sup>65</sup> «Foreign Assistance Act of 1968. Hearings...», pp.403, 390; «International Commerce», Nov. 25, 1968, p. 9; «International Commerce», Apr. 21, 1969, p. 6.
- <sup>66</sup> «ADELA Annual Report for 1967», pp. 22—32.
- <sup>67</sup> Ibid., p. 28.
- <sup>68</sup> «Mainichi Daily News», Apr. 20, 1971, p. 15.
- <sup>69</sup> См. «Partners in Development», p. 21.
- <sup>70</sup> «Survey of the Alliance for Progress. Hearings before the Subcommittee on American Republics Affairs of the Committee on Foreign Relations. 90th Congress. Its Session», Wash., 1967, p. 133.
- <sup>71</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 2, стр. 190.

<sup>72</sup> «Foreign Economic Policy for the 1960's. Report of the Joint Economic Committee to the Congress of the United States with minority and other views», Wash., 1962, pp. 15—16.

<sup>73</sup> B. Bell, The Impact of Foreign Aid on the American Economy, «Department of State Bulletin», Nov. 25, 1963, pp. 830—831.

<sup>74</sup> «Foreign Assistance Act, 1969. Hearings before the Committee on Foreign Relations. US Senate. 91st Congress. 1st Session», Wash., 1969, p. 239.

<sup>75</sup> D. Bell, op. cit, pp. 830—831.

<sup>76</sup> Doc. ID/CONF. I/G. 45, pp. 19—20.

<sup>77</sup> Doc. ID/35/Supp. I, 17 Nov. 1967, p. 80.

<sup>78</sup> Док. I/CONF/1/13, 1 мая 1967 г., стр. 4—11.

<sup>79</sup> Док. ТД/56, 29 января 1968 г., стр. 5—6.

<sup>80</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 41, стр. 108.

### Глава III

<sup>1</sup> «African Students and Study Programms in the United States. Report and Hearings of the Subcommittee on Africa Committee on Foreign Affairs House of Representatives», Wash., 1965, p. 8.

<sup>2</sup> «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий, Документы и материалы», М., 1969, стр. 313.

<sup>3</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», p. 1592.

<sup>4</sup> «US Foreign aid in the Near East and South Asia, Proposed fiscal year 1971 program», AID, 1970, p. 1.

<sup>5</sup> «US Foreign aid in Africa. Proposed fiscal year 1971 program», Agency for International Development, 1970, p. 2.

<sup>6</sup> «US Foreign aid and the Alliance for Progress» (Agency for International Development). Wash., 1968, p. 19; the same for 1971, p. 14.

<sup>7</sup> «US Foreign aid in Africa» (Agency for International Development), Wash., 1970, p. 15.

<sup>8</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969», pp. 550—551.

<sup>9</sup> Ibid., pp. 497—499.

<sup>10</sup> Ibid., p. 502.

<sup>11</sup> Ibid., pp. 932, 1031.

<sup>12</sup> Ibid., p. 45.

<sup>13</sup> «American University of Beirut. General Catalogue», Beirut, Lebanon, p. 374.

<sup>14</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969», p. 46.

<sup>15</sup> Ibid., p. 52.

<sup>16</sup> Ibid., pp. 393, 691.

<sup>17</sup> Ibid., p. 50.

<sup>18</sup> Ibid.

<sup>19</sup> Ibid., p. 55.

<sup>20</sup> Ibid., p. 662.

<sup>21</sup> Ibid., pp. 659—660.

<sup>22</sup> Ibid., p. 1192.

<sup>23</sup> Ibid., p. 1017.

<sup>24</sup> «Socialist Congressman» (New Delli), May 15, 1968, p. 11.

<sup>25</sup> Ibid., p. 12; «Socialist Congressman», July 25, 1968, pp. 11—12.

