

СТАТЬИ

СОВЕТСКО-АМЕРИКАНСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА НОВОМ ЭТАПЕ

Е. С. Шершнев

С первого дня своего существования Советское государство последовательно выступает за укрепление мира и сотрудничества между народами. Обладая огромными естественными богатствами, оно тем не менее всегда исходило из желательности рационально использовать преимущества международного разделения труда. При этом Советский Союз выступал и выступает, разумеется, не за всякие внешнеэкономические связи — неперенными условиями их развития* должны быть взаимная выгода, равноправие и уважение сторон. Именно на этих принципах складывались отношения Советского государства с другими странами.

Не являются исключением и наши экономические отношения с Соединенными Штатами Америки. Более того, история торговых связей СССР и США может служить яркой иллюстрацией практического воплощения такого подхода. В периоды, когда американская сторона проявляла интерес и добрую волю, взаимовыгодное сотрудничество между обеими странами успешно развивалось. Важными этапами на пути развития добрососедских, взаимовыгодных отношений между СССР и США были установление дипломатических отношений в 1933 г., заключение первого торгового соглашения в 1937 г., соглашения о сотрудничестве в борьбе против общего врага в 1941 г., долгосрочного кредитного соглашения 1945 года. И наоборот, когда корыстные, империалистические цели брали верх в политике США, торговые связи между обеими странами быстро сворачивались. Так было, в частности, на протяжении 50—60-х годов. В этот период по причинам, ныне хорошо известным, товарооборот между нашими странами стараниями реакционных сил США был сведен до ничтожно низкого уровня, а деловые контакты почти полностью прекращены.

Исторической вехой в развитии советско-американских отношений стали переговоры в Москве в мае 1972 г. между руководителями обеих стран. В ходе этой встречи была достигнута договоренность по ряду принципиально важных вопросов, значение которых выходит далеко за рамки двусторонних соглашений¹. С того времени прошло два года. Многого произошло за этот период, но, пожалуй, самое главное состоит в том, что реализация московской договоренности практически положила начало новому этапу в истории советско-американских экономических отношений. Основания для такой оценки достаточно вески. Выполнение сторонами договоренности о принципах мирного сосуществования, заключение двусторонних соглашений, пятикратное увеличение взаимного

¹ Подробнее об этом см. Е. С. Шершнев. К истории советско-американских экономических отношений. «Вопросы истории», 1973, № 1.

товарооборота, переход к долгосрочным формам коммерческих, кредитных и научно-технических отношений, расширение деловых встреч и контактов на всех уровнях — таковы те объективные факторы, которые характеризуют специфику рассматриваемого периода. И хотя далеко не все проблемы советско-американских отношений находят решение в разумные сроки, в целом сейчас можно говорить о том, что более чем двадцатилетний период «холодной войны» уходит в прошлое, а на смену ему приходит период активного развертывания экономического сотрудничества стран.

Каковы же перспективы советско-американских экономических связей на этом этапе? Какого объема они могут достигнуть в обозримый период времени и какую роль практически способны сыграть во внутренних и внешних делах обеих стран? Возрастает интерес и к оценке значения этого нового этапа с точки зрения всей истории советско-американских экономических связей, к анализу тех форм, в которых возможно дальнейшее развитие экономического сотрудничества СССР и США. Сегодня эти вопросы рассматриваются в монографиях, статьях² и выступлениях. Обсуждение этих вопросов на конференции Американской ассоциации промышленников (1973 г.) привлекло более 800 представителей фирм и государственных организаций США, что само по себе является своеобразным рекордом. Эта ассоциация, члены которой представляют около $\frac{2}{3}$ всего промышленного производства страны и которая на протяжении многих лет выступала против развития деловых связей с социалистическими странами, теперь придает вопросам советско-американского экономического сотрудничества первостепенное значение. Такой интерес не случаен. С одной стороны, это как раз те вопросы, которые приобрели сегодня практический смысл и интересуют все более широкие круги делового мира, с другой, — расхождения в прогнозах здесь иногда оказываются весьма значительными. Так, некоторые американские экономисты предсказывают, что уже в 1975 г. советско-американская торговля достигнет 3 млрд. долл., а затем превысит 5 млрд. долл. в год. Другие, исходя из того, что роль внешней торговли в условиях социалистической экономики невелика, что для Советского Союза характерна «планируемая автаркия», считают возможности советско-американской торговли весьма ограниченными.

