

ЫХЪ
ЗОЛО-
ЕТСЯ
РСТВА.
ДИТ-
ЕНІЕ
ВЪ СЪ
СЪ ВИ-
ЮТСЯ
ОЯНІЯ
БОТУ.



РУССКИЙ ТАРИФ

И. М. Кулишер

**ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ
МЕЖДУНАРОДНОЙ
ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

Русский тариф

Иосиф Кулишер

**Основные вопросы
международной
торговой политики**

«Интермедиатор»

1918

УДК 330.5.012.42/435
ББК 65.02

Кулишер И. М.

Основные вопросы международной торговой политики /
И. М. Кулишер — «Интермедиатор», 1918 — (Русский тариф)

ISBN 978-5-91603-689-3

Самое полное исследование применения различных ограничений в международной торговле в XIX — первой трети XX вв. Показано как к середине XIX в. в Западной Европе в результате заключения системы двусторонних договоров, содержащих оговорку о праве наибольшего благоприятствования, сложился режим свободной торговли; проанализированы причины, по которым, начиная с 70-х гг. XIX вв., постепенно вновь восторжествовала протекционистская идеология, вылившаяся в агрессивный протекционизм начала XX в., логическим исходом которого стала Первая мировая война.

УДК 330.5.012.42/435

ББК 65.02

ISBN 978-5-91603-689-3

© Кулишер И. М., 1918

© Интермедиатор, 1918

Содержание

Введение	6
Глава 1	16
I. Происхождение таможенных пошлин. Таможенные территории	16
II. Характер таможенных пошлин	23
III. Таможенные тарифы	26
Глава 2	34
I. Импортные пошлины (протекционизм) в конце XIX в	34
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Иосиф Кулишер

Основные вопросы международной торговой политики

Серия:

«Русский тариф»

Серия основана в 2005 г.

Составление и научная редакция серии

к. и. н. М. М. Савченко

Выпуск 8

1-е изд.: Пг.: Кооперация, 1918–1919. В 2-х частях.

2-е изд., доп.: Пг.: Атений, 1924. В 2-х частях.

3-е изд., доп.: Л.: Прибой, 1929.

4-е изд.: М.; Челябинск: Социум, 2002.

5-е изд.: М.; Челябинск: Социум, 2016.

Электронное издание на основе печатного издания: Основные вопросы международной торговой политики / И. М. Кулишер. – 5-е изд. – Москва; Челябинск: Социум, 2016. – 575 с. – (Русский тариф; вып. 8). – ISBN 978-5-906401-66-3. – Текст: непосредственный.

Портрет И. М. Кулишера на обложке из архива С. М. Виноградова.

Введение

Торговля и торговая политика

Составитель старейшей энциклопедии торговли Савари де Брюслон говорит в своем «*Dictionnaire universel du commerce*», что под «торговлей» следует разуметь всякого рода мену, куплю, продажу, всякие обороты. Вскоре после этого и Мелон¹ заявляет, что «торговля есть обмен ненужного на необходимое». У Адама Смита читаем: «При всеобщем распространении разделения труда, когда каждый производит собственным трудом лишь незначительное количество нужных ему предметов, всякий человек живет обменом и является как бы купцом, а все общество постепенно становится тем, что правильно называют “commercial society”»². В другом месте³ он делит оптовую торговлю на внутреннюю, иностранную и перевозочную; последняя состоит в перевозке излишка произведений одной страны в другую страну.

Эти старые экономисты до крайних пределов расширяют понятие торговли. Приобретает ли кто-либо товары для собственных надобностей, или перевозит людей или товары, или заключает кредитные сделки, принимает в залог землю или учитывает векселя, – все это составляет у них торговлю. Так что торговля совпадает с тем, что мы называем обыкновенно обменом, обращением ценностей; в нее входят все те институты, которые, как денежное обращение, кредит и банки, пути сообщения, страховое дело, облегчают приобретение и сбыт ценностей, устраняют препятствия, стоящие на их пути.

Другие авторы вообще не определяют того, что такое торговля, полагая, очевидно, что это и так известно, ясно всем и каждому. Так поступают Рикардо и его многочисленные последователи, английская классическая школа – они попросту молчат.

Этими двумя путями развитие идет и дальше – либо не давать вовсе определения торговли, либо охватывать ее возможно более широко. К первой группе относятся и американец Селигмен, и итальянец Фонтана-Руссо, и Шарль Жид, и Густав Кон, и многие другие. Во вторую войдут те, кто называют торговлю *Industrie de la circulation*⁴, *Werkzeug zur Ausbildung des Verkehrs*⁵. Торговля есть «искусство практики обмена», заявляет Ив Гюйо. «Торговля представляет собой организованный, на основании принципов хозяйственности и целесообразности товарообмен между отдельными членами мирового хозяйства», – читаем у Шера⁶. Дюнуайе⁷ называет торговлю «перевозочной индустрией» (*industrie voituriere*). Возражающий ему Курсель-Сеней⁸ указывает на то, что торговля составляет нечто отличное от перевозочной промышленности, нечто вполне самостоятельное; но и у него торговля совпадает с обменом, торговля и обмен – одно и то же.

Рядом с этими двумя направлениями появляется, однако, еще третье, в настоящее время, пожалуй, наиболее распространенное. Зачатки его находим в определении Кодекса Юстиниана: «Купец тот, кто покупает и продает» (*mercator qui emere et vendere solet*). И дальше в каноническом праве: «Тот, кто приобретает вещь, чтобы, продавая ее в том же виде, без всяких изменений, выручить прибыль, тот является купцом». Отсюда исходит современное определение, что торговля заключается в производимом в виде промысла приобретении товаров с

¹ *Melon*. Essai politique sur le commerce. 1796.

² *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I. Гл. IV.

³ Там же. Кн. II. Гл. V.

⁴ *Индустрия обращения (франц.)*. – Прим. ред.

⁵ *Индустрия для формирования обращения (нем.)*. – Прим. ред.

⁶ *Schär*. Handelsbetriebslehre. 1921.

⁷ *Dunoyer*. Liberte du travail. Vol. II.

⁸ *Courcelle-Seneuil*. Traite deconomie politique. Vol. I. P. 256.

целью их перепродажи, без переработки их. Товары могут подвергаться известным дополнительным операциям – переупаковке, рассортировке, чистке, смешиванию, перемолу, но никаких существенных изменений в них не производится.

Торговля тем самым отграничивается, с одной стороны, от простого обмена для собственного потребления и от случайной купли-продажи, с другой стороны – от перевозочного дела, кредита, страхования и прочих областей обращения ценностей. Но она отмежевывается и от приобретения сырья для сельского хозяйства или промышленности, и от простого сбыта сельскохозяйственных продуктов или промышленных изделий, т. е. переработанных товаров. Но это приводит уже к тому, что она в противоположность упомянутому широкому определению чрезмерно суживается; получается другая крайность. Торговля совпадает с купеческой торговлей, с деятельностью профессиональных торговцев, купеческого класса. Торговля состоит в «совершаемых купцами в виде промысла оборотах» (Ратген). Торговля есть промысел купли и перепродажи товаров, определяют и Рошер⁹, и Колсон¹⁰, и Клергет¹¹, и ряд других авторов¹².

Но на этом остановиться нельзя было – определение было слишком узко. Торговые кодексы, относящие к торговым оборотам и сбыт фабричных изделий, должны были навести на мысль, что рядом с купеческой, «покупной» торговлей существует еще и иная – «фабричная» торговля. В отличие от купца фабрикант продает переработанные товары, но «в фабричных предприятиях мы находим не только производственную, но и коммерческую технику: покупка сырья и сбыт изделий являются настоящими торговыми сделками, в которых комиссионеры, агенты, маклеры и биржа принимают не меньше участия, чем в операциях купцов, занимающихся исключительно торговой деятельностью» (Лексис). К фабричной торговле, по ван дер Боргту¹³, следует присоединить ремесленную, ибо и для большого количества, например, седельных, столярных, гвоздильных мастерских, для таких заведений, как кондитерские, пекарни, мясные, деятельность по сбыту имеет крупное значение; эти ремесленники имеют лавки и без торговли часто вовсе существовать не могут; лишь поскольку ремесло работает на заказ, сбыт ремесленника не входит в понятие торговли.

Таким образом, получилось новое определение торговли: всякий сбыт товаров в виде промысла, независимо от того, изготовлены ли они сбывающим лицом (фабричная и ремесленная торговля, к которой надо прибавить и сельскохозяйственную торговлю, например сбыт хлеба земледельцем) или приобретены у третьих лиц (купеческая, посредническая торговля),

⁹ Roscher. Nationalökonomie des Handels und Gewerbetreibenden. 7. Aufl. S. 73.

¹⁰ Colson. Cours de économie politique. Vol. IV. 1903. P. 4.

¹¹ Clerget. Manuel de économie commerciale. 1909. P. 8.

¹² Такое же определение встречается у некоторых русских экономистов: торговля – «промыслообразное занятие покупкой и продажей товаров с целью получения прибыли» (Исаев А. А. Начала политической экономии. 3 изд. С. 507). Торговля – «перепродажа хозяйственных предметов без существенного их изменения, с целью получения барыша» (Тузан-Барановский М. И. Основы политической экономии. 2 изд. С. 276). Переходную ступень между обоими направлениями составляют такие авторы, как, например, Леруа-Болье (Leroy-Beaulieu. Traité théorique et pratique de économie politique. 1896. Т. III. P. 13). Он называет торговлю «la systematisation de lechange» [систематизация обмена (франц.) – ред.]; но затем прибавляет, что «случайные действия», которые когда-то выполнялись с большими затруднениями всеми членами общества, превращаются в постоянную специальную функцию, переданную некоторым из них и поглощающую целиком или почти целиком деятельность последних». С. Н. Наровчатов (Организация торговли и торговых предприятий. 1927. С. 21) определяет торговлю как организацию обмена предметов непосредственного потребления на основе экономической целесообразности. Однако помимо неудачного выражения «предметы непосредственного потребления», которым противопоставляются обычно сырье и орудия производства (на самом деле он хочет этим сказать: товары, в отличие от денег), ее всякий обмен (например, для удовлетворения собственных потребностей) есть торговля. А совсем неудачно прибавление «экономической целесообразности». Даже в СССР при плановом хозяйстве существует в известных пределах частная торговля, не организованная, а тем более – на Западе синдикаты и тресты охватывают лишь часть индустрии, сбыт всех остальных промышленных изделий, как и сельскохозяйственных продуктов, вовсе не организован, и ни о какой экономической целесообразности и речи быть не может. Все это лишь дело будущего.

¹³ Van der Borcht. Handel und Handelspolitik. 3. Aufl. 1922. S. 2–5.

если только сбыт не производится по предварительному заказу. К нему надо присоединить и закупку товаров производителями – приобретение сырья и оборудования для сельского хозяйства и промышленности, которое совершается на тех же основаниях, как и сбыт их продуктов и изделий. В области купеческой торговли о приобретении товаров нет надобности особо упоминать, так как оно не является самоцелью, а имеет лишь подчиненное значение, товары закупаются для перепродажи. Оба действия составляют две части одного и того же акта. Напротив, в сельском хозяйстве и промышленности каждое из них является самостоятельным, они отделены друг от друга производственным процессом. Все эти операции по закупке и сбыту составляют торговлю в широком смысле; но посреднические операции, купеческая, или «покупная», торговля не исчезает, она не исключена, – понятие торговли в смысле промысла купли товаров с целью перепродажи сохраняется за ней в качестве торговли в узком смысле слова. Последний термин имеет право на существование ввиду специфических целей и интересов купеческого класса, занимающегося куплей и продажей товаров в качестве профессии и тем самым нередко сталкивающегося с интересами производителей. Антагонизм этот нередко доходит до ожесточенной борьбы купеческой торговли с «недобросовестной конкуренцией» в виде непосредственного сбыта, отказывающегося от услуг профессиональной торговли, которой якобы принадлежит монополия сбыта. Но несмотря на все усилия профессиональных купцов, им все же не удается устранить всякую иную форму торговли, и эта непосредственная торговля имеет такое же право называть себя торговлей, как и деятельность купцов.