- <sup>26</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969», p. 1017.
- <sup>27</sup> «Socialist Congressman», May 15, 1968, p. 12.
- <sup>28</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969», p. 600.
- <sup>29</sup> G. C L o d g e, Revolution in Latin America, «Foreign Affairs», Jan. 1966, p. 183.
- <sup>30</sup> «Foreign Assistance Act, 1969. Hearings before the Committee on Foreign Relations. US Senate, 91st Congress. I Session», Wash., 1969, p. 76.
- <sup>31</sup> K. E u d m a n, The IFL—CIO as paid Propagandist Agent Mcany, «New Republic», May 3, 1969.
- <sup>32</sup> «American Institute for Free Labor Development. Progress Report to President's Labor Advisory Committee on Foreign Assistance», March 1967.
- <sup>33</sup> «Survey of the Alliance for Progress. Labor Policies and Programs. A Study prepared at the request of the Subcommittee on American Republics Affairs», pp. 11—12.
- <sup>34</sup> «Washington Post», Apr. 28, 1969.
- <sup>35</sup> «Foreign Assistance Act, 1969. Hearings...», p. 74.
- <sup>35</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 45, стр. 374.
- <sup>37</sup> Т а м же, стр.; 374.
- <sup>38</sup> «Foreign Assistance Act, 1969. Hearings...», p. 226.
- <sup>39</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969», p. 1772.
- <sup>40</sup> «Foreign Assistance Act, 1969. Hearings...», p. 224.
- <sup>41</sup> I b i d., pp. 224—225.
- <sup>42</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 3, стр. 176.
- <sup>43</sup> «National Rural Electric Cooperative Association. Helping Others Help Themselves».
- <sup>44</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 3, стр. 383.
- <sup>45</sup> «Population Program Assistance», AID, Sept. 1968, p. 8.
- <sup>46</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», p. 3333.
- <sup>47</sup> I b i d., p. 384.
- <sup>48</sup> «Population Program Assistance», AID, Sept., 1968, p. 50.
- <sup>49</sup> «Pre-Investment News», UNDP, Febr., 1969, p. 8.
- <sup>50</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», p. 888.
- <sup>51</sup> «Agency for International Development. Foreign Disaster Emergency Relief», Wash., pp. 149—159.

#### Глава IV

- <sup>1</sup> «International Commerce», March 21, 1969, p. 8.
- <sup>2</sup> «Proposed Foreign Aid Program. FY 1969. AID. Summary presentation to the Congress», Wash., 1968, p. 202; «US Foreign Aid in Africa», AID, Wash., 1967, p. 3.
- <sup>3</sup> Ibid.
- <sup>4</sup> «Asian Development Bank Special Funds. Hearings before the Committee on Foreign Relations. 90th Congress. 2nd Session», Wash., 1968, p. 63.
- <sup>5</sup> «Colombo Plan», v. 13, No. 5, p. 8; No. 6, pp. 6—7; No 7, pp. 9, 12.

<sup>6</sup> В рамках ЭКАДВ регулярно публикуются доклады о деятельности комитета; заседания последнего проводятся параллельно с ежегодными сессиями Комиссии.

<sup>7</sup> «Asian Development Bank Special Funds. Hearings before the Committee...», p. 66.

<sup>8</sup> «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий. Документы и материалы», М., 1969, стр. 293.

<sup>9</sup> «US Foreign Aid and the Alliance for Progress Proposed fiscal 1971 Program» (AID), 1970, p. 1 (далее: «US Foreign Aid and the Alliance for Progress...»).

<sup>10</sup> См. «Правда», 18 января 1970 г.

<sup>11</sup> «Partners in Development», p. 244.

<sup>12</sup> П. Н. Розенштейн-Родан, Исследование по вопросам независимой международной оценки национальных усилий в области развития, док. TD/7/Supp. 15, Dec. 11, 1967, pp. 15—22; «Союз ради прогресса» и многостороннее экономическое сотрудничество, док. TD/65, Febr. 6, 1968.

<sup>13</sup> Цит. по «Страны Латинской Америки в современных международных отношениях», М., 1967, стр. 200.

<sup>14</sup> «US Foreign Aid and the Alliance for Progress», Febr. 1968, p. 3.

<sup>15</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», p. 1703.

<sup>16</sup> «US Foreign Aid and the Alliance for Progress...», pp. 4—5.

<sup>17</sup> «Программные документы коммунистических и рабочих партий стран Америки», М., 1962, стр. 300.

<sup>18</sup> R. A d l e r, R. Mike sell, Public External Financing of Development Banks in Developing Countries, Eugene (Oregon), 1966, p. 31.

<sup>19</sup> D. Rockefeller, What Private Enterprise Means to Latin America, «Foreign Affairs», Apr. 1966, p. 405.

<sup>20</sup> «1968 Year-End Review of the Alliance for Progress», p. 11.

<sup>21</sup> «International Commerce», Febr. 23, 1970, p. 30.

