

Протекционистские уклоны в послевоенной торговой политике капиталистических стран¹

5. Таможенная защита Испании

Испания является единственной крупной европейской державой, не принимавшей участия в империалистической войне. Констатирование еще раз этого общеизвестного факта крайне необходимо в данный момент, когда под влиянием целого ряда событий происходит трансформация основ примитивной экономики и политики Пиренейской фашистской монархии.

До мировой войны Испания являлась, преимущественно, земледельческой страной, а та относительно небольшая горнодобывающая и металлургическая промышленность, которая имела в стране, была сосредоточена почти исключительно в Каталонии. В общем же и целом импорт в Испанию значительно превышал ее экспорт.

Находясь в зависимости от своих более развитых в промышленном отношении соседей в области снабжения страны фабричными товарами, Испания не создавала таможенных преград, которые имели бы своим последствием удорожание стоимости жизни внутри страны, тем более, что уже давно обесцененная испанская валюта с трудом удерживалась на паритете.

Когда началась мировая война, сильно дезорганизовавшая и подорвавшая экономику Европы, Испания вынуждена была импровизировать и наспех создать у себя промышленность, которая преследовала цель не только покрывать потребности и спрос внутреннего рынка, но и снабжать различными товарами воюющие страны, предприятия которых работали исключительно на оборону.

Благодаря этому Испания превратилась в поставщика воюющих стран (почти исключительно союзников), при чем объектом этих поставок были: оружие, обувь, уголь, разного рода руда. Добавим, что за все эти поставки Испания брала такие высокие цены, которые позволили ей завоевать блестящую и небывалую в ее истории финансовую ситуацию. Финансовое положение Испании, благодаря всем этим поставкам, оказалось настолько прочным, что в 1918 году бумажная пезета котируется выше (т.-е. с премией) доллара, какового факта до тех пор финансовая история Испании не знала. Необходимо добавить, что внешнеторговый баланс, крайне дефицитный до 1914 года превратился в активный, при чем, начиная с 1915 года, экспорт значительно превышает импорт. Такое

¹ См. „План. Хоз.“, № 2 за 1928 г.

положение продолжалось до 1919 года включительно, притом и в этом последнем году торговый баланс обнаруживает еще активное сальдо в 400 млн. пезет.

После перемирия картина начинает резко меняться в сторону систематического ухудшения. Правда, наспех созданная промышленность принесла большие прибыли испанским магнатам и торговцам, но их промышленные предприятия не имели достаточно усовершенствованного оборудования. Это обстоятельство не позволило им перейти немедленно по окончании войны на новые рельсы, т.е. на методы работы мирного времени и бороться с конкуренцией аналогичных отраслей воевавших стран, начавших перестраивать свою промышленность на нормальную работу.

Затем, рынки, приобретенные Испанией не только в воевавших, но и в нейтральных странах, которых не могла снабдить во время войны промышленность воевавших держав, начали постепенно закрываться и исчезать для испанской промышленности. В итоге, начиная с 1920 года, торговый баланс Испании делается снова пассивным и дефицитным.

Наспех созданные отрасли, развившиеся и жившие на основе цен военного периода, оказались не в состоянии приспособиться к ценам и условиям мирного времени. С другой же стороны — Испания не могла не учесть опытов и уроков войны. А эти опыты в понимании испанских буржуазных экономистов показывали, якобы, „что независимость страны может быть обеспечена лишь при условии, если все, что необходимо для национальной обороны (а следовательно, вся промышленность) будет находиться внутри страны и ни в какой мере не зависеть от заграницы“.

Нужно сказать, что эта формула, получившая после войны широкое распространение во всех капиталистических странах, пришлась особенно по вкусу реакционному испанскому национализму и феодализму. Результатом этих увлечений модными лозунгами явился тот факт, что Испания, практиковавшая относительно умеренный таможенный тариф 1912 года, тариф, построенный более на соображениях фискального, нежели таможенного характера, начала с 1920 года проводить постепенно резко протекционистскую политику. Первым мероприятием в этом направлении явился декрет от 10/VIII 1920 г., согласно которому таможенные пошлины должны исчисляться на основе и в золотой валюте.

За этим декретом последовал вскоре второй — от 20 ноября 1920 г., повышающий ввозные пошлины для целого ряда фабричных товаров.