Чем отличается в самом деле непосредственный сбыт сельскохозяйственных продуктов и промышленных изделий из фабричных складов и амбаров, из поместий и рудников, сбыт за границу через экспортные склады или при помощи коммивояжеров от перепродажи их торговцами? Разве первый имеет меньше значения, чем последняя? Разве фабрикант или заводчик, вывозящий, например, свои изделия в другие страны и имеющий нередко там своих представителей, агентов или комиссионеров, не производит торговых операций, которые и для него не менее существенны, чем производство самих товаров?¹⁴ По временам – во время минувшей войны – «торговля без купцов» принимала прямо грандиозные размеры – посредник был элиминирован; но и в нормальное время нельзя игнорировать ее распространение и ее хозяйственную роль.

Что функции производителя и торговца в области сбыта, в сущности, одни и те же, это можно усмотреть из Маркса. Часть общественного капитала, говорит Маркс¹⁵, хотя и состоящая каждый раз из других элементов и сама постоянно меняющаяся, находится в форме товара на рынке и затем превращается в деньги, другая находится в форме денег на рынке и превращается в товар. Часть купли-продажи товаров совершается непосредственно между капиталистами-промышленниками, другая же часть этого находящегося в процессе обращения капитала имеет характер торгового капитала. Именно поскольку функция находящегося в процессе обращения капитала вследствие разделения труда является функцией особой категории капиталистов, товарный капитал становится торговым, или коммерческим, капиталом. Промышленник, получив деньги от торговца и тем самым реализовав ценность своего товара, может теперь, при прочих равных условиях, деньги снова превратить в средства производства, т. е. продолжать процесс воспроизводства. Проданный же им товар находится теперь на рынке в форме товарного капитала. Никаких перемен в нем не произошло, за исключением того, что он изменил своего владельца, перешел из рук производителя в руки торговца. Последний освободил производителя от функции продажи его, которая прежде лежала на производителе.

¹⁴ У нас мы и находим в настоящее время, с одной стороны, статистику всего оборота как торговых, так и промышленных предприятий (торговля в широком смысле), а с другой стороны – отличную от нее статистику торгово-посреднического оборота (торговля в узком смысле), из которой исключены продажи трестов, фабрик, кустарей, крестьян. Первая составляла, например, в 1926/27 г. 39 575 млн руб., вторая – 28 148 млн руб.

¹⁵ Маркс К. Капитал. Т. III. Ч. I. Гл. XVI.

Однако не следует забывать, что операции купца являются не чем иным, как операциями, которые вообще должны быть совершены для превращения товарного капитала производителя в деньги. Теперь эти операции перешли в руки особой группы капиталистов, которые помещают свой денежный капитал в купле-продаже товаров. Капитал торговца принимает форму денежного или товарного капитала, но отнюдь не промышленного, всегда ограничивается сферой обращения. Процесс обращения, совершаемый производителем, сокращается, но зато он продолжается в руках торговца. Если бы производитель вынужден был ждать, пока произведенный им товар действительно перестал бы быть товаром, пока он перешел бы к последнему покупателю, к потребителю, совершаемый им процесс воспроизводства был бы прерван. Или же, для того чтобы не прерывать его, ему пришлось бы ограничить свои операции: меньшую часть капитала превратить в средства производства, большую же хранить в качестве денежного запаса. От этой необходимости его освобождает торговец. Благодаря последнему, исключительно занимающемуся торговыми операциями, не только для производителя товар скорее превращается в деньги, но и товарный капитал сам скорее совершает эту метаморфозу, чем это имело бы место в руках производителя. Кроме того, благодаря такому разделению труда капитал, занятый исключительно куплей-продажей (а сюда относится, кроме денег для закупки товаров, также капитал, помещаемый в форме сооружаемых складов, средств транспорта и т. д.), оказывается меньше, чем он был бы, если бы промышленник вынужден был сам выполнять все торговые операции.

Но, казалось бы, приведенными двумя видами торговли исчерпывается вся область торговых оборотов – за пределами посреднической торговли и торговли производителей (не работающих на заказ) уже нет никакой торговли. А между тем Боргт не довольствуется этим; он считает нужным создать еще новое третье понятие торговли, утверждая, что в обыденной жизни мы понимаем слово «торговля» гораздо шире, называем внутренней торговлей весь оборот в пределах страны, а внешней – весь международный обмен. С этой точки зрения, по его мнению, торговля представляет собою не частнохозяйственную деятельность купцов, фабрикантов и т. д., а отрасль народного хозяйства, которая соединяет производителя и потребителя, устраняя препятствия как личного характера, так и по местности и времени, отделяющие их друг от друга.

Но то и другое совпадает. Преследуя свои частнохозяйственные интересы, торговцы и производители в то же время являются исполнителями определенных задач в области народного хозяйства – по снабжению населения, по приближению товаров к потребителю. Это народно-хозяйственная функция торговли, в этом ее смысл и оправдание, и носители этой функции – те, кто непосредственно или в качестве посредников закупают и сбывают товары, но никто иной; никаких иных элементов не существует и существовать не может.

Но такая двойственность в определении понятия торговли (в частнохозяйственном и в общественном смысле) дала Грунцелю¹⁶ повод утверждать, что все это деление на торговлю в широком и узком смысле основано на недоразумении: внутри страны торговля действительно выражается в деятельности определенной группы лиц, купцов (на самом деле, как мы видели, и производителей), во внешней же торговле в качестве гораздо более важного фактора выступают государство и общественные союзы. «Правда, импортирует и экспортирует товары только купец, и никто более, но в эту область вмешивается и государство своей таможенной политикой, политикой торговых договоров, даже усилением своего политического могущества».

Но в каком смысле оно вмешивается? Оно оказывает влияние на торговлю, но не торгует, если же покупает и продает товары, как это было в старину, как происходило во многих странах во время войны, как совершается у нас в настоящее время, то оно является тем же купцом, «государственным» купцом, оно производит закупку сырья и сбыт промышленных изделий –

¹⁶ Grunzel. System der Handelspolitik. 2. Aufl. 1906. S. 3–5.

торговлю в широком смысле – или занимается перепродажей приобретенных товаров – торговлей в узком смысле. Если же государство влияет своими мероприятиями на торговлю – а оно вмешивается (в особенности в СССР) и во внутреннюю, а не только во внешнюю торговлю, что Грунцель также забыл, – то оно ведет уже не торговлю, а торговую политику, а это нечто совершенно иное; смешивать того и другого не следует.

Такое смешение легко может произойти там, где государство монополизирует в своих руках торговлю. В этом случае в его ведении сосредоточивается и торговля, и торговая политика и они настолько сплетаются и переплетаются, что трудно установить, где кончается одна и где начинается другая. Раз государство, устанавливая меры торговой политики, само же и осуществляет их в области торговли, то ему нет надобности разграничивать то и другое. Распоряжения, касающиеся торговой политики, в этом случае служат лишь для внутреннего употребления, издаются для собственных же органов и могут вовсе не опубликовываться во всеобщее сведение. Однако, как показывает опыт, разграничение той и другой деятельности обыкновенно все-таки производится.

Но что же такое торговая политика? Ответ на это еще гораздо труднее найти, чем получить определение понятия торговли. Общие курсы политической экономии, например Леруа-Болье, Колсона, Кауэса, Шарля Жида, молчат. Не узнаем мы, что следует разуметь под торговой политикой, даже из специальных, посвященных этому вопросу монографий, из тех самых сочинений, которые все же считают себя обязанными объяснить сущность торговли, как Ив Гюйо, Рошер, Кон, Конрад, не говоря уже о Бастебле, Патене и др.

В тех же немногих случаях, где определение имеется, оно сводится к тому, что торговая политика есть совокупность мероприятий государства и общественных организаций, непосредственно относящихся к торговле. Впрочем, по поводу отдельных элементов этого определения существуют разногласия¹⁷.

Прежде всего, органом торговой политики – по крайней мере современной – является не только государство, но и всякого рода общественные организации. Таможенную политику государство всецело монополизирует в своих руках, не может разделять ее ни с какими иными органами. Напротив, в иных вопросах ему приходят на помощь области, провинции и города, биржевые комитеты, экспортные союзы, торговые палаты и т. д. Меры относительно ярмарочной и рыночной торговли, биржевой торговли, определение времени закрытия торговых заведений, устройство выставок и складов образцов, ознакомление с иностранными рынками, собирание материалов для заключения торговых договоров, открытие коммерческих учебных заведений, – все это примеры той обширной деятельности местных органов самоуправления, торгово-промышленных организаций и иных общественных сил, посвящающих себя (в различных западноевропейских государствах) делу содействия товарообмену.

Но идти еще дальше в этом направлении и рассматривать в качестве органов торговой политики и отдельных лиц столь же неправильно, как и отнесение к торговой политике взглядов и направлений различных деятелей или целых общественных групп и партий, – и то и другое находим у Кобатча. Разнообразные течения, обнаруживающиеся в парламентах, на съездах и собраниях, в научной литературе и периодической печати, конечно, представляют интерес. Но изучение их необходимо не само по себе, а для понимания мер торговой политики, условий

¹⁷ См., например, Грунцель: «Совокупность мер, при помощи которых государство и общественные корпорации стараются направлять торговлю выгодным для хозяйства страны образом». Ван дер Боргт: «Совокупность мер, при помощи которых публичная власть непосредственно влияет на торговлю» (с. 415, 1 изд.). См. также: *Lexis. Handelspolitik // Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. 3. Aufl. Bd. V. S. 304. *Philippovich. Grundriss der Politischen Oekonomie*. 3. Aufl. 1905. II. 1. S. 317. *Schmoller. Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre*. II. S. 562. *Kobatsch. Internationale Wirtschaftspolitik*. 1907. S. 5 ff. Последний дает определение международной экономической политики вообще, а не одной только торговой политики: «Взгляды, стремления и мероприятия государства и отдельных лиц, которые касаются личных и вещных сношений страны с другими странами и которые, поскольку речь идет о государстве (законодательство и управление), стараются влиять на эти сношения и направлять их в интересах собственного национального хозяйства».

их возникновения, соответствия их требованиям отдельных групп. Средствами же торговой политики являются только принятые в результате этих влияний меры. Последние осуществляются только органами государства или общественными союзами, а отдельными лицами лишь в качестве представителей тех или других, через их посредство – частные лица как таковые высказывают лишь суждения, взгляды, строят планы, создают программы, но мер принимать не могут.

Речь идет, само собою разумеется, лишь о мерах, непосредственно относящихся к торговле, – они образуют содержание торговой политики. На торговлю влияет, конечно, и многое другое. На ней не могут не отражаться и отзываться и всякие иные начинания, действия и реформы в хозяйственной и даже нехозяйственной области – меры валютной, железнодорожной, банковской, налоговой, аграрной и промышленной и всякой иной политики, политики общей, внешней и внутренней. Но от них, косвенно определяющих судьбу торговой деятельности, надо строго отмежевать непосредственно направленные на нее меры, иначе всякая определенность торговой политики исчезнет, все границы, отделяющие ее от иных видов политики, сотрутся, и она сольется с безбрежным морем всякой государственной политики вообще.

Наконец, мы говорим: меры, касающиеся торговли, оказывающие на нее влияние, направленные на нее. Не целесообразнее ли пойти дальше и сказать, что торговая политика состоит в мерах, поощряющих торговлю, содействующих ее развитию, способствующих ей? Невозможность говорить лишь о мерах, благоприятно влияющих на торговлю, сразу бросается в глаза, коль скоро речь идет о торговле в узком смысле слова: вся таможенная политика тормозит профессиональную торговлю, в интересах сельского хозяйства и промышленности, приносит в жертву купеческую торговлю. Однако мы понимаем торговлю шире, в смысле сбыта вообще, в виде промысла и приобретения необходимых для производства товаров. Тогда дело уже не столь ясно – правительство, а тем более общественные организации не могут не облегчать сбыта как необходимого дополнения к производству, вносящего в него смысл и цель, не могут не содействовать снабжению сельского хозяйства и промышленности сырьем, машинами, топливом. Они могут лишь отдавать предпочтение одному виду торговли перед другим – торговле собственными изделиями перед иностранными (меры таможенной политики), мелкой розничной торговле перед универсальными магазинами (дополнительное обложение последних) и т. д. Однако есть случаи, когда и торговля как таковая вынуждена пожертвовать своими интересами ради других, более важных целей, преследуемых государством, – из соображений валютной политики (ограничение импорта ради сохранения монеты в стране), фискальных (пошлины как источник доходов казны, тормозящие импорт или экспорт), из мотивов производства или потребления (запрещение или обложение экспорта для сохранения в стране продовольствия или сырья) и т. д. Нечего говорить, что интересы торговли вынуждены отступить перед интересами общественной безопасности, здоровья народа и т. д. (запрещение продажи пороха, опиума, различных снадобий и т. д.).