<sup>22</sup> Док. TD/B/C.2/AC.I/L.5, pp. 1—2.

<sup>23</sup> «United States Military Policies and Programs in Latin America. Hearings before the Subcommittee on Western Hemisphere Affairs of the Committee on Foreign Relations. US Senate 91st Congress. 1st Session», Wash., 1969, p. 62.

<sup>24</sup> Ibid., p. 23.

<sup>25</sup> Ibid., p. 7.

<sup>26</sup> Ibid., p. 32.

<sup>27</sup> «Board of Trade Journal», Dec. 17, 1969, p. 1638.

<sup>28</sup> «Inter-American Development Bank Capital Stock. Hearings before the Committee on Foreign Relations, 90th Congress, 2nd Session» Wash., 1968, p. 5 (далее: «Inter-American Development Bank Capital Stock...»).

<sup>29</sup> Ibid., p. 4; «Aids to Business (overseas investment)», p. 60.

<sup>30</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», p. 1706.

<sup>31</sup> «Inter-American Development Bank Capital Stock...», p. 16.

<sup>32</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations», p. 909.

<sup>33</sup> Ibid., p. 65.

<sup>34</sup> «Asian Development Bank Special Funds», p. 66.

<sup>35</sup> Ibid., p. 71.

<sup>36</sup> «International Commerce», Sept. 1, 1969, p. 28.

<sup>37</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», pp. 385, 1572.



- <sup>38</sup> *Ibid.*, p. 1673.  
<sup>39</sup> *Ibid.*, p. 1569.  
<sup>40</sup> «International Commerce», March 27, 1967, p. 23.  
<sup>41</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», p. 385.  
<sup>42</sup> «International Commerce», Febr. 16, 1970, p. 28.  
<sup>43</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 28, стр. 91.  
<sup>44</sup> Там же.  
<sup>45</sup> «Правда», 20 сентября 1969 г.  
<sup>46</sup> «ООН и международное экономическое сотрудничество», М., 1970, стр. 28 и далее.

## Глава V

- <sup>1</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 28, стр. 42.  
<sup>2</sup> J. E. Harr, *The Professional Diplomat*, 1969, p. 141.  
<sup>3</sup> W. Hayter, *The Diplomacy of the Great Powers*, L, 1961, p. 16.  
<sup>4</sup> «International Commerce», Apr. 21, 1969, p. 3.  
<sup>5</sup> «Population Program Assistance», pp. 46—47; «Population Crisis Hearings before a Subcommittee on Foreign Aid and Expenditures of the Committee on Government Operations. US Senate, 90th Congress. 2nd Session», part. 3, Wash, 1968, pp. 612, 672—673.  
<sup>6</sup> «Survey of the Alliance for Progress. Labor Policies and Programs», Wash, 1968, p. 5.  
<sup>7</sup> «Foreign Assistance Act, 1969», 1969, p. 73.  
<sup>8</sup> «Training of Foreign Affairs Personnel. Hearings before the Committee on Foreign Relation. US Senate. 88th Congress. 1st Session», Wash, 1963, p. 49 (далее: «Training of Foreign Affairs Personnel. Hearings...».)  
<sup>9</sup> «Foreign Assistance Act, 1969», p. 20.  
<sup>10</sup> «Training of Foreign Affairs Personnel. Hearings...», pp. 121—125.  
<sup>11</sup> «The Foreign Service Institute. Its Purposes and Programs», Wash, Dept. of State, Dec. 1967.  
<sup>12</sup> «Department of State. Foreign Service Institute School of Professional Studies. Foreign Service Economic Studies», March, 1967, p. I (ротапринтное издание института).  
<sup>13</sup> J. S o r t a d a, A. Hope, *The Foreign Service Institute: Patterns of Progressional Development*, «Department of State Bulletin», 1967, Febr. 6 (цит. по релизу государственного департамента № 8207, p. 2).  
<sup>14</sup> J. E. Harr. *The Professional Diplomat*, pp. 128, 132.  
<sup>15</sup> «Foreign Service Institute. Its Purposes and Programs», Wash, Dept. of State. Dec. 1967, p. 3.  
<sup>16</sup> *Ibid.*  
<sup>17</sup> «Department of State. Foreign Service Institute, Center for Ares and Country Stadies. Concept and Scope of Area and Country Stadies», Oct, 1967, pp. i—ii.  
<sup>18</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriataions for 1969. Hearings...», p. 321.  
<sup>19</sup> *Ibid*, p. 400.  
<sup>20</sup> «International Development Intern», Wash, 1968, p. 4.  
<sup>21</sup> «Peace Corps Amendment of 1968. Hearings...», p. 4.  
<sup>22</sup> W. Hayter, *The Diplomacy of Great Powers*, p. 12.