Декретом же от 21 мая 1921 г. все ставки старого тарифа были повышены на целых 300%, а несколькими днями позже, т.е. 3 июня того же года, особым распоряжением устанавливается специальный коэффициент для обложения товаров, привозимых из тех стран, где валюта обесценена по сравнению с испанской пезетой. Не трудно будет понять, что все эти протекционистские мероприятия не могли не вызвать внутри страны определенных экономических последствий. И действительно, Испания находилась в 1921 году в довольно парадоксальном положении: несколько отраслей промышленности, недостаточных для покрытия внутренних потребностей, и полное отсутствие ряда других крупных отраслей. Для иллюстрации можно взять угольную промышленность. Продукция

национальных копей была недостаточна, калорийность угля весьма низка, в силу чего рудные и металлургические предприятия желали бы получить право на свободный ввоз высококачественного иностранного угля.

Помещики и сельскохозяйственные круги, наоборот, опасались наплыва более дешевого иностранного зерна и хлеба, но, с другой стороны, они стояли за понижение пошлин на сельскохозяйственные машины и удобрения. Наконец, торговцы и экспортеры фруктов высказывались резко против протекционистских крайностей, опасаясь, что эти крайности неминуемо вызовут в ответ репрессии со стороны иностранных держав, являющихся клиентами испанских фруктов.

Министерский кризис, происшедший в августе 1921 года, передал власть в руки Мора, а министром финансов в его кабинете оказался крайний протекционист Камбо, который и занялся подготовкой нового таможенного закона.

Этот закон установил новую номенклатуру статей, а именно 1.640 параграфов против 718 во временном тарифе от 17 мая 1921 г., при чем были созданы две шкалы тарифов, из которых одна очень высокая, известная под именем „репрессивная“, а другая — предназначенная служит основой для торговых переговоров и соглашений. Что же касается тарифов минимум, то они были установлены с таким расчетом, чтобы они не могли превысить 50% стоимости товаров, согласно регулирующему закону от 30/III 1906 г. Но так как эта стоимость определялась так называемой комиссией „ценностей“, то ясно к каким практическим результатам могла привести такая политика. Этими фактами и объясняются те „тарифные войны“, которые выдержала Испания с целым рядом стран и которые в конечном итоге нанесли большой ущерб и без того расшатанному народному хозяйству Испанской монархии.

Как бы то ни было, но этот, как выражаются испанцы, „таможенный тариф голода“ или „голодный таможенный тариф“ привел к быстрому сокращению экспорта, угрожая Испании полной экономической изоляцией от всего остального капиталистического мира.

Учитывая все это, в 1922 г. (при министерстве Санше Гуэрра) министр финансов Бергамек вынужден был несколько смягчить резко протекционистскую таможенную систему и политику своего предшественника, для чего он провел закон, устанавливающий третью шкалу, дающую возможность уменьшить на 20% тарифы, установленные второй шкалой. Более того, новый закон от 22 апреля 1922 г. представляет правительству право делать и более высокую скидку при непременно условии, однако, чтобы каждая из таких скидок компенсировалась для Испании соответствующими выгодами и льготами со стороны других заинтересованных стран.

Совокупность вышеизложенных актов и мероприятий внесла сильную пертурбацию во внешнюю торговлю Испании. Если резюмировать все вышесказанное, то получается, что до фашистского переворота 13 сентября 1923 г., передавшего власть в руки военной диктатуры, возглавляемой генералом Примо-де-Ривьеры, таможенное законодательство и внешнеторговая политика Испании могут быть охарактеризованы следующими моментами и положениями: 1) высшая тарифная шкала или тарифная война; 2) низшая шкала, т.е. на 300% ниже первой и предназначенная для торговых переговоров и конвенций; 3) шкала, содержащая уменьше-

ние тарифов на 20% по сравнению со второй; 4) шкала, применяемая к товарам, облагаемым пошлинами *ad valorem*; 5) шкала, вырабатываемая для каждого торгового договора в отдельности; 6) шкала, устанавливающая коэффициенты для товаров тех стран, в которых валюта обесценена до 70% по сравнению с испанской песетой и которые не заключили торговых договоров с Испанией.

После захвата власти фашистской директорией таможенный тариф не был изменен. И если директория, продолжая применять закон Бергамена, высказывалась против отдельных пунктов последнего, то все же она пользуется этим тарифом для переговоров на предмет заключения торговых договоров с различными странами. С другой стороны, путем создания Совета национальной экономии фашистская директория пыталась расширить свою договорную политику, продолжая в то же время проводить внутри страны политику „экономической национализации“ посредством контингентирования импорта и оказания помощи национальной индустрии.