Итак, правильное и осторожнее будет сказать: меры, касающиеся торговли. Но объектом их является, как сказано, торговля в широком смысле, а не одна лишь купеческая торговля: на таможене ведь не спрашивают, кто отправляет товар, купец или фабрикант, таким образом, объем понятий торговли и торговой политики одинаков. Тем самым торговая политика затрагивает в сильной степени и непосредственно сельское хозяйство и промышленность, отражается на них в той мере, в какой вопрос об условиях приобретения сырья и оборудования и сбыта продуктов и изделий приобретает равноправное с вопросом о производстве значение. Таможенный протекционизм воздвигает высокие стены, чтобы иностранные товары не проникли в страну, охраняя сельское хозяйство и промышленность от опасных для него иноземных врагов. Но это не значит еще, как можно было бы предполагать, что, говоря о торговой политике, мы в действительности думаем о сельскохозяйственной и промышленной политике. Меры, касающиеся торговли, как утверждают иногда, еще в гораздо большей степени явля-

ются мерами, поощряющими земледелие и индустрию. Нет, речь идет только об одной стороне сельского хозяйства и промышленности – об условиях закупки материалов и орудий и сбыта их произведений; все это касается не производства, а этих двух – начального и конечного – моментов их деятельности. Имеется в виду закупка товаров и сбыт как купцами, так и производителями; однако, лишь поскольку эти действия совершаются, постольку выступает на сцену торговая политика. Но через них оказывается огромное влияние и на все сельское хозяйство и промышленность, ибо здоровое или болезненное состояние снабжения и сбыта определяет состояние всего народно-хозяйственного процесса, как состояние сердца или желудка обуславливает жизнь и здоровье всего человеческого организма.

Мы уже неоднократно упоминали о торговле внутренней и торговле внешней (международной), противопоставляли их друг другу. Такое деление торговли и торговой политики является наиболее важным и общепринятым. Торговля именуется внутренней, поскольку она не выходит за пределы той или иной страны, поскольку объекты ее либо изготовлены внутри страны и сбываются там же, либо произведены даже не в пределах ее, а за границей, но приобретены на внутреннем рынке и проданы там же. В отличие от нее внешняя торговля заключается в привозе товаров из-за границы, в вывозе их туда или в провозе через страну из одного государства в другое. Она состоит, следовательно, в том, что товары производятся или приобретаются в одной стране, а сбываются в другой. Эти два момента отделены друг от друга переходом товара через границу государства; торговец или производитель товара одной ногой как бы стоит у себя дома, а другой – в иностранном государстве. Коль скоро товар уже переправлен через границу и продан там, дальнейшие сделки, перепродажа его в той стране, куда он вывезен, уже относятся снова к внутренней торговле, так как снова и приобретение, и сбыт его не выходят за пределы той же страны. Так что огромное большинство торговых сделок относится к внутренней торговле, внешняя же сводится к тем операциям, которые разбиты на две части лежащей между ними чертой государства.

Соответственно этому и торговая политика внутренняя охватывает все меры, непосредственно относящиеся к торговому обороту, происходящему в пределах страны, внешняя же заключается в мерах, непосредственно касающихся перехода товаров через границу, сбыта товаров, произведенных или купленных в данной стране, за ее пределами.

Говоря о торговой политике, экономисты сплошь и рядом сильно суживают ее. Торговая политика для них совпадает с политикой внешней, международной торговли. В таком смысле понимали и изучали торговую политику писатели английской классической школы; внутренняя торговая политика для них не существовала. Под влиянием законодательства, отождествляющего торговую политику с политикой внешней торговли, под влиянием терминологии обыденной жизни, говорящей о задачах торговой политики, о характере и мерах ее и т. д., а разумеющей в действительности одну лишь область политики международной торговли, и современные экономисты нередко исключают всю обширную область мероприятий, относящихся к внутренней торговле, из понятия торговой политики. «Торговая политика, влияя на международную торговлю, направляет производство наиболее целесообразным для народного хозяйства страны способом»¹⁸. «В области внешней торговли само слово «политика» приобретает совершенно иной смысл и значение, чем в приложении к внутренней торговле: государство сталкивается с другими государствами, отстаивает свои интересы»¹⁹. Здесь речь идет о «планомерной деятельности государства, в интересах собственного сельского хозяйства и промышленности, тогда как внутренняя торговая политика, в сущности, сводится к одной лишь купеческой торговле, так что ее можно было бы целиком отнести к промысловой политике»²⁰.

¹⁸ *Fontana-Russo*. Traite de politique commerciale. 1908. P. 156.

¹⁹ *Cohn*. Nationalökonomie des Handels und Verkehrswesens. Bd. III. 1898. S. 404.

²⁰ *Lexis*. Handelspolitik // Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 3. Aufl. Bd. V S. 304.

Но настолько ли велико различие между торговой политикой внешней и внутренней, что их невозможно было бы включить в одно и то же понятие, что их не вмещает один и тот же термин торговой политики? В отношении органов торговой политики между ними разницы нет: в обоих случаях действуют и государство, и общественные организации. Но различия не существует и в объекте, в объеме понятия торговли – политика внутренней торговли в такой же мере, как и политика внешней торговли, вовсе не сводится к регулированию одной лишь купеческой торговли. Например, меры, касающиеся ярмарочной, биржевой торговли, коммивояжерского промысла и т. д., относятся и к производителям, являющимся на ярмарки, участвующим в биржевых операциях, содержащим вояжеров и т. д. Но, быть может, обнаруживается различие в характере мероприятий? Однако в обоих случаях одни меры стесняют сбыт (таможенная политика, с одной стороны, правила о воскресном отдыхе, запрещения продажи продуктов, составляющих монополию казны, – с другой стороны); другие, напротив, поощряют его (в одном случае экспортная политика, в другом – устройство выставок, торговых палат и т. д.). Одни меры отличаются торгово-охранительным характером, другие вызваны чисто экономическими соображениями. И политика внутренней торговли не сливается с одной лишь нормировкой торгового промысла. Стеснение торговли вразвоз и вразнос, регулирование деятельности кооперативов, запрещение различных операций на бирже и т. д. вызвано соображениями экономического свойства, вытекает из определенных целей общеэкономической политики. В свою очередь запрещение импорта и экспорта (из соображений безопасности, санитарных и т. д.), организация таможенного досмотра и таможенной стражи и т. д. нередко обуславливаются соображениями торгово-охранительными.

Итак, и тут и там наблюдается одно и то же. И органы, и средства, и цели, т. е. все элементы торговой политики, в обоих случаях оказываются одинаковыми. Почему же все-таки обнаруживается такое нежелание признать однородность обоих видов торговой политики применить к ним один и тот же термин и замечается стремление устранить меры, касающиеся внутренней торговли, из понятия торговой политики и предоставить мероприятиям в сфере внешней торговли безраздельно всю область торговой политики и даже иные области экономической?

Различие между той и другой торговой политикой, несомненно, имеется, но только не принципиальное, не качественное, а количественное – именно различие в целях, преследуемых торговой политикой. Распределение мероприятий на вызванные охранительными соображениями и на те, которые обуславливаются экономическими моментами, здесь и там неодинаково. Центр тяжести в одном случае – во внутренней торговой политике – в первых, в другом случае – в политике внешней торговли – в последних. Это различие весьма существенное, столь существенное, что оно наводит на мысль о существовании не двух областей одной и той же торговой политики, а двух совершенно различных, ничего общего между собою не имеющих видов деятельности государства и общественных организаций.

Политика международной торговли имеет дело с вопросами столь крупной важности, как борьба за мировой рынок, как конкуренция между собственным и иностранным производством в сельском хозяйстве и промышленности. Таможенные тарифы, торговые договоры, возврат пошлин, вывозные премии, протекционизм и свободная торговля и многое другое – это все вопросы столь первостепенного и широкого значения для хозяйственной жизни страны, что ни одна проблема внутренней торговли с ними сравниться не может. А договоры, связывающие страну на продолжительный срок, еще усиливают значение этих мер, значение того или иного принятого направления как решающего судьбу собственного земледелия и индустрии. Мало того, столкновение происходит не только между странами, но и внутри страны между отдельными группами населения, ибо не просто противопоставляются свои интересы интересам других стран, а выгодам одних групп своего населения, одних отраслей хозяйства отдается предпочтение как перед интересами других государств, так и перед другими группами собственного

населения, перед другими областями хозяйственной деятельности в стране. Высокие пошлины на хлеб мотивируются тем, что страна защищает свое сельское хозяйство – фундамент всей экономической жизни, без которого все здание должно рухнуть. Но если даже допустить, что сельское хозяйство данной страны не может жить без пошлин, то подобная охрана его все же является ударом для других групп населения – для промышленности, рабочего класса, профессиональной торговли, для всего широкого круга потребителей.

Следовательно, в области политики внешней торговли на карту ставятся крупные и важные проблемы, одни национальные интересы вступают в борьбу с другими. Результат этой борьбы имеет решающее значение для всей страны как целого. Отсюда столь значительный интерес всех кругов населения к политике внешней торговли, но отсюда и нежелание снабдить названием торговой политики те сравнительно немногочисленные меры, которые касаются внутренней торговли, где по общему правилу в капиталистическом обществе господствует свободная конкуренция, невмешательство в частную инициативу, а в крайнем случае регулируются вопросы столь второстепенные, по сравнению с теми крупными проблемами, которые стоят перед политикой внешней торговли.

Во время войны, правда, перестали проводить столь резкую границу между обоими видами торговли и торговой политики, ибо прежняя свободная конкуренция во внутреннем торговом обмене исчезла и прежнее минимальное вмешательство государства во внутренний оборот сменилось регулированием его на каждом шагу. Твердые цены и реквизиции, казенные монополии и централизация сбыта, правительственная заготовка и разверстка сырья и топлива, прикрепление потребителей к определенным торговцам и допущение занятия торговой деятельностью лишь для тех, кто производил ее в довоенное время, нормирование прибылей, учет продуктов и карточная система, – все это были мероприятия, проникавшие в самое сердце хозяйственной жизни, затрагивавшие ее еще глубже, чем таможенные тарифы, запрещение импорта или экспортные премии.

Но все это имело место лишь во время войны. Не успела она закончиться, как повсюду в капиталистических странах стало раздаваться требование об упразднении созданных в силу чрезвычайных обстоятельств военного времени многообразных постановлений, вмешивающихся во внутреннюю торговлю, нарушающих принцип свободной конкуренции на внутреннем рынке. И правительства вынуждены были эти требования исполнять. Если в одних странах, как Англия или Франция, где нормирование торговли лишь едва-едва затрагивало ее и где хозяйственная жизнь быстро восстанавливалась, нетрудно было тотчас же отказаться от регламентации торговли и предоставить ей снова прежнюю свободу, то в других странах, как Германия, Австрия, Венгрия, Италия, где от старых условий хозяйства вообще и товарообмена в частности почти ничего не сохранилось и где война оставила слишком тяжелое наследство, чтобы можно было сразу вернуться к прошлому, этот переход мог совершаться лишь медленно и постепенно, лишь мало-помалу удавалось снести постройки, сооруженные во время войны. Однако в результате и здесь место все-таки было расчищено и шаг за шагом совершался возврат к довоенному прошлому, снова получалось резкое различие между внешней и внутренней торговой политикой, из коих первая определяла взаимоотношение между народами, тогда как вторая предоставляла свободу частной инициативе внутри страны. Позже других стран пришел (хотя и с серьезными ограничениями) к этому СССР, долго сохранявший и даже развивавший при господстве старой экономической политики систему элиминирования торговли внутри страны, которая заменялась разверсткой продовольственных продуктов и иных предметов необходимости органами государства. Но по окончании Гражданской войны он отказался от этой системы, признав вновь торговую деятельность, правда не только частную, но прежде всего государственную и кооперативную, однако заменив, поскольку речь идет о деятельности государства, разверстку и распределение продуктов торговлей, восстановив посредническую торговлю, хотя последняя и не имеет той свободы деятельности, которой она поль-

зовалась до войны. Государство своими мероприятиями регулирует и направляет ее, вносит в нее плановое начало, выдвигает на первое место государственную и кооперативную торговлю, допуская частную торговую деятельность лишь постольку, поскольку она дополняет первые два вида торговли и заполняет оставленные ими пробелы. При этом роль частной торговли с течением времени все более сокращается.