- <sup>23</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», p. 416.
- <sup>24</sup> Jacob J. Kaplan, *The Challenge of Foreign Aid*, p. 205.
- <sup>25</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», p. 418.
- <sup>26</sup> «United States Commercial Newsletter» (United States Commercial Offices serving East Africa), Dar-es-Salaam — Kampala — Nairobi, Oct. 1969, p. 1.
- <sup>27</sup> «Training of Foreign Affairs Personnel. Hearings...», p. 21.
- <sup>28</sup> *Ibid.*, p. 92.
- <sup>29</sup> «Population Program Assistance», AID, Sept. 1968, p. 9; «Population Crisis. Hearings...», p. 612.
- <sup>30</sup> «Foreign Assistance Act, 1969. Hearings...», p. 81.
- <sup>31</sup> «Commerce Today», 1971, Jan. 25, p. 15.
- <sup>32</sup> «International Commerce», March 11, 1971, p. 26.
- <sup>33</sup> «Commerce Today», Jan. 25, 1971, p. 16.
- <sup>34</sup> «Foreign Assistance and Related Agencies Appropriations for 1969...», pp. 1590—1592.
- <sup>35</sup> «Diplomacy in a Changing World», ed by S. D. Kertsz and M. A. Fitzsimons, University of Notre Dame, Indiana, 1959, p. 3.
- <sup>36</sup> «International Commerce», Apr. 4, 1966, p. 7.
- <sup>37</sup> J. E. H a r r, *The Professional Diplomat*, pp. 109, 358.
- <sup>38</sup> W. Hayter, *The Diplomacy of the Great Powers*, p. 11.
- <sup>39</sup> «Diplomacy in a Changing World», pp. 86, 109.
- <sup>43</sup> «The New York Times», Jan. 23, 1969.
- <sup>41</sup> «Foreign Assistance Act, 1969. Hearings before the Committee on Foreign Relations. US Senate. 91st Congress. 1st Session», Wash., 1969, pp. 154, 155.
- <sup>42</sup> «Foreign Assistance Act, 1969. Hearings...», pp. 156—161; N. М с К и л л r i с к. *US Diplomacy in the Development Agencies of the United Nations*, National Planning Association, No 122, July 1965.
- <sup>43</sup> В. И. Ленин, *Полное собрание сочинений*, т. 28, стр. 312.
- <sup>44</sup> «International Commerce», May 13, 1968, p. 5.
- <sup>45</sup> «International Commerce», Jan. 2, 1967, pp. 9—10.
- <sup>46</sup> «International Commerce», Aug. 12, 1968, p. 2.
- <sup>47</sup> «International Commerce», Apr. 15, 1968, p. 5.
- <sup>48</sup> «International Commerce», Febr. 19, 1968, p. 27.
- <sup>49</sup> «International Commerce», Sept. 30, 1968, pp. 2—5.
- <sup>50</sup> «Peace Corps Amendment of 1968. Hearings...», p. 13.
- <sup>51</sup> К. М. Р а н і к к а r, *The Principles and Practice of Diplomacy*, Bombay—Calcutta, 1956, p. 71.
- <sup>52</sup> «International Commerce», Jan. 17, 1966, p. 10.
- <sup>53</sup> «AIDS to Business», Wash., 1966, p. 17.
- <sup>54</sup> «International Commerce», Apr. 29, 1968, p. 16.
- <sup>55</sup> «Population Crisis. Hearings before a Subcommittee on Foreign Aid and Expenditures of the Committee on Government Operations. US Senate. 90th Congress. 2nd Session», part. 3, Wash, 1968, p. 642.
- <sup>56</sup> «International Commerce», Apr. 15, 1968, p. 5.
- <sup>57</sup> «UNDP. Policy Matters. Steps taken to promote investment Follow-up. Progress Report by the Administrator», Dec. 5, 1967, p. 2.
- <sup>58</sup> *Ibid.*, p. 4.
- <sup>59</sup> «International Commerce», May 13, 1968, p. 30.
- <sup>60</sup> «International Commerce», May 27, 1968, p. 35.