Яркой иллюстрацией этой „экономической рационализации“ может служить хотя бы тот характерный факт, что несмотря на значительно более высокие цены, за национальной индустрией резервированы и закреплены все общественные работы, при чем разница в стоимости последних (разница между ценами национальной и иностранной промышленности) покрывается казначейством. Одним словом, протекционизм сильно укрепился в торговой политике господствующих классов испанской монархии.

И само собой разумеется, что ожидать, как это делают некоторые испанские экономисты, ослабления этого протекционизма в итоге происходящего ныне в Испании пересмотра таможенного законодательства и тарифа, — не приходится. Наоборот, все симптомы указывают на то, что надо ожидать нового повышения в оценке товаров и, следовательно, увеличения ввозных пошлин, которыми они облагаются.

В общем и целом, эволюция таможенной политики Испании в послевоенные годы является одной из наиболее ярких иллюстраций того перелома, который произвела империалистическая война в экономике и торговой политике капиталистических государств, как старых и больших, так и малых и второстепенных.

6. Эволюция экономической политики Бельгии

Из всех стран, вовлеченных в мировую войну, Бельгия является, несомненно, одной из наиболее пострадавших. Будучи вся оккупирована во время войны немецкими войсками, эта страна, являвшаяся до войны крупнейшим экспортером, имевшим клиентов во всех частях света, оказалась после заключения перемирия в невероятно тяжелом экономическом положении.

Необходимо подчеркнуть, что вскоре после окончания империалистической войны Бельгия взялась энергично за дело реконструкции и приспособления своего народного хозяйства к новым послевоенным условиям и потребностям. И если, несмотря на ряд чрезвычайных затруднений, главным образом, финансового порядка, Бельгии, в конечном итоге, все же сравнительно быстро удалось восстановить свои разрушенные фа-

брики, заводы и производство, то все же перед бельгийской промышленностью выплыли две весьма важные и весьма сложные проблемы: 1) необходимость восстановить рынки для сбыта ее промышленной продукции и 2) не менее срочная необходимость приостановить эмиграцию и утечку, под каким бы то ни было видом, бельгийских капиталов и ценностей за границу.

И действительно, оккупированная в течение четырех лет, поставленная в невозможность вывозить в течение еще более длительного срока свои товары, Бельгия оказалась фактически после войны в положении промышленника, который, закрыв на некоторое время свои предприятия, дал возможность своим конкурентам укрепиться и окрепнуть, усовершенствовать методы его производства и захватить клиентуру.

С другой стороны, известно, что сама Бельгия сильно нуждалась после войны в различного рода материалах, необходимых для реконструкции промышленности и восстановления всего народного хозяйства страны, тогда как финансовые возможности были весьма ограничены и неблагоприятны.

Совокупность этих фактов вынудила господствующие классы Бельгии пересмотреть самым радикальным образом основные принципы довоенной экономической и торговой политики.

В то время как до войны Бельгия была всегда одной из наиболее верных и преданных принципу свободного товарообмена стран, не создававшей почти никакой таможенной преграды к доступу в страну иностранных товаров, а таможенные таксы были невысоки и немногочисленны, — после войны картина совершенно изменилась. Начиная с 1919 года, бельгийское правительство путем введения высоких таможенных пошлин обнаруживает сперва намерение получать значительные фискальные доходы, а затем создать преграду для экспортизации бельгийских капиталов в виде различных закупок за границей и, наконец, защитить путем этих высоких пошлин начавшую возрождаться национальную промышленность.

В то же время Бельгия вступила в переговоры с Люксембургом на предмет создания таможенного союза. Протокол о создании такого союза был подписан 25 июля 1921 г. До того же момента Бельгия практиковала относительно „либеральный“ таможенный тариф, при чем этот таможенный тариф содержал всего 70 статей, не говоря уже о том, что в отношении 40 государств она проводила принцип наиболее благоприятствуемой нации. Следовательно, если рассуждать объективно, то можно констатировать, что если Бельгия отказалась от своих традиций свободного товарооборота, то, тем не менее, в своей торговой и таможенной политике она все же проводила, как правило, тариф-минимум. Однако, в 1924 году Бельгийский парламент вотировал таможенный тариф, который уже обнаруживает явно протекционистские уклоны в торговой и экономической политике страны. Этот тариф содержит 1216 статей. Анализ последних не оставляет никаких сомнений в том, что брюссельское правительство решило путем этого тарифа не только защитить национальную промышленность от иностранной конкуренции, но и увеличить фискальные доходы казначейства, а также и воспрепятствовать бельгийцам производить затраты за границей на предметы роскоши. Подтверждением этого может служить хотя бы то обстоятельство, что пошлины, которыми облагаются с тех пор предметы роскоши, вина известных марок и т. д. оказались чрезвычайно высокими.