Глава 1

Общий характер таможенных пошлин и таможенных тарифов

I. Происхождение таможенных пошлин. Таможенные территории

«Пошлина» происходит от слова «пошлый», т. е. давний, древний, исконный, что истари ведется. «Пошлые дороги» – те дороги, которыми обычно ездят; пошлина – то, что идет, что пошло с товара. Пошлина, следовательно, равнозначна латинскому слову *consuetude* – обычай («по старине, по пошлине»), от которого происходит английское *custom*, также обозначающее таможенные сборы, и французское *coutume*; последнее, как и немецкое *Herkonxinen*, в средние века употреблялось и в смысле *impôt*, или *Steuer*, т. е. налогов, раз навсегда установившихся в силу обычая, им освященных. Подобно всем этим выражениям, и у нас пошлина являлась обычным, исконным сбором («ходили по пошлине», т. е. действовали по-старому). «А мыты ни держати давнии пошлый, а новых мытов не замышляти». Таможенная пошлина именовалась первоначально «мыто», от *mutaticum* – *muta* – *Maut* (его вносили мытари, мытники), позже «мыто таможенное». Таможня происходит от «тамга» – по-татарски печать, знак, штемпель, но у нас тамга обозначала торговый сбор, то же, что мыто. «А который имет прикупом торговати, а тот томгу дасть». Брали ее тамошники («тамошникам моим не являют»), за неплатеж тамги полагался штраф – «протаможье». Эта тамга, один из видов сбора – быть может, учрежденная татарами (хотя это не доказано), – стала родовым названием для всех таможенных пошлин и даже для иных косвенных налогов.

Во Франции таможенные пошлины первоначально назывались *droit de traite* (от латинского *transitura*, т. е. проезжая пошлина), гораздо позже (лишь с конца XVI в.) они получили современное название *droit de douane* (*douane-dogana*, *doan*; последнее то же, что *portorium*, т. е. портовый сбор; по-итальянски пошлины – *dogane*, по-испански – *las aduanas*). В Англии таможенные пошлины с самого начала именовались *custom* (= пошлина), *customa* (*antiques eu magna customa*), по-немецки – *Zoll* (от *teloneion* = *teloneum* = *tonlieu*, т. е. налог).

У племени бакуба, рассказывает Висманн в описании своего второго путешествия по Африке, на рынке происходит следующее. «Предводитель племени при большом скоплении народа совершал танец, состоящий в огромных прыжках и довольно непристойных движениях бедрами. После каждой пляски к нему приближалась, также танцуя, женщина и ставила перед предводителем свои дары. Каждая община, представители которой посещают этот рынок, обязана уплатить старейшине известную дань»²¹. Здесь мы имеем зачатки таможенных пошлин, точнее, их более или менее отдаленного предка: от дарений, подносимых иноземными купцами предводителю племени, который их берет под свое покровительство, гарантирует им мир на рынке, совершается переход к определенным рыночным сборам, взимаемым за право посещения рынка, а эти сборы в свою очередь составляют переходную форму, мост, к таможенным пошлинам.

На африканских рынках центральное место принадлежит блюстителю порядка, который с топором на плече, окруженный телохранителями, следит за тем, чтобы никто не являлся вооруженным на рынок, не нарушал рыночного мира. Ему же уплачивается рыночный сбор,

²¹ *Wissmann. Zweite Durchquerung Afrikas. S. 99.*

в одних случаях натурой: торговец хлебом отдает меру зерна, торговец мясом – кусок мяса, в других – деньгами; он взимает, например, 10 % с цены товара, из которых третью часть передает царьку, поставившему его на рынке, а остальное кладет себе в карман.

Весь институт рынков с рыночным миром, рыночным стражем и рыночным мытом проходит красной нитью через историю торгового обмена в древности и в средневековый период: агоранома с бичом в руках находим в Афинах, граф или *judex* фигурирует в раннее Средневековье. В старейших грамотах на право устройства рынков говорится: «даруем рынок с мытом и монетой». Рынок и мыто (*mercatum cum the-loneo*) неразрывно связаны, рыночный сбор – *foraticum* от *forum* – рынок. И с появлением городов сбор не меняет своего характера, хотя и взимается не всегда на городском рынке, часто у городских ворот. Но это все же сбор с купли-продажи; поэтому если товар не продан, то у ворот ничего платить не полагается.

Но у таможенных пошлин есть и другой родоначальник – в эту эпоху имеются не только рыночные сборы, но и проездные. И они встречаются в равной мере и у негритянских племен Африки, у полинезийцев и т. д. – паромные сборы, сборы за проезд по мосту; и в классической древности – в Римской империи; во франкской монархии – в виде всевозможных *pontaticum* (за проезд по мосту и проход судна под мостом), *ripaticum* (с пристававших или проходивших по реке кораблей), *rotaticum* (за право проезда по дорогам) и т. д. Имелось великое множество их на дорогах, реках, мостах, перевозах.

Те же две группы сборов представлены на Руси. Уже Владимир св. дарует духовенству десятину, в том числе «и с торгу десятую неделю». Обычный рыночный сбор с купли-продажи – тамга, хотя и устанавливалась она иногда при самом въезде в города и села. «А тамга и осмичее взята, аже иметь торговати, а поедет мимо, знает свой мыт да костки [костки – новгородская земельная мера, сбор этот взимался при проезде], а более того пошлин нет». Проездными сборами являлись мостовщина (за проезд по мосту), перевоз (за переправу на реке), головщина (с головы, подушный сбор при проезде) и т. д. На всех проезжих дорогах стояли у застав, или «у затвора», мытники, или «заставщики»; имеются «путные» бояре, которым жалуются в кормление волости с мытами, взимаемыми на путях или дорогах. Существовали и сборы, сохранившие еще первоначальную форму подарков, подносимых властям по договору. «А како будет гость немечкый в городъ, дати имъ княгини постав частины [кусок полотна], а тивуну Волочьному рукавич перстатый [перчатки] Готскш» (договор Смоленского князя Мстислава Давидовича с Ригой и Готландом 1229 г.).

Все это еще не были таможенные пошлины в настоящем смысле слова. Им не хватало одного – пограничного характера. Они взимались везде, где угодно; повсюду были заставы – в городах, селах и слободах, на рынках и у ворот. Среди них имелись, конечно, и такие сборы, которые уплачивались на границе, хотя не на границе государства, так как государства еще не было, но на пограничной черте, отделявшей области, провинции, княжества друг от друга. Но таможни этого рода долго не отличаются от прочих застав; лишь мало-помалу эти пошлины выделяются из других сборов, образуют особую группу сборов, взимаемых не за право торговли на рынке и проезда по дорогам, рекам и мостам, а за право въезда в данную территорию и в особенности за право привоза и вывоза товаров. Они приближаются постепенно к современным таможенным пошлинам, по мере того как уплачиваются не с людей (проезжающих по дорогам или приезжающих на рынок), а с самых товаров, переходящих ту или иную границу, минуя пограничную таможду.

И наконец, делается последний шаг – отдельные области, княжества, города объединяются в одно целое, в государство, и пошлины взимаются на границе последнего; тогда они становятся таможенными пошлинами в современном смысле. Но объединение отдельных государств в политическом и экономическом отношении не сразу проводится полностью. Рядом с таможенными на государственной границе еще долго сохраняются и внутренние заставы. Внутренними пошлинами именуются и сборы на этих прежде пограничных заставах, ибо граница

исчезла и они очутились внутри страны; но так же называются и прежние проездные пошлины на дорогах и мостах. Лишь после продолжительной борьбы с их владельцами князьями, духовенством, городами, иногда за выкуп, государству удается заставить их снять свои шлагбаумы и убрать мытников и тем самым освободить население от внутренних поборов. Таким образом, старые формы сборов, взимаемых с торговцев на рынках и заставах, постепенно вымирают; лишь одна из них, выделившаяся из прочих, переживает их, оказываясь долговечной, призванной сыграть крупную роль в экономической жизни человечества.

Римская империя знала уже пограничные имперские пошлины, но освободиться от внутренних застав еще не сумела: не только продолжали существовать сборы на границах отдельных провинций (Сицилии, Испании, Галлии, Британии, Африки), но и речные, и мостовые, и иные подобного рода сборы путешественник и купец уплачивали по-прежнему.

И новая Европа не скоро избавилась от внутренних сборов, добилась объединения в таможенном отношении. Ранее всего процесс этот совершился в Англии, где с конца Средневековья исчезает самостоятельность городов и государство превращается в таможенном отношении в единое целое. Но это была еще только Англия, а не Соединенное Королевство. Только в 1707 г. уничтожены таможи между Англией и Шотландией и образовалась граница Великобритании, а в 1823 г. уничтожены были и заставы, отделявшие Великобританию от Ирландии.

И во Франции зачатки таможенного объединения относятся к Средневековью – с XIV в. существовала пограничная стража, взимались пограничные пошлины при вывозе товаров; в то же время города стали делать попытки к взаимному сближению. В результате северные провинции мало-помалу, более или менее объединяются в группу *provinces de cinq grosses fermes*²². Но лишь при Кольбере большая часть застав в их пределах упраздняется и пошлины переносятся на общую границу, отделяющую *provinces de cinq grosses fermes* от прочих частей Франции. Последние в течение столетия оставались еще *provinces reputées étrangères*²³ – из самого названия видно, до какой степени они были отчуждены от прочей части страны. А между тем это были наиболее выгодно в коммерческом отношении расположенные местности, частью пограничные области, которые не желали ни отказаться от своих внутренних застав, ни провести границу между собой и иностранными государствами. Это были в то же время *pays d'états*²⁴, следовательно, наиболее сильные в политическом отношении, имевшие полную возможность отстаивать свои местные интересы²⁵. Еще резче обнаруживались партикулярные тенденции третьей группы – *provinces à l'instar de l'étranger effectif*²⁶. Они в таможенном отношении находились уже совершенно за французской границей, были отделены от прочей части Франции, но не от иностранных государств. Это были пограничные области – Мец, Тул и Верден и *pays de Gex*. Такое же положение занимали торговые города Марсель, Байонна, Лориан и Дюнкерк. Все они вели оживленные торговые сношения с другими европейскими и заокеанскими странами, и включение их в таможенную черту нанесло бы удар их торговле. Кольбер не мог справиться с этими столь разнородными стремлениями, не мог объединить их в той или иной форме. А после него все дело свелось к назначению комиссий, которым удавалось отменить некоторые проездные сборы, *reages*, но лишь поскольку владельцы их не могли ничем доказать своего права на взимание их. Поэтому накануне революции насчитывалось еще свыше 1½ тыс. одних сборов этого рода, которые почти всецело находились в руках частных лиц. Только Французская революция, для которой привилегированные провинции являлись таким же злом, как привилегированные сословия, завершила таможенное объединение Франции в

²² Провинции пяти крупных ферм (*франц.*). – Прим. ред.

²³ Провинции, слышущие иностранными (*франц.*). – Прим. ред.

²⁴ Местность-государство (*франц.*). – Прим. ред.

²⁵ Форбоннэ советовал взимать с привозимых от них товаров двойную пошлину – это заставило бы их войти в общую таможенную границу.

²⁶ Провинции наподобие подлинной заграницы (*франц.*). – Прим. ред.

1790 г., упразднив всякого рода внутренние таможи как внутри провинций, так и на границе их. В следующем году появился впервые общий для всей Франции таможенный тариф, применяемый при провозе товаров через государственную границу. Договором 1865 г. в таможенную черту Франции включено и Княжество Монако (таможенная уния).

Таким образом, Франция вступила в XIX в. при благоприятных условиях: она имела рынок, обнимавший всю страну. Другим государствам – Германии, Италии, Австрии, Швейцарии – было еще далеко до этого. Они еще распадались на массу мелких территорий, отделенных таможенными барьерами друг от друга, с многообразными таможенными тарифами и совершенно несогласованной между собой таможенной политикой. На дорогах стояло «почти столько же шлагбаумов, сколько в настоящее время имеется телеграфных столбов»; все путешествие превращалось в одну непрерывную борьбу с таможенниками. Для торговцев это было прямым мучением, и чем дальше шло развитие хозяйственной жизни, тем более невыносимыми становились эти заграждения.