- <sup>61</sup> «foreign Assistance Act, 1969. Hearings before the Committee of Foreign Relations...», pp. 28, 83.
- <sup>62</sup> «International Commerce», Jan. 22, 1968, p. 11.
- <sup>63</sup> «International Commerce», May 6, 1968, p. 16.
- <sup>64</sup> «International Commerce», June 3, 1968, p. 30.
- <sup>65</sup> «International Commerce», June 22, 1970, p. 32.
- <sup>66</sup> «International Commerce», Dec. 29, 1969, p. 41.
- <sup>67</sup> «International Commerce», March 25, 1968 (Newsletter). <sup>08</sup> «United States Commercial Newsletter», July 1969, p. 3.
- <sup>69</sup> «International Commerce», Jan. 1, 1968, p. 11.
- <sup>70</sup> Ellis A. Johnson, The Long Range Future of Operations Research, «Operations Research», Jan.—Febr., 1960, pp. 7—8.
- <sup>71</sup> James R. Schelinger, Quantitative Analysis and National Security, «World Politics», Jan., 1963, pp. 295—315.
- <sup>72</sup> J. H a r r, The Professional Diplomat, p. 105.
- <sup>73</sup> Ch. Wolf, Yr., Defense and Development in Less-Developed Countries, «Operations Research», v. 10, No 6, Nov.—Dec, 1962, pp. 828—838.
- <sup>74</sup> C h. Wolf, J r., Savings and the Measurement of «Self—Help» in Developing Countries, The RAND Corporation, RM-3586-ISA, March, 1963, pp. 1—47.
- <sup>75</sup> В соответствии со статистикой «национальных счетов» валовыми внутренними накоплениями считаются валовые инвестиции за вычетом дефицита по текущим операциям и трансфертным платежам.
- <sup>76</sup> Под «городским доходом» понимается доход из следующих отраслей хозяйства: обрабатывающая промышленность, строительство, электро-, газо-, водоснабжение, транспорт, хранение, связь, банковское дело, страхование, недвижимость, общественная администрация, оборона. Доходы от домовладения, горнодобывающей промышленности, торговли и услуг подразделяются в определенной пропорции между «городским» и «сельским доходом».
- <sup>77</sup> «Department of State Newsletter», Febr., 1966; Dept. of State Publication, No 8156, p. 58.
- <sup>78</sup> F. Howe, The Computer and Foreign Affairs, Center for International Research, Occasional Paper, No 1, Wash., 1966, p. 83, etc.

### Обреченная политика

- <sup>1</sup> См. К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 12, стр. 735.
- <sup>2</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 36, стр. 327, 328.
- <sup>3</sup> Т а м же, стр. 301.
- <sup>4</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС», стр. 15.
- <sup>5</sup> Т а м же.
- <sup>6</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 43, стр. 341.
- <sup>7</sup> «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий. Документы и материалы», стр. 82.
- <sup>8</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 22, стр. 193.
- <sup>9</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 254.
- <sup>10</sup> В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, т. 41, стр. 164.

## УКАЗАТЕЛЬ

- Австралия—170, 171, 190  
Агробизнес — 44, 72, 180  
Азиатский банк развития — 169, 185, 186, 188—192  
«Азиатский фонд»—140—141  
Алжир — 158  
Англия —98, 104, 143, 157, 158, 171, 187, 189, 191, 219  
Андреев Г. — 27  
Аргентина —31, 63, 75, 112, 116, 176, 177, 184, 215  
АРЕ —31, 85, 137, 158  
Ассоциация международных менеджеров — 41, 42  
Атлантическая группа развития для Латинской Америки («АДЕЛА») — 44, 93, 105— 107, 180, 221  
Афганистан — 74, 133, 142, 152  
Африканский банк развития — 185, 193—195  
АФТ/КПП —40, 134, 144—147, 206
- Бельгия—104, 170, 187, 219  
Берег Слоновой Кости — 74, 223  
Бирма — 160  
Блэк Ю. — 14, 169, 192  
Болдуин Дж.— 14, 33, 47, 51, 164  
Боливия —74, 160  
Бразилия —31, 45, 63, 64, 70, 71, 75, 107, 112, 116, 160, 178  
Брежнев Л. И.—4, 9, 12, 253, 254, 255
- Венесуэла — 45, 63, 75, 112, 184, 233  
«Всемирная программа занятости» — 103  
«Волонтеры международной технической помощи» («ВИТА») —73, 74, 230  
Вуд Д.—42, 96  
Вульф Ч, —240—247
- Гана —45, 104, 158  
Гватемала — 184, 196  
Голландия — 104, 170, 219  
Греция —91, 104  
Гондурас — 107, 139, 196  
Государственные гарантии — 52, 76—84, 113—114, 179, 221  
Государственный департамент— 36, 49, 55, 92, 147, 203—250  
Громько А. А. — 202  
Гэлбрейт Дж, К.— 206, 213
- Даллес Дж. Ф. — 49, 53  
Дипломатия — 8, 14, 36, 49, 74, 129, 133, 144, 156, 161, 169, 203—250  
Джавитц Дж.— 43, 52, 93, 94, 104  
Джонсон Л. —9, 41, 57, 89, 92, 127, 154, 232, 237  
Доминиканская Республика — 64, 107, 184  
ЕЭС—16, 29, 55, 110, 118, 119, 168, 174, 175