Основная характеристика и особенность тарифа 1924 года заключается в том, что он не имеет единого и однообразного характера. С одной стороны, мы имеем высокий общий тариф, а с другой — минимальный тариф, являющийся „защитительным барьером“ и признанный необходимым для национальной экономии. Между этими двумя крайними тарифными полюсами оставлено место для весьма разнообразных таможенных режимов, применяемых и разрешаемых в отношении различных стран, с которыми Бельгийско-Люксембургский союз может заключать или уже заключил соглашения и торговые договоры.

Нельзя не отметить, что § 2 закона 1924 года устанавливает, что в принципе минимальный тариф применяется ко всем тем товарам, в отношении которых не установлены специальными постановлениями иные таможенные условия.

Так что на первый взгляд кажется, что тариф-минимум является общим правилом, тогда как тариф-максимум, как и промежуточные тарифы, имеет характер репрессивный. Таковыми, по крайней мере, кажутся намерения законодателя, поскольку можно судить на основании большой объяснительной записки, сопровождавшей проект Тарифного закона 1924 года.

Но если таковы были намерения комиссии, подготовившей закон 1924 года, и основной принцип, легший в основу этого закона, то предоставляемое этим законом правительству право устанавливать коэффициенты увеличения уничтожает тот „либерализм“, который приписывают этому тарифу бельгийские политические деятели буржуазного лагеря и сами творцы этого тарифа.

Что это право, предоставленное бельгийскому правительству, усиливало протекционистский характер нового тарифа, в этом можно было вскоре убедиться и, в частности, при заключении торгового договора с Францией. Как известно, на основании этого договора к некоторым французским товарам должен был быть применен привилегированный тариф. Тогда бельгийское правительство увеличило коэффициенты таможенных тарифов в отношении целого ряда других товаров.

Говоря об эволюции бельгийской таможенной политики в послевоенные годы, нельзя не упомянуть также, что как и в Англии, так и здесь существовала теснейшая, если не сказать органическая связь между этим расширением и углублением протекционистских мероприятий и попытками ревалоризации национальной валюты. Еще более яркое подтверждение эта связь между двумя моментами финансово-экономической политики Бельгии получила в 1926 году. Конкретно говоря, когда министр финансов, Франки, начал осуществлять свою стабилизационную политику, он провел в парламенте закон от 7 июня 1926 г., первая статья которого разрешает правительству повысить еще раз коэффициенты увеличения. Это повышение коснулось целого ряда товаров, среди которых можно назвать консервы, некоторые пищевые товары, химические товары, шелковые нитки, шерстяные нитки, кружева, мебель, строительный лес, каучуковые изделия, фаянсовые изделия и т. д.

Не менее характерным показателем связи между валютной политикой страны и протекционистским уклоном бельгийской таможенной политики является тот факт, что накануне подписания самого декрета о ста-

билизации франка, декретом от 18 сентября 1926 г. было произведено новое повышение таможенных пошлин. Это последнее повышение, давшее, в общем, увеличение пошлин на $\frac{1}{3}$, коснулось изделий механической промышленности, изделий из чугуна, железа и стали, железнодорожного материала, электроизделий, обыкновенных автомобилей, мотоциклов, пианино и т. д.

20 же октября 1926 года, т.-е. ровно через месяц, мы имеем новое повышение, при чем коэффициент увеличения возрастает с 3,5 до 5 для автомобилей, отдельных частей и пневматиков, каустической соды, бумаги и картона, паровых машин, чугуна в сыром виде, электрических кабелей и т. д.

Таково в самых общих чертах современное положение бельгийского таможенного законодательства.

Но и из этого нашего, далеко неполного анализа видно, что бельгийская таможенная политика радикально изменилась в послевоенные годы по сравнению с тем, чем она была до империалистической войны, принимая все больше и больше ярко протекционистский уклон.

Одним словом, на примере маленькой, но сильно развитой в промышленности страны Бельгии ясно видно, какие реакционные сдвиги произвела империалистическая война в торговых взаимоотношениях между капиталистическими нациями и в экономической политике господствующих классов различных стран.

7. Таможенный тариф Аргентины — основа государственного бюджета

В отличие от большинства других рассмотренных нами стран, Аргентинская республика является, главным образом, сельскохозяйственной страной, вследствие чего она, казалось бы, должна была придерживаться самой либеральной таможенной политики в отношении ввозимых промышленных товаров.