Оценкам перспектив экономических отношений с США уделяют сегодня большое внимание и советские экономисты. Свою главную задачу они видят не в определении уровня возможного товарооборота, а прежде всего в проведении всестороннего анализа меняющихся предпосылок развития советско-американского сотрудничества, в выявлении наиболее рациональных форм и условий его развертывания, а также препятствий, существующих на пути этого сотрудничества. Уровень внешнеэкономических связей Советского Союза никогда не рассматривался в качестве самоцели его экономической политики в целом и его взаимоотношений с отдельными странами. Стремясь к максимально возможному использованию преимуществ международного разделения труда, Советский Союз всегда исходил из потребностей своего народного хозяйства и учета реальной международной обстановки, наличия необходимых предпосылок и условий для развертывания взаимовыгодного сотрудничества с другими странами.

Принципиальное отношение к советско-американским экономическим отношениям, к на договорных началах, как известно, было определе-

² В. С. Алхимов. Новый этап кредитно-экономических отношений. «США: экономика, политика, идеология», 1973, № 7; Е. С. Шершнев. Советско-американские экономические отношения, их перспективы. «США: экономика, политика, идеология», 1973, № 1; Samuel P. Isaacs. Coexistence and Commerce. N. Y. 1970; J. H. Giffen. The Legal and Practical Aspects of Trade with the Soviet Union. N. Y. 1971; «USA—USSR Trade. Prospects, Procedures and Practical Suggestions». «World Trade Club of Seattle» Seattle. 1972.

но В. И. Лениным уже в первые годы Советской власти³. Советское правительство выступало за экономическую договоренность с Америкой в 20-е годы, когда между СССР и США еще не было дипломатических отношений; в 30-е годы, в период первых пятилеток, когда наша внешняя торговля стала развиваться особенно быстро; в 40-е годы, когда СССР и США вместе боролись против общего врага. Советский Союз стремился к нормализации экономических связей с США в 50-е и 60-е годы, когда американское правительство стало инициатором «холодной войны» и фактически прервало внешние связи между двумя странами. И сегодня, когда советско-американские отношения вступают в новый этап своего развития, отношение СССР к ним остается принципиально прежним. Однако в этой новой обстановке наши взгляды на возможные перспективы развития и значение этих отношений, требования к структуре торговли, пониманию наиболее рациональных форм и условий развития экономических отношений с США не могли остаться без изменений. Определяя общее отношение Советского Союза к проблеме советско-американского сотрудничества на данном этапе, Генеральный секретарь ЦК КПСС Л. И. Брежнев в ходе июньской встречи 1973 г. на высшем уровне в Вашингтоне отметил: «Мы выступаем за то, чтобы отношения между Советским Союзом и Соединенными Штатами строить с должным размахом и в расчете на длительную перспективу»⁴.

Перспективы советско-американского сотрудничества на данном этапе его развития определяются многими компонентами, но решающее значение имеют три обстоятельства. Первое из них связано с теми позитивными сдвигами, которые произошли в международной обстановке за последние годы. Дело не только в том, что под давлением внутренних и внешних сил правящим кругам США пришлось признать, что капиталистической системе разумнее попытаться использовать в своих интересах расширение экономических отношений с социалистическими странами, чем продолжать с ними «холодную войну». Причины лежат глубже: если на протяжении всей предыдущей истории Советского государства отдельные мирные периоды оказывались лишь передышками между войнами, то в условиях современного соотношения сил вырисовывается реальная перспектива перехода к системе устойчивого мира и широкого использования на этой основе международного сотрудничества в интересах ускорения темпов социалистического строительства.