Закон 480» —33, 34, 37, 49, 110,  
112, 137, 154, 175, 229  
Захматов М. И. —29, 41

Израиль —31, 126, 137—138,  
160, 169, 170  
Индия —31, 34, 63, 64, 70, 75, 79,  
85, 86, 97, 98, 104, 110, 112, 116,  
129, 140, 141, 147, 149, 158, 160,  
169, 170, 189, 214, 229, 236  
Индонезия —31, 75, 79, 104, 108,  
132, 134, 141, 160, 162, 192, 215,  
232  
Институт международного раз-  
вития — 10, 35, 40  
Иран—31, 97, 129, 131, 133, 134,  
152, 169, 170, 240—245  
Исследовательский институт  
технической помощи (проект) —  
93  
Италия—98, 104, 187, 219

Камбоджа — 170  
Камерун — 74  
Канада —89, 90, 170, 171, 191,  
219 Каплан Дж. — 14, 58, 164,  
212 Кения —66, 79, 104, 150,  
157,  
158, 193—194, 215, 226, 236  
Кеннеди Дж. Ф. — 9, 16, 29,  
30, 37, 51, 54, 57, 127, 217  
Коллонтай В. М.— 11  
Колумбия —31, 63, 64, 70, 75,  
98, 104, 112, 116, 117,  
145,  
160, 181, 184  
Кооперативы—147—152, 184  
Координационный комитет по  
Меконгу—105, 169, 170  
Корпорация зарубежных част-  
ных капиталовложений —  
10, 35, 40, 52, 61, 72, 77, 79,  
81, 94, 119  
Корпорация международного  
развития — 10, 29, 35, 40  
«Корпус мира» — 37, 74, 142—  
143, 155, 183, 205, 211, 226  
Корри Э. — 167, 168  
Коста-Рика—74, 184, 196  
Лановиц С —43, 219 Лаос—142.  
152, 170, 192

Либерия —63, 74, 97, 158  
Ливан —, 133, 135—137, 215,  
226—227, 236  
Ливия —45, 63, 235  
Ленин В. И.— 5, 6, 12, 24, 38, 39,  
40, 47, 48, 53, 109, 119, 148, 151,  
152, 198, 199, 203, 220, 251—252,  
254, 255, 256  
Левковский А. И. — 11

Малави — 195  
Малавия Х. Д.— 141  
Малайзия —74, 97, 104, 160, 171,  
192, 215  
Марокко—74, 152  
Межамериканский банк раз-  
вития—54, 104, 105, 107, 123, 180,  
185, 186—189  
Международная ассоциация  
развития —34, 95—103, 171, 185,  
195, 229  
Международная финансовая  
корпорация —95—103, 105, 178,  
185, 229  
Международный банк реконст-  
рукции и развития —25, 41,  
42, 67, 83, 84, 89, 95—103,  
104, 105, 106, 107, 115, 154,  
162, 171, 178, 185, 193, 195,  
229  
Международный инвестиционный  
центр — 75, 179  
Международные консультативные  
группы—104, 105  
Международный корпус испол-  
нительных служб — 42,  
43, 73, 74, 140, 152, 179, 230  
Межамериканский центр по  
развитию экспорта — 181  
Мейзон Э. — 34  
Мексика —31, 45, 63, 75, 112, 176  
Министерство торговли США —  
42, 66, 67, 92, 115, 216  
«Мир через инвестиции» (проект)  
— 93—94, 104  
Мюрдаль Г.— 166