Австрия вплоть до 1775 г. не знала общей государственной торговой и таможенной политики. Она была разорвана на части многочисленными проездными сборами, от которых владельцы их не думали отказаться, а в дополнение к ним на границах областей стояли таможенные заставы. С теми и другими удалось покончить лишь Марии-Терезии: событием явилось издание с 1775 г. общего для всех немецких, но только немецких, областей Австрии таможенного тарифа (аналогия с *provinces de cinq grosses fermes* при Кольбере); в 1796 г. он был распространен и на Галицию. Второй шаг первостепенной важности последовал в 1827 г., когда вся Австрия превратилась в единое целое в хозяйственном отношении: были упразднены таможи, отделявшие немецкие области от Тироля, Форарльберга, Ломбардско-Венецианской области и Далмации. И наконец, третьим шагом явилось образование в 1851 г. австро-венгерского рынка (в 1777 г. Венгрия объединилась со Славонией, Трансильванией и Банатом) благодаря таможенному союзу между обеими частями монархии; в 1875 г. на основаниях таможенной унии к ним примкнуло и самостоятельное Княжество Лихтенштейн.

В Германии еще в 1790 г. насчитывалось около 1800 различных таможенных границ: «Немцы ведут торговлю, – сказал один француз, – как заключенные через тюремные решетки». В 1803 г. Германия имела еще целых 300 монархов, а каждый из монархов имел собственные таможи. В одной только Пруссии находим 67 местных тарифов и столько же таможенных границ; на пути между Дрезденом и Магдебургом путешественник встречал 16 застав. В следующие два десятилетия положение как будто несколько улучшилось, так как многие государства упразднили внутренние таможи и перенесли заставы на границы своих территорий. Так поступила Бавария в 1807 г. (отчасти уже в 1765 г.), Вюртемберг в 1810 г., Баден в 1812 г. Пруссия в 1818 г. заменила все 67 местных тарифов одним общим, действующим на границе государства.

Но для торговли этого еще было далеко не достаточно: даже после такого объединения отдельных территорий таможен оставалось слишком много. Германия «хрипела под игом 38 монархов», как говорил Гейне: для каждого из них территория его соседей, иногда самых крохотных размеров, находилась в таможенном отношении за границей. «38 таможенных границ, разрывающих Германию на части, – жаловался Лист, – парализуют торговый обмен, действуют так, как если бы каждый член человеческого тела был перетянут веревкой, чтобы кровь не могла переливаться из одного члена в другой. Гамбургский купец, торгующий с Австрией, или берлинский, ведущий торговлю со Швейцарией, вынужден проезжать через 10 государств, изучать 10 таможенных тарифов, уплачивать 10 раз пошлину. А кто имеет несчастье жить на границе, где сходятся 3–4 государства, тому приходится всю свою жизнь проводить среди враждебных ему таможенников: у него нет отечества». С завистью немцы смотрели «на великий народ, живущий по ту сторону Рейна, который ведет торговлю от Ла-Манша до Средиземного

моря, от Рейна до Пиренеев, от границы Голландии до Италии по свободным рекам и открытым дорогам, не встречая ни одного мытника на своем пути».

Лишь с конца 20-х гг. происходит сближение отдельных немецких государств. В одном и том же 1827 г. образовались 3 союза – союз Баварии с Вюртембергом (Южный союз), союз Саксонии с Брауншвейгом, Ольденбургом и Ганновером и некоторыми мелкими княжествами (среднегерманский союз) и, наконец, союз Пруссии с Гессеном (Северный союз). Последний явился исходной точкой дальнейшего объединения, он ярко продемонстрировал мелким государствам выгоды соединения с крупными территориями и расширения рынка для своих товаров. Уже в следующем году Северный и Южный союзы соединились, гарантируя друг другу частью полную свободу от пошлин, частью понижение их на 25 %, а это составляло угрозу для прочих, в особенности вкрапленных между ними княжеств, должно было сдавить их, отрезать от внешнего рынка. Саксонии и Тюрингенским княжествам ничего не оставалось, как присоединиться к Пруссии, Вюртембергу и Баварии. В 1834 г. они образовали Германский таможенный союз; в состав его вошел в следующем году Баден, а затем в 30—40-х гг. постепенно стали выходить из своей изолированности и остальные государства. Оставались за пределами (как когда-то во Франции) лишь пограничные приморские области – Ганновер, Ольденбург, Шлезвиг, Гольштейн, Мекленбург, торговые интересы которых указывали им путь за море, в Англию и Америку. Таможенный союз при отсутствии северных портов был подобен организму без ног; создавалось какое-то посредствующее государство между Германией и иностранными державами. «В других странах, – говорил Лист, искренне презиравший этих «торговцев, состоящих при английской индустрии», – приморские города просвещают континент относительно торговых и морских интересов народа; у нас оттуда ничего, кроме софистики, не попадает в глубь страны, которой приходится не только уяснять себе свои коммерческие нужды, но вносить еще свет в затемненные партикуляризмом, эгоизмом и чужестранными интересами портовые центры». Лишь в 1851 г. Ганновер заявил о своей согласии войти в союз, за что ему были даны всевозможные привилегии и при разверстке пошлин и т. д. За ним последовали и прочие территории, и в 50—60-х гг. Германия превратилась в хозяйственном отношении в единое целое, простирающееся до моря и нарушаемое лишь несколькими пунктами, оставшимися за чертой – ганзейскими вольными городами, этими «суверенными приходами», которые удалось включить только в 80-х гг.

К тому времени Таможенный союз, выполнив свою роль, уже успел сойти со сцены. Он просуществовал тридцать лет. В истории известны «три кризиса союза», не считая более мелких столкновений. Неоднократно союз стоял над пропастью; но Пруссии, игравшей в нем первую роль, удавалось удерживать его от грозивших разрывов и превратить в 1867 г. в нечто более крепкое – в Северогерманский союз с Таможенным парламентом, который в свою очередь растворился в 1871 г. во вновь созданной Германской империи. Со времени присоединения ганзейских городов в 1888 г. политическая и таможенная граница совпали; впрочем, последняя выходила несколько за пределы Германии, захватив (оставшиеся присоединенными со времени Таможенного союза – с 1842 г.) две австрийские общины и самостоятельное Великое Герцогство Люксембургское. Последнее было включено на началах таможенной унии (Zollanschluss); оно получало известную долю общих таможенных доходов.

За Германией последовала Италия, которая еще в 40—50-х гг. XIX в. была разбита на ряд мелких самостоятельных территорий, с самостоятельными границами, пошлинами и заставами. Все выгоды свободы передвижения, все благотворные результаты новой техники проходили мимо Италии, не знавшей еще национальной территории, национальной хозяйственной политики. В 40-х гг. жалобы и теоретиков, и деловых людей на препоны и преграды, вызываемые многообразной торговой политикой в семи различных врезающихся друг в друга государствах, усиливаются все более и более, напоминая на каждом шагу те страстные речи, кото-

рые ранее произносил Фридрих Лист, ведя борьбу за объединение Германии²⁷. Как когда-то немцы завидовали Франции, так теперь итальянцы восторженно говорили о великой идее, осуществленной немцами, мечтая об учреждении такой же *Lega doganale* (таможенного союза) в Италии. Лишь в 1859 г., когда произошло политическое объединение Италии, образовавшееся единое государство устранило и экономическую обособленность отдельных частей его: в том же году пали таможенные барьеры, отделявшие северные области друг от друга (Тоскану от Романьи и Модены, Пьемонт от Ломбардии, Пьяченцы, Пармы и Модены), а в следующем году присоединились к этому единому хозяйственному организму и прочие части нового королевства (Умбрия, обе Сицилии и др.).

Швейцарские кантоны до 1848 г. были отделены заставами друг от друга. Только в этом году таможенное законодательство перешло к швейцарскому союзу, и последний упразднил кантональные и не исчезнувшие еще окончательно речные, мостовые и дорожные сборы и ввел общий для всей страны пограничный таможенный тариф. Окончательно таможенное единство установилось в 1874 г.

И в России рука об руку идут явления двоякого рода – зарождаются и развиваются внешние или пограничные пошлины и вымирают и упраздняются внутренние заставы. Та самая тамга, от которой нередко производят таможенные пошлины вообще и которая наиболее ярко выражает свойства старинных сборов, положила основание и таможенным пошлинам в полном смысле этого слова – пограничным пошлинам. Последние под именем большой тамги, или большой таможенной пошлины, уплачивались иностранцами в пограничных городах; с середины XVI в. они записывались в отдельные книги и выделялись, следовательно, из внутренних пошлин. В пограничных городах взималась и грузовая пошлина с вывозимых товаров, и побережная с привозных «из-за моря и зарубежья и из заморских стран и из Карелы». В этих и в дальнейших пошлинах мы имеем перед собой, несомненно, сборы, взимаемые при переходе товара через границу государства, например при Михаиле Федоровиче сборы с немцев при приезде с товарами и при отъезде опять-таки с закупленными в России товарами. Наконец, в 1724 г. и у нас появляется первый общий таможенный тариф – событие огромной важности – состоящий из запрещений ввоза и вывоза, из ввозных и вывозных пошлин, взимаемых в портах, т. е. на границе.

Внутренние пошлины в эту эпоху еще не исчезли. Большая часть их была, правда, в 1659 г. объединена в торговую рублевую пошлину и заменялась ею. Но мостовщина и перевоз, амбарщина (сбор в гостиных дворах) и пудовое (весчее) продолжали существовать рядом с пограничными пошлинами и рублевой пошлиной. После частичных попыток полная отмена их последовала указом 1753 г., в котором говорилось, что «сенатор, генерал и кавалер граф Петр Иванович Шувалов за первую надобность изыскал, что от пошлин внутренних происходят народу притеснения». По его предложению все внутренние таможи уничтожены; а чтобы казна не пострадала от этого (она получала около 1 млн в год внутренних пошлин), взамен их была установлена надбавка к внешним пошлинам в 13 коп. с рубля. Тот и другой сбор еще исчислялись особо, хотя и взимались вместе в пограничных городах; прежняя пограничная пошлина именовалась портовой, а надбавка – внутренней 13-копеечной пошлиной. Одновременно были уничтожены и внутренние пошлины на Украине (индукт и эвект) и также заменены 13-копеечным сбором на внешней границе (таможни между Россией и Украиной были упразднены). Вскоре добавочный сбор окончательно слился с тарифными пошлинами, исчезло и самое название внутренних пошлин.

²⁷ «Имеет ли смысл, – говорит один автор того времени, – в Тоскане, Лукке или других местах учреждать дорогостоящие предприятия, когда на каждом шагу встречаешь препятствия в сбыте товаров? Когда миланский фабрикант отправляет свои шелковые ткани во Флоренцию, ему приходится на пути в 150 итальянских миль восемь раз останавливаться на таможнях». Кроме пограничных таможен, имелись и шлагбаумы у городских ворот.

На западной границе до середины XIX в. имелись два различных пограничных тарифа: один для товаров, ввозимых из-за границы в империю, другой – для идущих в пределы Царства Польского (на границе с иностранными государствами), и, кроме того, третий тариф, более льготный, – для товаров, перевозимых из империи в Польшу и наоборот, хотя уже в 1826 г. Польша добивалась уничтожения таможенной черты. Лишь в 1851 г. это было сделано и был издан общий для империи и Польши таможенный тариф.

Мировая война вместе с закончившимися ее мирными договорами (Версальским с Германией, Сен-Жерменским с Австрией, Трианонским с Венгрией, Нейским с Болгарией и Севрским с Турцией), перекроив карту Европы и колоний, тем самым изменила и таможенные территории. Она сократила одни – германскую, австрийскую, венгерскую, расширила другие – французскую, итальянскую, румынскую, греческую, сербскую (Югославия), создала новые таможенные территории, ранее не существовавшие, выделенные из других или образованные из частей, прежде входивших в состав различных территорий; таковы: австрийская, венгерская, чехословацкая, польская. В связи с войной образовались и самостоятельные таможенные территории окраинных государств: Эстонии, Латвии, Литвы, отчасти Финляндии, входивших прежде в Российскую империю. Возникла целая масса новых, преимущественно мелких таможенных территорий, размеры же таможенных территорий в среднем сократились. Многие области, в течение десятилетий соединенные вместе и тесно связанные между собой, оказались вдруг отрезанными друг от друга, отделенными таможенной чертой, прежние оживленные сношения между ними замерли. Каждое из вновь образовавшихся государств составляет ведь и в таможенном отношении нечто самостоятельное, имеет свою таможенную границу, ведет самостоятельную торговую политику на национальной почве, не сближаясь с другими, а отдаляясь от них.