Однако, исходя из своих финансовых и фискальных интересов, Аргентина как раз, наоборот, проводит строго протекционистскую таможенную политику. И как бы это явление не казалось на первый взгляд странным и непонятным, резко протекционистский характер аргентинской торговой политики считается уже ныне общепризнанным фактом. Остановимся вкратце на таможенной политике Аргентины и проследим эволюцию ее за последние годы.

Известно, что Аргентина располагает огромной земельной площадью, причем часть земель резервирована для скотоводства, а другая занята под сельское хозяйство. Большую часть своего урожая в своей сельскохозяйственной продукции Аргентина экспортирует, но так как ее промышленность находится пока в эмбриональном состоянии, то она вынуждена, с другой стороны, ввозить большое количество иностранных промышленных товаров и фабрикатов.

Во время империалистической войны и в первые послевоенные годы Аргентина сбывала легко и притом по высоким ценам свои сельскохозяйственные продукты. Конкретно говоря, Аргентина извлекала большую пользу из факта усиленного снабжения ею армий воюющих стран и уменьшения сельскохозяйственной продукции Европы, уменьшения, явившегося, как известно, в свою очередь результатом отрыва многих миллионов мобилизованных от сельскохозяйственной работы.

Столь благоприятно сложившаяся для Аргентины конъюнктура привела к таким „блестящим“ результатам, что аргентинская пеза котировалась одно время выше курса американского доллара.

Однако, эта „блестящая“ конъюнктура имела и другие последствия: она дала аргентинскому правительству основание рассчитывать на то, что оно имеет возможность отказаться от всякого таможенного либерализма в отношении других стран. Финансовая история Аргентины за последние 25 лет показывает, что еще до войны, а именно на основании применения тарифа 1906 года, таможенные сборы являлись главным источником бюджетных доходов. Подтверждением этого может служить хотя бы бюджет 1913 года, в котором при общей сумме бюджетных доходов в 342.292.000 пиастров на долю импортных пошлин падало 197.272.000 пиастров, или 60% всех фискальных поступлений.

В послевоенные годы аргентинское правительство начало обращать еще более усиленное внимание на таможенные сборы, составлявшие львиную долю бюджетных поступлений. И в итоге, на ряду с увеличением большинства тарифов и ставок был введен ряд внутренних такс на потребление, которыми облагались импортные товары широкого потребления. Все эти фискальные мероприятия усугублялись и усложнялись рядом специальных требований, условий и актов, сильно ограничивавших возможности импорта в Аргентину. К таким ограничительным мероприятиям относятся например, требование аргентинскими таможнями установления так называемого „фискального сертификата“, уничтожение временной декларации и замена последней коносаментом и консульской фактурой, без чего не разрешается выгрузка прибывших товаров, и т. д.

С другой стороны, нельзя не отметить, что недостаточная защита фабричной марки облегчала нелояльную конкуренцию. Принимая во внимание, что бюджетное равновесие Аргентины зависит, как мы уже указывали, в значительной мере от импортных пошлин, приходится удивляться всем тем препятствиям, которые чинит Аргентина ввозу иностранных товаров.

Но это удивление отпадает, если вспомнить, что неестественное обогащение Аргентины, явившееся следствием чрезвычайно сильного экспорта в период войны, имело своим последствием создание внутренней промышленности и что, с другой стороны, аргентинский экспорт, дававший активное сальдо с 1918 по 1920 гг., оказался дефицитным в 1921, 1922 и 1923 гг.

Этому дефицитному периоду аргентинского экспорта соответствует период денежной и валютной депрессии. А потому когда аргентинское правительство взялось в 1924 году за политику ревалоризации пиастры, то оно начало проводить таможенную политику, преследующую уже не только фискальные, но и протекционистские цели. Подтверждение этого протекционистского уклона таможенной политики Аргентины мы находим в декларации самого президента республики Альвера, заявившего в 1924 г. „что протекционизм является энергичным средством к поощрению национальной промышленности“. Правда, в том же послании Альвер сообщал о полном пересмотре таможенной номенклатуры, имеющей целью несколько смягчить некоторые тарифы, не отказываясь при этом от протекционистской политики.

В действительности же, изменения, внесенные в тариф, коснулись 140 статей, при чем если тарифы некоторых статей оказались ниже прежних, то большинство ставок и тарифов были значительно увеличены.

Нельзя не подчеркнуть, что эта ревизия таможенного тарифа, произведенная в 1924 году, базируется на следующих основных принципах.