Налоговые реформы —  
116—117, 176—177, 188  
Национальная плановая ассо-  
циация—40, 41, 52, 93, 94, 220

Национальные банки и корпорации развития—75, 96, 97, 102, 103, 105, 107, 115, 177—178, 485, 189, 196

Национальный совет внешней торговли — 41, 52

Непал —75, 142, 158

Нигерия — 71, 75, 104, 158, 160, 215

Никарагуа — 75, 184, 196

Никсон Р. — 10, 29, 35, 36, 54, 57, 74, 87, 94, 127, 172, 187, 189, 218

«Новые рубежи» — 9, 10, 30

Объединенные экспортные ассоциации — 43, 44, 222—223

ООН —53, 84, 100, 127, 143, 153, 158, 159, 169, 186, 189, 193, 199—202, 219, 231, 234

Организация американских государств — 47, 123, 181

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)—82, 84, 100—105, 118, 158—159, 189, 200

«Орудия во имя свободы» — 123, 230

Пакистан —31, 63, 64, 70, 75, 79, 85, 97, 98, 104, 110, 112, 117, 141, 145, 157, 158, 160, 169, 170, 171, 189, 214, 223, 229, 231

Панама —63, 107, 150, 176

Пентагон—10, 208, 209, 240

Перкинс Дж.— 22, 52

Перру Ф.—166

Перу —45, 63, 64, 71, 75, 104, 107, 145, 184

Петерсон Р. — 36, 52

Пирсон Л. —3, 36, 95, 108, 173,

«План Коломбо»—168, 169

«Поправка Кули» — 33, 84, 93

«Прайвит инвестмент компани фор Эйша» («ПИКА») — 44, 107—108, 221

Предынвестиционные исследования — 65—76

Программа «Лицом к лицу с частным бизнесом» — 43, 52—75, 178—179

Программа развития бассейна реки Инд—105, 162, 171

Программа развития ООН — 36, 66, 67, 105, 169, 170, 175, 192, 193, 196, 229, 231

Программы ограничения экспорта частного капитала — 41, 88—93

Раск Д. —216

Роджерс У.—207, 218

Рокфеллер Д.— 42, 156, 157, 179

Ростоу У. — 14, 206

Рыма лов В. В. — 11, 29

Сальвадор — 45, 75, 196

Самуэльсон П.— 16

Сингапур —74, 108, 157, 159,

171, 192, 215

Солодовников В. Г.— 11

«Союз ради прогресса» — 30, 31, 76, 81, 146, 171—185

Судан —104, 232

Сьерра Леоне — 71, 152

Таиланд —45, 64, 70, 71, 79, 97, 104, 141, 170, 189, 192, 215, 229

Тайвань —31, 129, 169—170, 192, 215

Танзания—150, 158, 236

Торгово-инвестиционные миссии—44, 45, 67, 75, 179, 221—222

Торговые палаты — 38, 42, 52, 83, 163, 220

Трумэн Г. —28, 29, 42

Тунис —64, 75, 97, 98, 104

Турция —31, 45, 64, 74, 97, 98, 138—139, 142, 160

Тюльпанов С. И. — 11, 64

Тягуненко В. Л. — 11

Уганда —150, 158, 193—194, 236

Университеты (в т. ч. «амери-

канские») — 45, 46, 73, 74, 124, 125, 129, 130, 131—139, 140, 154, 156, 184, 210, 215, 239

Уотсон А. — 52, 93

Управление международного развития (УМР) — 25, 32, 34, 35, 37, 43, 52, 55, 65—72,

74, 76, 79, 81, 84—87, 105, 107, 110, 112, 115, 119, 124, 125, 127, 130, 132, 134, 135, 137, 140, 141, 145—147, 149—151, 154, 157, 162, 168, 177—179, 181, 184, 191, 193, 194, 195, 205, 206, 208, 220, 221, 229

Ульяновский Р. А. — 11

Филиппины — 31, 63, 70, 71, 75, 97, 112, 116, 129, 152, 169, 170, 171, 189, 192, 215, 226