Княжество Монако по-прежнему включено во французскую таможенную черту, другие же два государства, входившие в состав соседних более крупных таможенных территорий – Герцогство Люксембургское и Княжество Лихтенштейн, хотя и теперь не образуют самостоятельных таможенных территорий, но после войны первое вышло из германской таможенной территории (согласно Версальскому миру) и вошло в бельгийскую, второе в связи с распадом таможенного объединения, образуемого Австро-Венгрией, вышло из последнего и вступило в таможенную унию со Швейцарией. Вновь созданный (выделенный из Германской империи и германской таможенной черты) вольный город Данциг заключил таможенный союз с Польшей, а Эстония и Латвия заключили договор об образовании таможенного союза²⁸. Наконец, между возникшими на территории прежней Российской империи самостоятельными советскими республиками и Советской Россией вскоре исчезли границы (соглашения с Бухарой, с Дальневосточной республикой, с образовавшимися союз Закавказскими республиками), и они объединились в единую таможенную территорию с единым таможенным тарифом, которым является тариф Советского Союза. Все же эти республики вели самостоятельную торговую политику, и им было предоставлено право заключать самостоятельные договоры с иностранными государствами, хотя и с предварительного обсуждения и соглашения с Народным комиссариатом внешней торговли Советского Союза (соглашения 1920 г. с Азербайджаном, Белоруссией и Украиной). С объединением Советских Социалистических Республик в политический союз (СССР) они, естественно, и в экономическом отношении образовали единое целое. В число союзных комиссариатов входит Народный комиссариат торговли, так что не только имеется единая таможенная территория, но и ведется единая политика внешней торговли.

²⁸ См. о союзах ниже, гл. XII.

II. Характер таможенных пошлин

Как можно усмотреть из предыдущего, таможенные пошлины являются налогом, уплачиваемым в таможенных учреждениях в связи с переходом товарами пограничной черты или таможенной границы²⁹; последняя совпадает обыкновенно с границей государства³⁰. Таможенные пошлины являются, несомненно, налогом, а не пошлинами, несмотря на свое, вводящее в заблуждение, название. В финансовой науке пошлинами называются те источники государственных доходов, которые в противоположность налогам взимаются за особые услуги, оказываемые правительственными учреждениями плательщику, или вследствие специальных расходов, которые вызывает своими действиями плательщик (таковы, например, пошлины судебные, нотариальные, за клеймение товаров и т. д.). Таможенные же пошлины уплачиваются совершенно независимо от каких-либо услуг или расходов³¹, ввоз или вывоз товаров не создает никаких расходов у пограничных таможенных учреждений. Если же английский писатель XVIII в. Петти утверждал, что они являются вознаграждением государства за охрану товаров от нападения пиратов, то это находилось в связи с общей точкой зрения, согласно которой государство рассматривалось как своего рода страховое учреждение, взимающее налоги за охрану жизни и имущества граждан. Правда, современные экономисты утверждают, что первоначально пошлины являлись платой за предоставление специальных выгод плательщику, следовательно, когда-то соответствовали своему названию и лишь впоследствии разошлись с ним. Они являлись платой «за устройство и безопасность дорог, мостов, рынков»³², предназначались на «покрытие расходов по постройке и содержанию дорог, мостов, перевозов, пристаней, площадей»³³.

Но речь здесь идет не о таможенных пошлинах, а о тех торговых, в особенности же проездных сборах, которые являлись предшественниками таможенных пошлин. Да и относительно их тот же Кламажеран³⁴ признает, что «на самом деле эти услуги были лишь поводом, удовлетворяя алчным инстинктам феодальной аристократии», что пошлины «являлись новой формой грабежа, грабежа постоянного, правильно организованного». Правда, нередко приказывалось чинить дороги и мосты на полученные от торговцев сборы, но из этого еще не следует, что приказания исполнялись; если их действительно чинили, то за эту починку устанавливался тоже сбор, но только новый сбор, специальный, дополнительный. За охрану торговец платил, но не за действительный конвой, а за лист, удостоверявший, что оплата внесена, и благодарил бога, если слуги того самого феодала, которому торговец платил конвойные деньги, не грабили его при проезде по дороге или в лесу. Сборы взимались за пользование подъемными кранами, мерами и весами, за проезд по мосту, за остановку в торговом подворье. Казалось бы, все это плата за разного рода услуги, оказываемые купцу. Но если купец не желал грузить товаров кранами, с него все-таки брали сбор; или если он не останавливался в гостинном дворе, он все же платил гостинные деньги; если он проезжал в брод или под мостом, он, несмотря на это, мостовому сбору подлежал. Сами мосты строили на суше, реки перегораживали канатами, чтобы суда останавливались и уплачивали пошлину; но была ли это действительно пошлина?

²⁹ Они уплачиваются в связи с переходом пограничной черты, но необязательно при переходе ее, так как нередко таможня расположена на известном расстоянии от пограничной черты или уплата производится не в пограничной таможене, а в другой, находящейся внутри страны.

³⁰ Впрочем, как видно из предыдущего, не всегда вполне; этому препятствуют, например, таможенные унии.

³¹ Если же те или другие имеют место, то за это на таможене установлены специальные сборы, имеющие пошлинный характер, например за взвешивание товара, за выдачу документов, за пользование трудом служащих и т. д.

³² *Cohn. Nationaloekonomie des Handels und Verkehrswezens. 1898. P. 326.*

³³ *Clamageran. I. P. 161.*

³⁴ *Ibid.*

Так было в Западной Европе. Но и на Руси никому в голову не приходило тратить мыто, мостовщину, перевоз и т. д. на починку дорог и мостов или вознаграждать потерпевших от их дурного состояния, как требовали грамоты и уставы. Недаром взимание пошлин («мыто-имство») именовали «грабление насильное, то бо есть разбойничества злее»; говорили, что мытарь «с дерзновением грабит». Еще в XVII в. государству приходилось вести борьбу с мытарями, уничтожать самовольно построенные мосты и перевозки, ибо людей, желавших ехать в брод, таможенники силой заставляли ехать через мост или пользоваться перевозом.

Взимались, правда, как рыночные и проездные сборы, так и пограничные пошлины большей частью лишь с иногородних купцов и иностранцев, но не с местных жителей. Но это объяснялось тем, что только чужие, гости, как они именовались, обязаны были платить за право въезда и торговли в той или иной местности, тогда как местным жителям это право и так принадлежало, да и местные жители подлежали прямым налогам – *is he eyn gast so nedarf he nicht tinsen, aber he mod tollen*, гласит постановление в статуте одного германского города (Гёттингена в XIV в.), т. е. если он «гость», то он не обязан платить городскую (поимущественную) подать (чинш), но должен уплачивать торговую пошлину (*toll* или *Zoll*). То же было и на Руси – иностранцы подлежат особой, «проездной отъядочной пошлине» «для того, что русские люди и московские иноземцы подати платят и службы служат, а иноземцы ничего». В Англии *poва costuma* или *parva costuma*, пограничные пошлины, установленные в 1302 г., являлись результатом соглашений короля с иностранными купцами, и эти дополнительные пошлины (на вывоз шерсти, кож, воска, скота и т. д.) взимались специально с них. Остатки этого принципа, на основании которого казна увеличивала свои доходы обложением чужестранцев, иноземных купцов, долго сохраняются. Еще в XVII в. к 5-процентной пошлине со всех привозимых в Англию и вывозимых оттуда товаров присоединялась надбавка в 1¼ % цены товара для иностранных купцов.

На Руси с давних пор при взимании торговых сборов проводилось различие между тремя категориями плательщиков: местными жителями (которые именовались своими людьми, ближними торговцами), иногородними (с дальних мест) и иноземцами. Пошлины устанавливались по трем разрядам: более всего платили иностранцы, меньше иногородние и самую низкую пошлину местные торговцы (например, явочная пошлина составляла 3, 2, 1 деньгу с лица по этим трем категориям; такие же разряды имелись при взимании головщины, весчего, тамги). Или же пошлина со всех русских торговых людей была одинакова, а с иностранцев брали больше (рублевая пошлина в 10 денег с рубля с русских, 12 денег с иностранцев). Или, наконец, местные жители вовсе освобождались от пошлины, а платили приезжие торговцы, как русские, так и иностранные (например, замыт, гостиное).

Потому-то и внешние (пограничные) пошлины, т. е. таможенные пошлины в полном смысле слова, первоначально также появились в качестве сборов с одних только иностранцев, тем более что русские активной торговли не вели. Такова была, например, большая тамга (большая таможенная пошлина), которая уплачивалась иноземцами в Архангельске. Кроме того, они подлежали, по Торговому уставу 1653 г., с провозимых внутрь России и вывозимых оттуда товаров 6 % с продажного рубля, да еще при вывозе русских товаров за море или провозе своих товаров в Москву проезжей отъядочной пошлине по гривне с рубля. На основании этого устава при вывозе за границу пошлины платят и русские люди – но всего 5 % с продажного рубля; если же товар не свой, а куплен, то половину. По Новоторговому уставу 1667 г., отвозных пошлин с русских людей вовсе не ведено брать.

В 1680 г. новгородцы уже обложены наравне с иностранцами, «для того, что они вместо немцев учили возить», т. е. потому, что они уже сами ведут торговлю с другими государствами. Постепенно это правило распространяется и на прочих русских купцов, но еще при Петре I пошлина с товаров, привозимых русскими в Петербург, была ниже, чем для иностранцев, а в случае вывоза оттуда или из Архангельска составляла половину того, что платили иностран-

ные купцы. Даже в первом общем таможенном тарифе 1724 г. при вывозе русскими купцами русских товаров на иностранных кораблях делается небольшая скидка в 5 % из общей суммы пошлин. Однако суть здесь уже в чем-то ином: не столько в национальности купцов, сколько в национальности судов, – те же русские купцы при вывозе на своих судах пользуются несравненно большей скидкой (платят только 1/3 пошлин), понижаются пошлины и для иностранных товаров, привезенных на русских кораблях. Хотя еще и подчеркивается, что эти льготы за привоз и вывоз на русских судах не должны доставаться иностранцам, но все же здесь уже выдвигается новый момент – не желание свалить уплату торговых сборов на иностранцев, а покровительство русскому судоходству, активной торговле русского населения.

III. Таможенные тарифы

Систематическим перечислением действующих в стране таможенных пошлин является таможенный тариф. Самое название происходит не от пирата по имени Тариф и не от замка того же названия в Гибралтаре, где взималась контрибуция с судов, идущих в Средиземное море, как нередко объясняют это слово. Объяснение гораздо проще: тариф – слово арабское и означает перечень, список, реестр. Тариф действительно представляет собою перечень товаров с указанием размера таможенных пошлин (ставок), он распадается на ряд отделов, из которых каждый охватывает известную группу товаров, а отделы в свою очередь состоят из более мелких подразделений: подгрупп, статей, пунктов, литер и т. д.

Количество статей тарифов XVII–XVIII вв. было весьма велико. Во французском тарифе 1664 г. имелось 1600 статей. В английском 1660 г. – 490 основных статей и 1140 более мелких делений. Тарифы того времени содержали целую массу разновременно установленных пошлин; для одного и того же товара имелось нередко несколько ставок, в зависимости от происхождения товара, способа перевозки (на своих или на чужих судах) и т. д. Кроме основной ставки, уплачивались еще с того же товара дополнительные, позже прибавленные; они указывались отдельно от первых, так как и те и другие взимались различными способами и доходы от них предназначались для различных целей и поступали в разные кассы. Вследствие этого английский тариф, содержащий в XVII в. таможенные сборы 37 различных категорий, с массой исключений и «исключений из исключений», с добавлениями и новыми добавлениями, представлял собою лабиринт, в котором не было возможности разобраться при самом большом старании. Для торговцев он являлся книгой за семью печатями, так как они часто не могли даже выяснить, подлежит ли данный товар той или другой пошлине, а это давало таможенным чинам полную возможность действовать по своему усмотрению, ловить купцов на нарушениях и добиваться мзды от них.