Второе обстоятельство, определяющее специфику развертывания нового этапа советско-американских экономических отношений, связано с долгосрочными народнохозяйственными планами Советского Союза. С начала 70-х годов в нашей стране развернулась комплексная разработка Генеральной перспективы развития народного хозяйства СССР до 1990 года. В связи с этим всесторонне изучены вопросы производства, использования международного разделения труда, взаимоотношений с отдельными торговыми партнерами. В годы «холодной войны» американский рынок по понятным причинам вообще не рассматривался советскими экономистами в качестве возможного контрагента. В нынешней ситуации положение меняется. Уже на данной стадии очевидно, что в ближайшие 20 лет Советский Союз будет заинтересован в значительном расширении использования как своего, так и импортного оборудования, новой технологии в таких отраслях промышленности, как автомобилестроение, общее машиностроение, оборудование связи, производство ЭВМ, химия и нефтехимия, легкая и пищевая промышленность, а также в сельском хозяйстве, торговле, службе быта и т. п.

³ См. В. И. Ленин. ПСС. Т. 39, стр. 209.

⁴ Л. И. Брежнев. О внешней политике КПСС и Советского государства. М. 1973, стр. 516.

Третье обстоятельство, оказывающее сегодня существенное влияние на подход американской стороны к вопросам советско-американских экономических отношений,— это обострение в 70-х годах конкурентной борьбы на мировом капиталистическом рынке, нарастание торгово-финансовых противоречий между американскими фирмами и их союзниками. Долгое время в США активно пропагандировался тезис о том, что рынок социалистических стран не может иметь сколько-нибудь заметного значения для решения современных проблем американской экономики. Однако постоянное расширение сотрудничества СССР со странами Западной Европы, Японией и другими государствами показало, сколько ошибочна эта точка зрения. Не удивительно поэтому, что многие американские фирмы теперь стремятся наверстать упущенное. Возможности для этого весьма благоприятны.

Таковы наиболее важные предпосылки, определяющие перспективы развертывания советско-американского сотрудничества на данном этапе. Это содействует также росту экономических связей СССР со всеми странами, ибо политика Советского Союза исключает дискриминацию в торговле или фаворитизм по отношению к партнерам.

Однако сами объективные предпосылки для развития торговли и сотрудничества между отдельными странами далеко не одинаковы. Оценивая возможные масштабы и значение советско-американского экономического сотрудничества, целесообразно, видимо, учитывать следующее. Во-первых, речь идет о двух самых передовых в экономическом отношении странах. Из всего опыта развития международных экономических связей следует, что высокий уровень развития экономики, наличие емких внутренних рынков, разносторонней и взаимодополняющей структуры экспортно-импортных операций являются теми предпосылками, которые при благоприятных условиях открывают особенно широкие перспективы для всестороннего эффективного экономического сотрудничества. Во-вторых, заинтересованность обеих стран в использовании преимуществ международного разделения труда, прежде всего во взаимоотношениях между ними, будет возрастать по мере переноса центра тяжести борьбы двух систем в область экономического соревнования. Для Советского Союза важным является, например, то, что в обозримый период времени США, видимо, сохранят свое лидерство в капиталистическом мире в области технологического прогресса и уровня производительности труда. Для США же значение советского рынка определяется, помимо всего прочего, грандиозностью масштабов народнохозяйственных планов СССР, развертыванием в нашей стране крупнейших в мире строительных площадок. В-третьих, важно учитывать возможности и заинтересованность обеих сторон в использовании форм долгосрочного финансового сотрудничества. Ведь не случаен тот факт, что некоторые первые проекты экономических и финансовых соглашений между СССР и США открывают перспективы таких сделок, которым не было равных в истории (так, лишь одно из соглашений о совместной разработке и экспорте сибирского газа означало бы сделку на сумму в 20 млрд. долл. в течение ближайших двух десятилетий)⁵. В-четвертых, важное значение имеет то, что обе страны занимают лидирующие научно-технические позиции. Расширение их сотрудничества в таких областях, как решение энергетической проблемы, освоение космоса, изучение Мирового океана, борьба с болезнями, защита окружающей среды и т. д., означало бы не только огромную экономию их национальных средств, но и далеко вышло бы по своему значению за рамки глубоко государственных интересов. Это сотрудничество становится, по существу, не только предпосылкой, но и необходимым условием решения ряда сложных проблем последней четверти XX века.

⁵ «Business Week», 24.VI.1972, p. 110.