Сырье и необходимые для национальной промышленности машины освобождены совершенно от таможенного обложения или облагаются минимальной пошлиной, в размере не выше 5%. Товары, могущие оказаться конкурентами аналогичных товаров аргентинской национальной промышленности, облагаются пошлиной в размере 50% их стоимости.

Предметы роскоши и другие товары, наносящие какой-либо ущерб народному хозяйству, могут облагаться пошлиной в размере до 80% их стоимости.

В то же время номенклатура была дополнена 1.000 новых спецификаций, тогда как новое исчисление тарифов было сделано на основе тарифа 1906 года, увеличенного на 50%, не говоря уже о том, что всякая таксация могла быть повышена на 50% по требованию туземных промышленников, после консультации созданного для этих целей специального совещания. Затем необходимо добавить, что правительство оставило за собой право воспользоваться этой возможностью повышения каждый раз, когда та или иная отрасль национальной промышленности окажется под угрозой „дэмпинга“ или опасной конкуренции в силу депрессии и обесцененной валюты, низкой заработной платы, субвенции коммерческому флоту и т. д. в той стране, откуда ввозится товар.

Каковы бы то ни были мотивы, толкнувшие Аргентину на путь крайнего протекционизма, несомненно, что эта политика, как это видно из нашего краткого анализа, рискует даже превратиться в запретительную.

Во всяком случае, эта политика преследует цель заменить чисто фискальную вначале таксацию, целой серией мероприятий, реальная задача которых сводится к тому, чтобы предоставить в распоряжение аргентинского правительства не только экономическое, но и политическое орудие борьбы со своими промышленными конкурентами.

А в общем и целом, не смотря на то, что Аргентина не принимала участия в мировой войне и что она находится на совершенно другом континенте, протекционизм сделал в ней в послевоенные годы значительный шаг вперед, не уступая в этом отношении европейским капиталистическим странам, принимавшим активное участие в империалистической войне.

8. Швейцарский таможенный тариф—орудие экономической борьбы

Без всяких преувеличений можно сказать, что швейцарский таможенный тариф является „орудием экономической борьбы“. При этом следует указать, что это выражение, принадлежащее многим видным членам Швейцарского федерального совета, является весьма яркой и точной характеристикой таможенной политики Швейцарии.

До 1885 года Швейцария проводила политику свободного товарообмена, стремясь в то время лишь к расширению своего экспорта.

Справедливость требует отметить, что Швейцария вынуждена была повысить свои таможенные тарифы благодаря протекционистской политике ее мощных соседей. Иначе говоря, так как ее мощные соседи, и в особенности Германия, продолжали окружать себя систематически „таможенными стенами“, то и Швейцария была вынуждена „начать защиту ее национальной продукции и в особенности сельского хозяйства“. Общий тариф 1902 года, оставшийся в силе после перемирия, принял с тех пор явно протекционистский, а порой даже и запретительный характер.

В экономических условиях современной Швейцарии этот факт находит свое объяснение в том, что таможенные доходы составляют значительную часть бюджетных поступлений. А отсюда понятно, почему многие экономисты пытаются придавать швейцарскому таможенному тарифу более фискальный, нежели реально протекционистский характер.

Мировая война внесла в экономическую жизнь Швейцарии целый ряд таких же изменений и последствий, которые мы наблюдаем и в других капиталистических или воевавших странах. Большинство торговых договоров и соглашений, регулировавших торговые взаимоотношения швейцарской конференции с остальными странами, были аннулированы в 1917 году, при чем Швейцария подготавливалась с тех пор ввести у себя такой таможенный тариф, который позволил бы ей не только бороться с иностранными тарифами, но и защитить страну от опасных последствий, вытекающих из обесценения валют большинства тех стран, с которыми Швейцария вела торговые операции.

Сперва Федеральный совет получил право повысить некоторые пошлины действующего тарифа. Реализуя эти повышения, тогдашний начальник финансового департамента, Мюзи, намеревался сперва, в согласии со своими коллегами из Федерального совета, защитить в достаточной мере сельское хозяйство и увеличить доход от таможен путем увеличения ставок в соответствии с падением денег. Подтверждением этой тенденции является временный тариф, вошедший в силу 1 июля 1921 года.

Чтобы уяснить себе значение и происхождение этого временного тарифа, достаточно будет напомнить, что в то время вся Европа переживала период сильного кризиса: катастрофическое падение ряда валют усугубило и без того резкое несоответствие между себестоимостью продукции в странах с низкой и падающей валютой и стоимостью швейцарской продукции.