Болезнь давно была известна, но чем более она усиливалась, тем труднее становилось найти средство для исцеления, тем более что многие были заинтересованы в сохранении этого бедственного для страны положения. Питт впервые в 1787 г. объединил все таможенные ставки в один общий тариф. Понадобилось свыше 3000 законодательных актов для того, чтобы отменить устаревшие законы и создать новый тариф, указывавший определенную ставку для каждого подлежащего обложению товара. Все поступления, хотя и предназначенные для разнообразных целей, шли теперь в одну и ту же кассу, из которой уже каждый фонд, имевший право на таможенные доходы, получал определенные суммы. Но еще в начале XIX в. английские таможенные законы обнимали шесть толстых томов *in-folio*³⁵, когда же было сделано извлечение из них, по поручению парламента, то оно содержало 629 страниц и составитель потратил на него двадцать пять лет жизни. В Пруссии еще в начале XIX в. имелось 67 различных таможенных тарифов шведских, саксонских, прирейнских, которые лишь в 1818 г. были заменены одним общим, ясно и толково составленным тарифом. В России тариф 1857 г. внес значительное упрощение в смысле классификации обложенных товаров, как и по числу статей – вместо 700 статей тарифа 1842 г. и 500 статей тарифа 1850 г. он содержал менее 400 статей (392); еще меньше статей имелось в тарифе 1867 г. (менее 300). Точно так же германский тариф 1879 г. насчитывал всего 43 статьи с 381 подразделением.

В конце XIX – начале XX вв. снова увеличивается количество ставок в таможенных тарифах. Причина этого заключается прежде всего в появлении новых отраслей промышленности (электротехнической, автомобильной, по производству пишущих машин, счетных машин и т. д., по выделке анилиновых красок и т. д.), в поступлении на рынок новых сортов и видов

³⁵ В формате сложенного вдвое листа; в большом формате (*лат.*) – *Прим. ред.*

товаров. Отсюда получалась возрастающая специализация тарифа, дифференциация его, выделение то того, то другого товара из группы, в которой он облагался одинаковой с другими однородными товарами ставкой, установление для него самостоятельной пошлины.

Специализация тарифов усиливается далее с ростом таможенного протекционизма. При низких ставках объединение в одну группу товаров, хотя бы различных по цене и способу производства, не может вызывать неудобств, ибо разница в обложении в обоих случаях невелика, высокие же протекционные пошлины требуют, во избежание несправедливого обложения, внимательного взвешивания, тщательного распределения товаров по качеству и цене. На требование фабрикантами и заводчиками повышенных пошлин законодательные учреждения нередко отвечают лишь частичным согласием, как бы торгуются с ними, предлагают ограничиться частью, поднять ставки лишь некоторых видов товаров, входящих в состав группы; эти более высоко облагаемые продукты и приходится внести в особые статьи и снабдить отдельными ставками. Остальные элементы группы сохраняют прежнее обложение, так что на первый взгляд при сравнении пошлин той же группы товаров в прежнем и в новом тарифе даже не видно совершившегося этим путем, нередко крупного, повышения тарифа.

К более детальному подразделению тарифов побуждает и желание обойти обязанность обложения товаров в равном размере независимо от их происхождения (принцип наибольшего благоприятствования), желание, одной рукой давая всем равные права, другой в то же время брать их обратно. Выделяются без всякого основания товары определенного сорта, формы, цвета, упаковки; для них вводится более высокая пошлина, чем для прочих товаров того же рода, вида, качества; так незаметно получается повышенное обложение произведений той страны, где производимые товары обычно отличаются этими индивидуальными признаками.

В результате получились огромные, громоздкие, неуклюжие тарифы. Так, например, германский тариф 1902 г. содержит 1464 ставки, а если прибавим 545 статей, обусловленных торговыми договорами, то целых 2000. Ныне (1927 г.) в германском тарифе находим 2300 статей, во французском 4371, во внесенном в 1927 г. проекте французского тарифа имеется 1750 статей, но свыше 10 тыс. ставок. Около 2000 ставок содержится и в шведском тарифе 1911 г. Дальше всех пошло, по-видимому, Перу с тарифом в 3300 номеров. В швейцарском тарифе 1902 г. имелось 1100 ставок (всех подразделений), в последующем 1400, а в новом проекте свыше 2000. Итальянский тариф 1921 г. содержал 953 тарифные статьи с многочисленными подразделениями, тогда как тариф 1884 г. имел всего 472 пункта, норвежский 1919 г. – 799 статей, испанский 1922 г. – 1540 статей. Значительно усилена специализация в изданных в 1923 г. бельгийском и португальском тарифах, в последнем (вместо 592 статей 861) ввиду того, что краткость прежнего тарифа вызвала много недоразумений. Напротив, тариф Британской Индии 1921 г. включает всего 141 статью, австралийский тариф 1921 г. – 430 статей, последний, впрочем, имеет еще и подразделения. Эти дальнейшие деления необходимо иметь в виду, ибо с виду тариф может казаться весьма небольшим, но ввиду многочисленных подгрупп, номеров, пунктов и литер получается нередко все же весьма сложное тарифное сооружение. Так, в польском тарифе 1920 г. имеется всего 217 номеров, но один только № 167 (машины и аппараты) состоит из 58 пунктов и литер. Русский таможенный тариф содержал до войны 252 статьи, подразделенные на пункты и литеры; получалось около 700 тарифных ставок (тариф 1891 г. разделялся на 620 пунктов, тогда как в тарифе 1868 г. их было значительно меньше), а с присоединением конвенционного тарифа в 355 ставок – свыше тысячи. В ныне действующем в СССР импортном тарифе 1927 г. насчитывается 219 статей, но с прибавлением пунктов и литер получится и теперь не менее 700 ставок.

Но еще хуже то, что даже вылитый из одной массы первоначальный проект тарифа под влиянием многочисленных парламентских комиссий и общих собраний, во многих случаях и международных конференций, превращается в пеструю мозаику из многообразных, не приведенных в соответствие между собою частей. Ведь каждая статья и ставка является резуль-

татом ожесточенной борьбы противоположных, иногда взаимно перекрещивающихся интересов, и дело кончается компромиссом, при котором за уступку в одной статье даются льготы по другим. Отсюда вместо ясности, необходимой для столь сложного и важного в хозяйственной жизни сооружения, как таможенный тариф, получается нередко нечто весьма недоговоренное, половинчатое, и, несмотря на последующие попытки сгладить шероховатости, редко удается сделать из тарифа что-либо единое, последовательно проведенное.

Яркий пример тому составляет старый русский тариф, общий 1903 г. и договорный 1904 г. Краски обложены были в 21 руб. за пуд, полуфабрикаты же, из которых они выделяются, всего в 4 руб. за пуд. Поэтому в 1913 г. органических красок ввезено было всего на 134 тыс. руб., полуфабрикатов же почти на 1½ млн руб. В 1910 г. пошлина на чугун почти равнялась его ценности, а выделанное из него железо оплачивалось всего в 2/3 своей цены; сталь уплачивала почти 100 % ценности, изготовленная же из нее проволока – не более 28 %. Так что привозить железо было выгоднее, чем производить в России, импорт готовой проволоки поощрялся, тогда как обработка ее в стране тормозилась. Принцип, согласно которому готовые продукты должны облагаться выше, чем соответствующее сырье, нарушался еще резче в области фармацевтических препаратов. Пошлина на кору хинного дерева, произрастающего в Зондском архипелаге и в Южной Америке, равнялась 85 коп. с пуда брутто, так что изготовленный в России хинин (извлекаемый в количестве 3 % из хинной коры) платил 28½ руб. с пуда, но привозной готовый хинин подлежал всего 2 руб. 25 коп., т. е. заграничному (главным образом немецкому) заводчику выдавалась премия в 26 руб. с пуда. За привозимый из Германии морфий уплачивалось 80 руб., импортируемый же из Персии, Турции, Индии опиум имел тарифную ставку в 22½ руб. с пуда, а так как из него получалось морфия на 10 %, то в России платили за пуд морфия 225 руб., или на 145 руб. более пошлины, чем за привозной.

Конечно, столь остроумные ставки трудно найти в каком-либо другом тарифе – здесь уж получается покровительство наизнанку, но много грехов имеют и другие тарифы; даже своим тарифом 1902 г., несмотря на всю выдержку и дисциплинированность работы в Германии, немцы остались весьма недовольны – форма получилась неудачная, платье из лоскутков разнообразных материй.

Отсутствие последовательности в тарифе и бесконечное количество ставок создают трудность разобраться в нем. Чтобы не затеряться в веренице статей, номеров и литер, необходимо хоть с внешней стороны построить тариф по строго обдуманному и последовательно выдержанному плану, придать простоту и ясность конструкции его в смысле порядка группировки перечисленных в нем товаров. Но как добиться этого?

Старые тарифы составлялись обыкновенно в алфавитном порядке, например английские тарифы начиная с 1787 г.; таков был и германский тариф 1879 г., состоявший из 43 главных наименований, расположенных по алфавитной системе, хотя каждое из них уже имело подразделения, построенные систематически, т. е. на основании определенных признаков. По алфавитной схеме сооружен и нидерландский тариф 1862 г. и норвежский тариф 1919 г. Однако в этих случаях экономическая связь между облагаемыми товарами разрывается; товары одного и того же рода разбросаны по всем частям тарифа, помещение их определяется таким случайным моментом, как начальная буква. Не лучше и образование групп по размеру взимаемых пошлин, как, например, в венесуэльском тарифе, ибо и тут место, отведенное товару, зависит от такого внешнего признака, как размер установленной для него пошлины, а вовсе не от свойств его.

Наилучшим исходом следует признать тот, который принят в огромном большинстве современных таможенных тарифов, именно систематический порядок распределения товаров, когда последние располагаются по группам, материально объединенным. Во Франции они разбиты на четыре основные категории: животные продукты, растительные, минералы и фабрикаты; группировка произведена на основании того, к какому царству природы принадлежат те

или другие товары, и далее на 34 (по проекту 1927 г. на 40) главы. Бельгия лишь в 1923 г. отказалась от алфавитной системы, составив новый тариф с систематическим распределением товаров по 21 отделу. Шведский тариф распадается на 16 групп, германский на 19, итальянский 1921 г. – на 8 отделов с 52 подотделами, румынский 1921 г. – на 54 класса, русский содержал прежде 10, тариф СССР теперь содержит 11 групп. Во всех этих тарифах каждая группа охватывает товары, объединенные известным экономическим признаком, главным образом характером материала (по этому признаку и по степени обработки – сырье, полуфабрикаты, готовые изделия – располагаются и далее отдельные товары в пределах той или другой группы), согласно существующим условиям производства³⁶.

Указанные 10, ныне 11 групп нашего тарифа состояли прежде из 218 и состоят ныне из 219 статей и составляют отдел А: «Товары, разрешенные к привозу»; кроме этого отдела, имеется в тарифе еще отдел Б.: «Товары, запрещенные к привозу», прежде из 23, теперь из 50 статей. Дополнением к этому отделу I (таможенные тарифы по привозной торговле) является отдел II (таможенные тарифы по вывозной торговле), состоящий также из двух частей: А. «Товары, разрешенные к вывозу», Б. «Товары, запрещенные к вывозу», которые включают в себя обе вместе 15 статей (8 и 7). Таким образом, 93 % всех статей относятся к товарам, обложенным импортными пошлинами, и всего 7 %, приходится на обложение экспортных товаров. В этом количественном распределении статей отразилось ярко и резко значение и роль различных видов таможенных пошлин – экспортных, импортных и транзитных (при провозе товаров через страну). Транзитные пошлины совершенно отсутствуют как у нас, так и в других странах; экспортные пошлины встречаются в весьма ограниченном числе случаев. Напротив, вся суть заключалась и заключается в импортных пошлинах, ради которых, в сущности, создан весь тариф, из-за которых происходили все споры при составлении его, все переговоры при заключении торговых договоров. Ибо они являются одновременно и источником фискальных доходов, и средством регулирования вексельного курса и валюты, и мерами охраны народного хозяйства.