Таковы те объективные обстоятельства, из которых, видимо, следует исходить при оценке долгосрочных перспектив развития взаимовыгодных деловых связей между СССР и США. Правильное их определение и учет говорят сегодня гораздо больше о возможных перспективах, чем изучение истории или попытки предсказать возможную сумму взаимного товарооборота. Характерно, например, что в 1972 г. советско-американский товарооборот более чем удвоился и достиг 0,5 млрд. долларов. Реализация же только одной новой сделки, заключенной в апреле 1973 г. с фирмой «Оксидентэл петролеум корпорейшн», означала дальнейшее потенциальное удвоение советско-американской торговли,— сделка предусматривает взаимные поставки товаров на 8 млрд. долл. в течение 20 лет⁶. А ведь это лишь первый крупный практический шаг СССР в торговых отношениях с США. За 1973 г. советско-американский товарооборот возрос примерно в 3 раза и достиг 1,5 млрд. долларов⁷. Разумеется, по абсолютным размерам и этот объем товарооборота не исчерпывает потенциальных возможностей обеих стран, он может рассматриваться лишь как показатель начального этапа развития, но тенденция его роста достаточно наглядна. Соединенные Штаты уже занимают одно из первых мест среди торговых партнеров Советского Союза на Западе.

Меняются предпосылки, меняется и фактическое положение дел. Если попытаться выделить те конкретные области, где в 1972—1973 гг. были достигнуты заметные сдвиги в советско-американских экономических связях или велись наиболее важные с точки зрения перспективы переговоры, то, пожалуй, наиболее существенными являются следующие.

Прежде всего ряд американских фирм уже принимает практическое участие в некоторых крупнейших стройках девятой пятилетки. Так, с «Суинделл-Дресслер» и некоторыми другими фирмами США заключено соглашение о техническом сотрудничестве и поставке оборудования для КамАЗа общей стоимостью 192 млн. долларов. Уже осуществляется поставка машин длястроек нефтяной и газовой отраслей (контракт с фирмой «Катерпиллер» на поставку оборудования для прокладки газопровода большого диаметра). Соглашение с «Интернешнл Харвестер» предусматривает поставки строительных машин на 40 млн. долларов. Фирма «Оксидентэл петролеум», о сделке с которой упоминалось выше, будет принимать участие в строительстве крупного промышленного комплекса по производству минеральных удобрений⁸. Последняя сделка особенно показательна. По условиям заключенного соглашения американская фирма поставляет в Советский Союз на условиях кредита новейшую технологию, оборудование и необходимые материалы для производства минеральных удобрений. Расчеты за кредит будут производиться поставками в США части готовой продукции после ввода всего предприятия в эксплуатацию. Соглашение заключено на 20 лет и обеспечивает гарантированные прибыли обеим сторонам. Его выполнение даст сельскому хозяйству СССР дополнительные миллионы тонн высококачественных удобрений — 4 млн. т аммиака и 1 млн. т карбамида в год⁹.

Наряду с привлечением фирм США к строительству объектов тяжелой промышленности первые сдвиги обозначились и в области сотрудничества в отраслях легкой промышленности. Опыт последних лет, когда наша страна получила возможность еще больше внимания уделять повышению материального благосостояния трудящихся, показывает, что в закупках Советского Союза быстро повышается доля потребительских

⁶ «Правда», 13.IV.1973.

⁷ «International Economic Report of the President», US G.P.O. Washington. D. C. 1974, p. 101.

⁸ «США: экономика, политика, идеология», 1973, № 7, стр. 4; «East-West Commerce», 30.V.1973, p. 9; «Oil and Gas Journal», 22.I.1973, p. 62; «US News and World Report», 11.IX.1972, p. 90; «Правда», 13.IV.1973.

⁹ «Правда», 13.IV.1973.

товаров краткосрочного и длительного пользования. Американский опыт массового производства таких товаров, а также организации сферы обслуживания представляет несомненный интерес. Заключение первой сделки с компанией «Эллайнс тул энд дай корпорейшн» на поставку комплекса оборудования для производства предметов домашнего обихода открыло фактически новую важную область советско-американского сотрудничества. Многие западные экономисты еще и сегодня продолжают убеждать своих читателей в том, что Советский Союз заинтересован лишь в машинах и оборудовании для отраслей тяжелой промышленности, что мелкие и средние фирмы, занятые главным образом в сфере производства потребительских товаров и услуг, не могут рассчитывать на установление связей с советским рынком. Действительно, эти товары никогда ранее не находились на видном месте в торговле СССР с западными странами, однако сегодня многое меняется как в структуре внутренних производственных планов Советского Союза, так и в направлениях развития его внешних экономических связей. Не удивительно, что уже теперь, на начальных стадиях расширения советско-американских связей, они охватывают и область потребительских товаров.