В целях парализования и предотвращения опасных последствий, вытекающих из возможного наплыва в Швейцарию товаров из этих стран, Швейцария ввела в 1922 г. новый таможенный тариф, который содержал вторичное и притом крупное повышение всех ставок, введенных тарифом 1921 г. Характерно, что некоторые из этих тарифов были увеличены в пять раз, тогда как остальные увеличились в три раза, не говоря уже о том, что одновременно был осуществлен ряд ограничивающих импорт мероприятий. Тем не менее, тариф 1921 г. оставался в силе как для стран, связанных с Швейцарией торговыми договорами, так и в отношении стран, согласившихся облагать у себя швейцарские товары тарифом минимум.

„Боевой“ характер швейцарского таможенного тарифа 1922 года особенно ярко виден из официального сообщения, сопровождавшего опубликование этого закона.

„Увеличенный общий таможенный тариф, — говорится в этом сообщении, — не вступает пока в силу, но Федеральный совет имеет право применить его в любой момент к товарам тех стран, которые облагают швейцарские товары высокими пошлинами или которые относятся к ним менее благоприятно, нежели к товарам других стран. Тариф является исключительно средством таможенной борьбы“.

Необходимо здесь напомнить, что Швейцария имеет один тариф. Следовательно, увеличением таможенных ставок имелось в виду предоставить правительству возможность оказывать давление на другие страны во время торговых переговоров.

Но повышение тарифов преследовало и другую цель: покрыть бюджетный дефицит, вызванный расходами, связанными с всеобщей мобилизацией во время войны.

На основе тарифа 1921 г., ибо тариф 1922 г. никогда не был применен, Швейцария заключила торговые договоры с Италией и Испанией, но в отношении других стран Швейцарии не удалось консолидировать ее права и интересы.

Учитывая это, Федеральное правительство, придя к выводу, что тариф 1921 г. является уже недостаточным средством, представило в 1925 г. на утверждение Федерального совета новый общий таможенный тариф, характеристику которого мы находим в экспозе мотивов, сопровождавшем проект закона.

„Наша торговая политика, которую называют боевой политикой, — говорится в этом экспозе, — сводится к созданию общего тарифа, ставки которого должны стеснять иностранные государства и даже стать для них невыносимыми. Таким путем добиваются открытия переговоров, во время которых в обмен на уступки за счет нашего тарифа могут быть получены выгоды в пользу нашей экспортной промышленности. Таким образом, боевая таможенная политика не означает вовсе таможенный конфликт и тарифную войну; она характеризует лишь торговую политику, преследующую цель — путем заключения договоров, в особенности с соседними странами, подчинить конвенционному режиму возможно большее количество товаров“.

Большей ясности не требуется для определения истинного характера таможенной политики господствующих классов маленькой и консервативной Швейцарии.

Из этого официального текста вытекает, что таможенная политика Швейцарии преследует, якобы, одну цель: заключить как можно больше торговых договоров с соседними странами. Однако, на практике эта политика обнаруживает все больше и больше свой протекционистский характер, при чем интересно будет отметить, что в то время как старый тариф содержал всего 100 статей, тариф 1925 г. насчитывает уже 2.000 статей.

Кроме того, этот тариф содержит специальные таксы и, наконец, новый тариф в особенности суров в отношении предметов роскоши и в частности ликеров, вин, спирта и т. д. Если учесть, что новые пошлины в большинстве случаев дают увеличение в шесть раз, а в некоторых случаях увеличение до восьми раз, по сравнению со ставками довоенного времени, и что все пошлины взимаются в швейцарских франках, то станет ясным, что швейцарские таможенные пошлины носят явно запретительный, или, как говорят швейцарские экономисты, „прогибительный“ характер.

Закон, вводящий новый таможенный тариф, был вотирован в окончательном виде сравнительно недавно — несколько месяцев тому назад. Но Федеральный совет опубликовал уже в ноябре 1925 года временный тариф, сильно повышающий ставки по 240 статьям и проводимый в жизнь постепенно. Для иллюстрации последнего можно привести хотя бы тот факт, что в июле 1926 г. пошлина на вино, шипучий сидр в бутылках была поднята с 80 франков по старому тарифу до 120 швейцарских франков за 100 кг. брутто.

Можно было бы привести еще и ряд других примеров, характеризующих протекционистский уклон швейцарской торговой политики, но вышеприведенных фактов достаточно для уяснения себе сущности и смысла торговой и таможенной политики швейцарской конфедерации.