Филлипс К. — 38, 163

Франция — 104, 170, 171, 219

ФРГ — 16, 98, 104, 119, 143, 169, 170, 171, 180, 187, 189, 191, 219

Фулбрайт У. — 33, 104, 147

Хансен Э. — 24, 27, 206

Харр Дж. — 203, 204, 217

Хартке В. — 43

Хэйтер У. — 164, 204, 212, 217

Цейлон — 74, 104

ЦРУ — 140—141, 208, 209

Частная корпорация развития (проект) — 93

Чили — 63, 64, 112, 177

Шершнев Е. С. — 54, 109

Швейцария — 98, 187, 219

Школы бизнеса — 223—225

Эквадор — 75, 104, 107, 184

Экспортно-Импортный банк — 25, 55, 84, 85, 87, 89, 112, 113—115, 222  
Эфиопия — 66, 74, 97, 167

Южный Вьетнам — 31, 64, 70, 81, 126, 129, 142, 147, 152, 160, 169, 170, 192, 211, 213, 240—243

Южная Корея — 31, 64, 70, 71, 79, 98, 104, 129, 141, 152, 160, 189, 192

Япония — 16, 44, 60, 104,

118, 143, 167, 169, 170, 171, 180, 187, 189, 190, 191, 219

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Истоки «партнерства».....	3
<b>Глава I. Неоколониалистская политика — орудие государственно-монополистического капитализма США</b>	<b>12</b>
1. Экономические отношения с развивающимися странами и проблемы государственной экономической политики США.....	12
2. Эволюция американских программ «помощи» развивающимся странам.....	27
3. Развитие организационной структуры государственно-монополистического капитализма США .....	38
4. «Партнерство» — объект внутренней политической борьбы монополистического капитала США.....	46
<b>Глава II. Политика государственно-монополистического капитализма США в области развития вывоза капитала и расширения внешней торговли</b>	<b>57</b>
1. «Динамизация» политики неоколониализма .....	57
2. Финансовые, и политические средства развития «партнерства» в области международного движения капитала .....	65
3. Международное «партнерство» в области движения капиталов .....	95
4. «Партнерство» и внешнеторговые связи.....	108
<b>Глава III. Социальная экспансия в условиях кризиса мирохозяйственных связей капитала</b>	<b>121</b>
1. Социальная экспансия как инструмент неоколониалистского партнерства» .....	121
2. «Помощь» в подготовке кадров национальных специалистов из развивающихся стран.....	127
3. Использование профсоюзов и кооперативов для развития социальной экспансии капитала.....	144
4. Система контроля за рождаемостью («планирование семей») и социальная экспансия капитала .....	152
5. Помощь из «чрезвычайных фондов» как инструмент социальной экспансии .....	159
<b>Глава IV. От регионализма и развития периферийных центров капиталистического мирового хозяйства — к «глобальной стратегии развития» .....</b>	<b>163</b>
1. Регионализм и локальные системы империализма .....	163
2. Региональные банки развития как орудие мирохозяйственной политики капитала .....	185
3. От регионализма — к «глобальной стратегии развития» .....	197

Глава V.	<b>Дипломатия — важный рычаг политики государственно-монополистического капитализма США</b>	203
1.	Экономические функции американской дипломатии	203
2.	Формы «экономической дипломатии» .....	227
3.	«Экономизация» дипломатии и попытки моделирования внешней политики . .....	237
Обреченная политика.....		251
Примечания.....		256
Указатель.....		267

*ВАЛЕНТИН ДМИТРИЕВИЧ ЩЕТИНИН*

## ЭВОЛЮЦИЯ АМЕРИКАНСКОГО НЕОКОЛОНИАЛИЗМА

Редактор *В. Н. Морозов*. Оформление художника *Н. Я. Вовка*.  
Художественный редактор *Г. Ф. Скачков*. Технический редактор *Т. С. Ковалева*.  
Корректор *И. П. Красовитова*. Младший редактор *Л. М. Березкина*

А013704, Сдано в набор 30 IX 1971 г. Подписано в печать 26 XI 1971г.  
Формат 84X1087з2. Бумага тип. № 1. Усл. печ. л. 14,28 Уч.-изд. л. 15,17  
Тираж 4500 экз. Изд. № 101. Зак. 3766. Цена 1 р. 26 к.  
Издательство «Международные отношения».  
Москва, И-90, Мещанская 7.

Московская типография № 8 Главполиграфпрома Комитета по печати при Совете Министров СССР. Хохловский пер., 7.