Характеризуя специфику советско-американских экономических отношений на новом этапе их развития, важно отметить также сдвиги, которые произошли в области финансового сотрудничества сторон. Вслед за заметным расширением контактов и реальных коммерческих сделок в марте 1973 г. была достигнута договоренность о долгосрочном (на 16 лет) кредитовании закупаемых в США советскими внешнеторговыми организациями товаров. Общая сумма закупок в счет подписанных кредитных соглашений — 225 млн. долларов¹⁰. Разумеется, это не отражает полностью возможных масштабов взаимной торговли, но подписание кредитных соглашений следует рассматривать как важный позитивный сдвиг, имеющий существенные практические последствия.

Отмеченные выше изменения в области советско-американских экономических связей касаются сфер, которые и в прошлом в отдельные периоды играли важную роль в развитии взаимоотношений обеих стран. На нынешнем этапе существенно то, что на видное место выдвигается новая сфера — сотрудничество в области науки и техники. Первое в истории советско-американских отношений соглашение о сотрудничестве в этой области было подписано во время встречи на высшем уровне в Москве в мае 1972 года. Тогда же были подписаны еще три непосредственно примыкающие к нему соглашения — о сотрудничестве в области охраны окружающей среды, в исследовании и использовании космического пространства в мирных целях, в области медицинской науки и здравоохранения. В июне 1973 г. эта договоренность была дополнена четырьмя новыми соглашениями о сотрудничестве в области сельского хозяйства, исследовании Мирового океана, транспорта, использования атомной энергии. Таким образом, уже заключен комплекс соглашений, определяющий новое важное направление советско-американского сотрудничества. Разумеется, значение этих соглашений будет оцениваться, в конечном счете, степенью их реализации. Время покажет, как далеко и последовательно удастся продвинуться в этом направлении. Однако уже сам факт подписания таких соглашений говорит о многом. В точных формулировках юридического документа зафиксированы намерения правительств обеих стран, определены пути достижения целей, представляющих для них огромный взаимный интерес. Более того. Развитие эффективного сотрудничества между СССР и США в области науки и техники может иметь такие позитивные последствия, значение которых выйдет далеко за рамки двусторонних отношений, будет отвечать интересам всего человечества.

¹⁰ «США: экономика, политика, идеология», 1973, № 7, стр. 4, 5.

Противники советско-американского сотрудничества в области науки и техники долгое время строили свою аргументацию на том, что для Соединенных Штатов такое сотрудничество якобы не представляет особого интереса. Однако уже первые шаги в этой области достаточно ясно определили реальное положение дел. В июне 1972 г. подкомитет палаты представителей конгресса США по международному сотрудничеству в области науки и исследования космического пространства провел специальные слушания по этой проблеме, в ходе которых выступили видные американские ученые, инженеры, многочисленные представители делового мира. Г. Поллак, директор управления научно-технического сотрудничества, заявил: «Внимание американских ученых было привлечено к несомненным достижениям советской науки во многих областях. Они пришли к убеждению, что более тесные контакты отвечали бы нашим интересам как техническим, так и политическим... Совместные научные исследования с СССР имеют большое будущее». Президент фирмы «Белл телефон лабораториз» отметил: «Качество советских научных исследований во множестве областей представляется высоким, и тот ограниченный опыт сотрудничества, который уже имеется, говорит о технической ценности последнего для обеих сторон... Я уже многие годы думаю, что область науки и техники дает уникальную возможность для развития конструктивного взаимодействия между США и социалистическими странами». Суммируя мнение своих коллег, д-р Э. Дэвид, крупный специалист в области теории коммуникаций, подчеркнул: «Тут задавался вопрос, не станет ли эта форма сотрудничества каналом для одностороннего получения Советским Союзом превосходящей американской технологии? Ответ на него один — категорическое нет»¹¹. Того же мнения придерживались и другие участники совещания.