Как бы то ни было, таможенная политика Швейцарии, базирующаяся одновременно на соображении фискального характера, на стремлении защитить национальную промышленность, а также на желании располагать орудием экономической борьбы, является ярким показателем, характеризующим то хаотическое экономическое положение, которое мы наблюдаем, начиная с окончания империалистической войны до сих пор во многих капиталистических странах.

Рассмотрением таможенной политики Швейцарии мы заканчиваем наш далеко неполный анализ протекционистских тенденций в послевоенной торговой политике капиталистических стран. Мы говорим неполный, ибо нами опущен ряд крупных стран, как Италия, Германия и Франция. Но это делается нами сознательно по следующим соображениям. Во-первых, в этих странах принципы свободного товарооборота никогда не были сильны, а потому происшедшие в их таможенной политике в послевоенные годы протекционистские сдвиги не являются характерными и показательными. Затем о торговой политике этих и ряда других стран в нашей печати как общей, так и специальной, за последнее время писалось довольно много и весьма подробно.

И, наконец, нашей целью отнюдь не являлось желание выявить протекционистские уклоны во всех абсолютно капиталистических странах. Мы ставили себе более ограниченные задачи: на примере ряда стран показать, какую эволюцию в сторону реакционного протекционизма проделала за последние годы таможенная политика капиталистических стран вообще и торговая политика других стран, где в довоенное время в особенности, весьма слабы были протекционистские принципы.

В этих целях мы были вынуждены объектом нашего анализа избрать, ряд больших и несколько второстепенных государств, расположенных как на европейском, так и на американском и азиатском континентах.

Что же нам показывает наш объективный анализ?

Ответ на этот вопрос может быть сформулирован так: в настоящее время уже не вызывает сомнений тот факт, что мировая война внесла сильнейшую дезорганизацию в экономическую политику и народное хозяйство всех капиталистических стран и, в особенности, тех из них, которые имели прямое или косвенное отношение к войне. Более того, эта пертурбация, внесенная в мировое хозяйство, коснулась и тех стран, которые находятся совершенно на другом континенте, как, например, Аргентина, где реакционные сдвиги в торговой политике чувствуются не меньше, нежели в капиталистической Европе.

Из всего вышеизложенного мы видим, что немедленно после окончания империалистической войны, идеи свободного товарооборота, составлявшие некогда „гордость буржуазного либерализма и пацифизма“, начали систематически вытесняться, уступая почти всюду место протекционизму со всеми вытекающими отсюда экономическими и политическими последствиями. При этом надо подчеркнуть, что больше, чем в какой-либо другой области, в послевоенной таможенной и торговой политике капиталистических стран можно наблюдать, насколько „высокогуманитарные“ лозунги, с которыми выступали в обоснование своего участия в империалистической войне воюющие державы, и в особенности союзники, оказались простым блефом и насколько эта война оживила старые, отпавшие было, средневековые взгляды господствующих классов на экономические взаимоотношения между народами. Вместо мирного и методического укрепления экономической связи между народами, что диктуется самим ходом экономического развития и интересами трудящихся масс, мировая война привела к усилению экономического эгоизма господствующих классов различных стран и к обострению экономических противоречий между отдельными капиталистическими государствами. Иначе говоря, никогда еще „тарифные и таможенные войны“ не имели столь злободневного характера, как в эти послевоенные годы и никогда еще протекционизм не делал столь головокружительных успехов, как именно в послевоенный „стабилизационный“ период капиталистического мира, возглавляемого пресловутой Лигой Наций.

Однако, если эти сдвиги, произведенные мировой войной в области торговых взаимоотношений и таможенной политики, выгодны буржуазии различных стран и национальностей, то помимо ущерба, наносимого ими трудящимся массам из-за сильного удорожания жизни, — эти сдвиги заслуживают самого сугубого внимания со стороны трудящихся масс других стран и по соображениям чисто политическим.

Ни для кого не секрет, что послевоенный капиталистический мир представляет собой о полном смысле слова вулкан. Усиление протекционизма, о котором мы говорили выше, как и те таможенные барьеры-рогатки, высокие и запретительные тарифы и другие атрибуты таможенной политики капиталистических стран, являются несомненно фактами, способными вызвать взрыв и разрушительное действие этого вулкана. Это обстоятельство должны учесть трудящиеся всего мира, памятуя, что дальнейшее развитие протекционистских идей должно привести не только к углублению и без того острых экономических и политических противоречий между отдельными капиталистическими странами, но и к новой войне, симптомы приближения которой делаются с каждым днем все более очевидными.