Особенно активно выступают теперь в поддержку развертывания научно-технического сотрудничества с СССР представители тех американских компаний, которые уже достигли определенных успехов в этой области. Комментируя, например, закупку американскими фирмами советских лицензий на удешевленный способ производства алюминия, на испарительную систему доменного охлаждения, на новую технологию добычи магния и др., президент фирмы «Патент менеджмент» заявил на пресс-конференции 27 августа 1972 г.: «СССР является крупнейшим в мире концентрированным источником технологии высшего класса с проверенными в промышленной практике результатами, пользование которой снимает с американской промышленности необходимость идти на риск дорогостоящих усилий в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ»¹².

Показательно, что многие из тех, кто вчера выступал против развития советско-американского сотрудничества в области науки и техники на том основании, что оно якобы мало что может дать США, сегодня уже не находят других доводов, кроме голословных утверждений, что Советский Союз не пойдет на такое сотрудничество по политическим соображениям. Ссылаясь на известное положение марксизма-ленинизма о том, что научно-техническая революция — это важнейший плацдарм борьбы между социализмом и капитализмом, они заявляют, что это как раз и ставит барьер на пути научно-технического сотрудничества стран с различными общественными системами. Смысл слова «борьба» в данном контексте сводится к историческому соревнованию двух систем, к тому, какой строй в более полной мере откроет путь бурному развитию науки и техники и сможет поставить завоевания научно-технической революции на службу человеку. Наука в наши дни принимает все более интернацио-

¹¹ Е. С. Шершнева, И. Л. Шейдина. СССР — США: перспективы научно-технического сотрудничества. М. 1974, стр. 16, 18.

¹² Там же, стр. 17.

нальный характер. Социалистические страны строят свою стратегию не на ограничении обмена достижениями науки, а на максимальном его расширении, используя при этом преимущества социализма перед капитализмом.

Переход к этапу развертывания экономического соревнования двух систем выдвигает на первый план и другую, не менее острую проблему — проблему выбора рациональных форм развития советско-американских отношений. Было бы ошибкой подходить к решению этой задачи с позиции простого восстановления традиционных форм товарообмена, то есть без учета специфики изменившихся и меняющихся потребностей обеих сторон, без учета возможностей и эффективности более прогрессивных форм международного разделения труда.

Во-первых, в послевоенные годы в международной практике получили самое широкое развитие такие формы экономического сотрудничества, как кооперирование производства, широкий обмен лицензиями, совместное строительство предприятий и т. п. Нет сомнений в том, что именно эти формы определяют сегодня уровень эффективности использования международного разделения труда и основные тенденции развития сотрудничества между странами. В практике отношений СССР с развитыми капиталистическими странами эти формы экономического сотрудничества до сих пор в силу известных причин не могли найти сколько-нибудь широкого применения. А между тем Советский Союз располагает большим научно-техническим и экономическим потенциалом, развитой инфраструктурой, высококвалифицированными инженерно-техническими и рабочими кадрами, емким внутренним рынком, государственной монополией на внешнеэкономические связи, то есть теми предпосылками, которые дают ему огромные преимущества перед многими другими странами с максимальной выгодой использовать наиболее прогрессивные формы международного разделения труда.

Во-вторых, не вызывает сомнений, что США являются именно тем контрагентом, у которого использование прогрессивных форм связей занимает центральное место, и эта специфика США дает их торговым партнерам особые преимущества. Разумеется, американские монополии будут стремиться извлекать максимум выгоды для себя из этих отношений, но это уже вопрос конкретных условий сделок. Задача в том и состоит, чтобы использование этих наиболее эффективных форм отношений сделать взаимовыгодными.

В-третьих, использование наиболее эффективных форм международного сотрудничества в советско-американских экономических отношениях связано и с определенными объективными трудностями. Прежде всего требуется доверие и взаимопонимание сторон. Кроме того, в современных условиях использование этих форм связано с необходимостью широкого и долгосрочного финансового сотрудничества, что, несомненно, удорожает их стоимость. Все это, разумеется, должно учитываться при определении масштабов, значения и возможных последствий каждого из конкретных соглашений в этой области.

Быстрое расширение масштабов и форм советско-американских экономических отношений, несомненно, требует совершенствования всего организационного механизма. Назрела необходимость решения ряда организационных вопросов, в частности вопроса о переходе обеих стран к использованию более постоянных и эффективных форм поддержания деловых отношений. Исходя из этого, а также учитывая достигнутый объем сделок и перспективу их развития, некоторые американские фирмы («Пуллман», «Дженерал электрик», «Интернешнл Харвестер», «Катерпиллер», «Оксидентэл петролеум», «Хьюлет-Паккард» и др.) сочли целесообразным открыть в 1973 г. свои постоянные представительства в Москве. Постоянные представительства в Москве учредили также американские банки («Чейз Манхэттен бэнк», «Ферст нэшнл сити бэнк оф

Нью-Йорк», «Бэнк оф Америка») и некоторые консультативные фирмы. По этому вопросу ведутся переговоры и с другими банками и фирмами. Характеризуя мотивы этих действий, глава московского представительства «Чейз Манхэттен бэнк», отметив, что банком произведены большие расходы на открытие представительства, заявил представителям печати: «Мы не стали бы этого делать, если бы не были уверены в блестящих перспективах экономического сотрудничества наших двух стран»¹³.

В свою очередь, расширились каналы связей и советских внешнеторговых организаций в США. Помимо использования аппарата Торгового представительства в Вашингтоне, Советский Союз учредил в феврале 1973 г. в Нью-Йорке специальную комиссию оказания помощи советским организациям в ведении переговоров и заключении контрактов с американскими поставщиками оборудования Камскому комплексу заводов грузовых автомобилей.

Существенным шагом на пути совершенствования механизма экономических связей обеих стран явилось создание в 1973 г. американо-советского совета по вопросам торговли и экономических связей. Принципиальное решение о целесообразности учреждения такого органа было принято во время визита Л. И. Брежнева в США в июне 1973 года. Вскоре после этого на встрече с представителями 24 крупнейших американских промышленных компаний и финансовых организаций министр торговли США Ф. Дент заявил: «Этот совет может сделать крупный вклад в расширение коммерческих контактов между нашими странами... От имени президента США Р. Никсона я приветствую интерес, проявляемый деловыми кругами США к расширению экономических и торговых отношений с Советским Союзом»¹⁴. Совет, несомненно, послужит важным каналом связи между двумя странами, будет содействовать развитию деловых контактов, представлять заинтересованным фирмам техническую и коммерческую информацию, давать консультации по вопросам торговли. В сентябре 1973 г. были установлены первые прямые контакты между торговыми палатами обеих стран. Прибыв в Москву, президент американской палаты отметил: «Цель нашего визита состоит в том, чтобы облегчить заключение взаимовыгодных сделок между самыми различными по своим масштабам и возможностям американскими фирмами и соответствующими советскими организациями»¹⁵.

Таковы факты, характеризующие развитие советско-американских экономических связей в 1972—1974 годах. Они свидетельствуют о том, что эти связи крепнут и ширятся. Было бы, однако, ошибочным полагать, что эти позитивные сдвиги устранили все те препятствия, которые до этого стояли на пути нормальных советско-американских экономических отношений. «Холодная война» не была результатом случайности или недоразумения. Потребовалось почти 25 лет активных повседневных усилий Советского Союза, чтобы США убедились в безнадёжности своих расчётов на пересмотр итогов второй мировой войны, на сохранение за собой стратегического военного превосходства, на экономическое истощение СССР, на политическую и экономическую его изоляцию. И если сегодня американская сторона пересматривает формы взаимоотношений с СССР, идет на заключение научных, технических, экономических и других соглашений, то это вовсе не означает, что в США перевелись сторонники «холодной войны». Они продолжают действовать, хотя под давлением всего комплекса обстоятельств, о которых речь шла выше, их позиции ослабевают.

Видимо, на нынешнем этапе возможны и рецидивы «холодной войны». Одним из них является требование некоторых политических кругов

¹³ «Правда», 2.IX.1973.

¹⁴ «East-West Trade Expansion Committee Newsletter», July—August, 1973, p. 2.

¹⁵ «Правда», 1.IX.1973.

США отклонить предоставление Советскому Союзу режима наибольшего торгового благоприятствования, то есть тех же условий, на которых США ведут торговлю с другими странами. Как констатировал 16 июля 1973 г. журнал «Business Week», некоторые поборники «холодной войны» и связанные с ними конгрессмены умышленно тормозят решение этого вопроса, надеясь тем самым воспрепятствовать дальнейшей разрядке напряженности в отношениях между СССР и США. Они избрали объектом своей критики вопрос о торгово-политических условиях взаимоотношений стран, ибо он действительно является сегодня главным. Все это свидетельствует о той сложной и противоречивой обстановке, в которой пробивает себе дорогу новый подход сторон к вопросам сотрудничества.

В декабре 1973 г. палата представителей американского конгресса предложила поправку к обсуждавшемуся проекту закона о торговле, по которой президент США лишается права предоставлять режим наибольшего торгового благоприятствования, а также кредиты тем странам, внутренние порядки которых не устраивают некоторые политические круги США. Попытки подобного давления США на своих экономических партнеров были известны и ранее, однако даже в условиях «холодной войны» они не давали желательных результатов. Тем более бесперспективны подобные попытки в условиях нынешней международной обстановки. Сторонники поправки исходят из того, что Советский Союз якобы в большей мере, чем США, заинтересован в сотрудничестве и в конце концов будет вынужден пойти на уступки. Нет ничего ошибочнее подобных расчетов.

Советская сторона неоднократно подтверждала словом и делом свою заинтересованность в налаживании широких взаимовыгодных экономических отношений с американскими фирмами. Как уже было отмечено выше, итоги 1973 г. достаточно ярко показали те возможности, которые открываются здесь для обеих сторон. Но это вовсе не означает, что советская сторона стремится к развитию таких отношений на любых условиях, любой ценой. Ошибаются те, кто смотрит на Советский Союз как на страну, которой можно диктовать свои условия. Опыт последних десятилетий достаточно убедительно показал, что в нынешней международной ситуации подобная стратегия неизменно терпит крах даже во взаимоотношениях с небольшими развивающимися странами. Не менее иллюзорными являются и расчеты на то, что советский рынок не сможет обойтись без американских товаров.

Важные позитивные сдвиги, которые произошли в советско-американских экономических отношениях за последние два года, и особенно итоги 1973 г. свидетельствуют об огромных возможностях и перспективах, открывающихся в этой области для обеих стран. И хотя сторонники «холодной войны» не сложили оружия, хотя в США еще многие выступают против разрядки международной напряженности, позитивные изменения в мире становятся неодолимыми.

Уже первые шаги нормализации советско-американских экономических отношений наглядно показали перспективы взаимовыгодного сотрудничества. Советскому Союзу это сотрудничество дает возможность привлекать дополнительные материальные и финансовые средства для ускорения темпов коммунистического строительства и не только удовлетворять растущие внутренние потребности страны, но и оплачивать американское участие в этом строительстве. Именно на этой основе живет участие американских фирм в крупных стройках девятой пятилетки, разрабатываются возможные проекты новых экономических соглашений. Для американской же стороны это сотрудничество дает выгодные заказы, возможность решать некоторые актуальные проблемы экономики своей страны, обеспечивает занятость многим тысячам рабочих.

Велико и политическое значение нового этапа советско-американских экономических отношений. Закрепляются те позитивные сдвиги, которые были достигнуты в разрядке международной обстановки за последние годы, растет взаимопонимание, упрочивается мир между народами. В решениях апрельского (1973 г.) Пленума ЦК КПСС, специально посвященного деятельности Центрального Комитета по осуществлению решений XXIV съезда партии по внешнеполитическим вопросам, отмечалось: «Пленум одобряет проводимую работу по развитию на принципах мирного сосуществования отношений Советского Союза с государствами иного социального строя и считает это важным условием расширения и закрепления позитивных тенденций в мировой политике. Активизация внешнеэкономических взаимовыгодных связей СССР с этими странами, использование новых возможностей на этом пути будет способствовать упрочению мира и отвечает интересам нашего народа»¹⁶.

Между Советским Союзом и Соединенными Штатами существуют и будут существовать идеологические разногласия, однако это не должно препятствовать развитию их взаимовыгодного экономического сотрудничества. Наметившиеся в области советско-американских отношений сдвиги как раз и являются первыми шагами на пути к реализации имеющихся здесь возможностей.

¹⁶ «Правда», 28.IV.1973.