В особенности после войны, вследствие печального положения финансов во многих государствах, таможенные доходы стали играть крупную роль в бюджетах. По различным подсчетам, они равнялись в среднем за 1925/26 г. в Германии и Франции 8 %, в США – 13, в Дании – 15, в Швеции – 18, в Швейцарии (федеральный бюджет) – 25, а в Финляндии даже 40 %. Только в Италии, Голландии и Бельгии роль их в бюджете невелика. Особенно важным источником дохода таможенные пошлины являются в колониях, хотя в британских доминионах их доля в бюджете, вследствие введения подоходного налога, после войны сократилась. В 1922/23 г. они составляли в Австралии свыше 1/3 всех доходов, в Новой Зеландии – 28 %, в Южно-Африканском Союзе – 20 %, в Канаде в 1924 г. превышали четвертую часть поступлений. Гораздо меньше фискальное значение таможенных пошлин в СССР. В то время как доля таможенного дохода в довоенной России равнялась 14,5 % в 1893–1897 гг. и 11 % в 1903–1907 гг. и в 1908–1912 гг., она колеблется в последние годы между 2,9 и 4,6 %, причем в 1926/27 г. из намечаемых к поступлению 190 млн руб. таможенного дохода 3 млн руб., или менее 2 %, приходится на экспортные пошлины³⁷.

Но первое место все-таки занимает деятельность пошлин в области торговой политики, причем таможенная политика на девять десятых – политика импортных пошлин. Все осталь-

³⁶ В СССР: 1) пищевые и вкусовые продукты; 2) животные, животные продукты и изделия из животных продуктов; 3) лесной товар, деревянные и корзинные изделия, растения всякие и семена растений; 4) строительные материалы минерального происхождения и изделия из них, 5) топливо минеральное, асфальт, смолы и продукты их обработки; 6) материалы и продукты химического производства; 7) руды, металлы и всякого рода изделия из металлов, предметы электротехники и точной механики, 8) писчебумажный товар и произведения печати; 9) прядильные материалы и изделия из них и тряпье; 11) товары, не вошедшие в предыдущие группы.

³⁷ Бюджет СССР

ные институты либо вытекают из них и дополняют их, являются необходимым придатком (возврат пошлин, условно-беспощинный ввоз, экспортные премии и т. д.), и при отсутствии импортных пошлин от них можно было бы отказаться без вреда, либо получают свой истинный смысл и значение лишь в связи с импортными пошлинами (система наибольшего благоприятствования, торговые договоры и т. д.), в свою очередь приводя импортные пошлины в определенную систему, внося в их структуру известные принципы.

Однако поощрение собственной промышленности производится отнюдь не только посредством таможенной охраны. Когда-то, в эпоху меркантилизма XVII–XVIII вв., применялся и ряд других мер, как-то: выдача промышленникам безвозвратных пособий и (беспроцентных) ссуд, освобождение их от податей, предоставление им казенных зданий, установление в их пользу исключительных привилегий, выдача им экспортных премий и т. д. В течение XIX в. эти меры содействия постепенно отошли в область предания, хотя экспортные премии еще долго сохранялись, в некоторых странах выдавались и субсидии промышленникам; последнее практиковала, например, Австро-Венгрия в отношении венгерской индустрии, так как она в противном случае (при полном таможенном союзе) не могла бы конкурировать с австрийской.

После войны нетаможенные меры поощрения промышленности и сельского хозяйства широко распространились. Они имеют весьма разнообразный характер: помощь в виде кредита (финансирование экспорта), понижение податей и даже полное освобождение от них в случае производства для экспорта, понижение транспортных тарифов при импорте или экспорте, предоставление государственных подрядов и поставок и т. д. Сюда же относятся и такие мероприятия, как содействие государства при эксплуатации водяной силы или нефтяных источников, чтобы освободиться от закупки иностранного угля; так поступают Австрия, Швейцария, Италия, Румыния, Южная Америка, они хотят «сохранить деньги в стране». В Южной Африке, Бразилии, Японии находим премии, выдаваемые за добычу железной руды, в Индии государство содействует привлечению иностранного капитала и иностранных инженеров. В Австралии и Новой Зеландии выдаются экспортные премии консервной промышленности; ЮжноАфриканский Союз установил экспортные премии на вывоз скота и мяса и применяет к ним при экспорте пониженные железнодорожные тарифы. Обширная программа выработана в Испании в 1924 г.: привилегированные концерны, кредитная гарантия (и уплаты процентов) государства, экспортные премии, понижение фрахтов, уменьшение налогов и т. д. Наконец, снабжение французских промышленников полученным из Германии в виде репараций углем и субсидии английским горнопромышленникам являются мерами поощрения промышленности. Государственные ссуды под урожай должны обеспечить сельским хозяевам достаточный уровень цен, валоризация кофе в Бразилии, серы в Италии, каучука в Британской Индии удерживает часть запасов в складах, предупреждает падение цен и строится также на кредитовании этих отраслей государством. Ко всему этому присоединяются, наконец, и такие меры поощрения экспорта, как учреждение торговых музеев, организация информации (осведомления о состоянии иностранных рынков), использование консулов в качестве органов содействия экспорту, содержание специальных торговых агентов за границей, устройство всемирных выставок.

Как можно усмотреть из приведенного, в огромном большинстве случаев здесь речь идет о действиях государства, направленных к расширению экспорта. Но среди них встречаются и такие средства, которые имеют в виду развитие промышленности или сельского хозяйства для обслуживания внутреннего рынка, т. е. выполняют те же задачи, что и импортные пошлины, охраняют их нетаможенными, административными мерами. Так, субвенционирование в Англии сахарной промышленности (39 шилл. со 100 кг), которой до войны не существовало (была только рафинадная) и которая теперь создается, должно заменить охранительные

пошлины, а в отношении металлургической индустрии³⁸, ходатайствовавшей о таможенных пошлинах, британское правительство прямо заявило, что оно намерено оказать ей помощь в иной форме. Точно так же многообразные мероприятия, применяемые в британских доминионах в области сельского хозяйства, содействие молочному хозяйству, разведению хлопковых, рисовых, кофейных, табачных плантаций (субсидирование производственными премиями, пособиями на устройство и улучшение сооружений, на приобретение земли) являются в значительной степени заменой таможенной охраны. И в Германии при обсуждении вопроса о восстановлении пошлин на хлеб предлагалось, не прибегая к ним, прийти на помощь сельскому хозяйству иным путем, в особенности правильной организацией государственного кредита (из низкого процента) и отменой налога на обращение в отношении важнейших видов продовольствия.

Война отодвинула на задний план импортные пошлины, она вообще заменила пошлины запрещениями, из которых в каждом отдельном случае делались особые исключения, так что получилась новая запретительно-разрешительная система с разрешительными свидетельствами (лицензиями), квотами (количество данного товара, в пределах которого допускается импорт или экспорт), компенсационными договорами (соглашениями между государствами, допускающими взаимно импорт или экспорт в пределах определенных квот). Эти новые формы политики внешней торговли сохранились и в первые годы после войны, так что можно было думать, что они укрепятся, войдут в жизнь и что прежние таможенные пошлины потеряли свое значение безвозвратно. Однако дальнейшее развитие обнаружило неправильность таких предположений: новые институты, созданные войной, оказались временными, переходящими, их существование было недолговечно. Во многих странах они уже исчезли, в других постепенно вымирают. Напротив, пошлины вновь занимают свое прежнее место, причем это опять-таки те же привозные пошлины, тогда как вывозные хотя и возродились, но значение их не больше, чем было до войны.

Это не значит, что политика внешней торговли не сдвинулась с места, что война не оказала на нее влияния. В дальнейшем мы увидим, что новые явления замечаются в различных направлениях. Но все же это лишь частичные видоизменения ранее существовавшего или дополнения к нему, вызванные в особенности расстройством валюты во многих странах, своеобразным характером Версальского мира, тем, что запрещения импорта и экспорта еще полностью не исчезли, вообще тем сильным отчуждением между народами, которое создала война и которое проходит красной нитью через всю современную международную торговую политику. Но эти моменты имели временный характер, они играли роль лишь в первые годы после войны. В дальнейшем всячески стараются устранить создавшиеся после войны затруднения и облегчить международный товарообмен, не только восстановить те формы, которые имели место до войны, и ту свободу, которая раньше господствовала (свобода въезда и пребывания иностранцев, свобода импорта и экспорта и т. д.), но пойти и дальше и путем международных соглашений внести однообразие в торговую политику. Так, проектируется замена торговых договоров, заключаемых между двумя государствами в отношении различных вопросов, коллективными договорами, обязательными для всех подписавших их держав. Такими коллективными договорами (Генуэзская конференция 1927 г., конгресс Международной торговой палаты того же года) имеется в виду в особенности регулировать права иностранцев (право приезда и пребывания, занятия промыслами и торговлей, обложение их, судебные права, права юридических лиц). Проект этого рода уже выработан. На различных международных совещаниях поднимался и другой вопрос – об унификации таможенных тарифов. Предположения этого рода появляются, правда, уже давно, начиная с Международного статистического конгресса 1853 г., где речь шла об установлении однообразной номенклатуры в области статистики внешней тор-

³⁸ См. ниже.

говли. С этой целью необходимо было упростить многообразие тарифов, столь резко отличающихся друг от друга, ибо номенклатура в области статистики обуславливается характером таможенного тарифа в каждой стране. На Парижском конгрессе 1889 г. и на последующих международных конференциях делались попытки создать однообразный, пригодный для всех стран список товаров, но только в 1910 г. эта цель была отчасти осуществлена – выработан список, заключающий всего 186 статей. Но практических результатов и эта попытка не имела. В значительной мере это обуславливалось тем, что преследовались цели статистики международной торговли, а не унификации таможенных тарифов как таковых.

После войны, однако, выдвигается уже последний момент, и на Генуэзской конференции 1927 г. образована комиссия из представителей Франции, Бельгии, Германии, Италии и Чехословакии для унификации номенклатуры тарифов.

Особенно велико разнообразие, а следовательно, и затруднения, в отношении товаров, выделанных из различных материалов. Так, например, комнатные ледники по одним тарифам входят в состав кухонных принадлежностей, по другим рассматриваются как мебель, по третьим – как предмет из дерева с присоединением стекла или фаянса, в четвертых они фигурируют в качестве холодильных аппаратов, а если ледник электрический, то его иногда облагают как электрический прибор. Кожаные дорожные вещи в одних тарифах обложены однообразно, в других, если в них (например, в саквояжах) имеются металлические или стеклянные части, если подкладка шелковая и т. д., – по различным статьям. Еще пример – детские игрушки, для которых в одних тарифах предусмотрены особые ставки, тогда как в других таковых нет, а игрушки облагаются в зависимости от материала, из которого они сделаны. Поэтому куклы, декларированные в качестве игрушек, французскими таможенными задерживались и облагались высоким штрафом за неправильную декларацию. Французская таможня требует объявления их величины, веса, указания, одеты ли они или нет и из чего состоит их одежда. Если иметь в виду, что отправляют целые серии кукол и в каждой они встречаются равной величины и одеты в различные ткани, то затруднения оказываются почти непреодолимыми.

Ясно, что унификация тарифов облегчила бы международный товарообмен, так как экспортеру было бы известно, каким ставкам подлежит данный товар, и не приходилось бы предварительно собирать об этом каждый раз нужные сведения, что сопряжено с потерей времени и затрудняет заключение сделок; иногда из-за этой проволочки контрагент вовсе отказывается от своего предложения. Но и при заключении государствами торговых договоров часто возникают сомнения относительно того, на какие товары следует добиваться уступок, так как точно неизвестно, что входит в данное наименование. Бывали случаи, когда представители двух государств, обсуждая скидки, говорили о двух разных вещах, или когда оказывалось, что страна, выговорившая себе понижение пошлины, на самом деле добилась вовсе не того, что ей нужно было.

Конечно, при этом не упускают из виду тех значительных затруднений, с которыми сопряжено составление такой единой номенклатуры. Задача весьма нелегкая, в особенности по той причине, что нельзя ограничиться, как это делается в целях таможенной статистики, выработкой однообразной схемы с небольшим количеством подразделений, охватывающих целые группы товаров. Необходимо идти гораздо дальше и установить однообразие хотя бы отдельных статей (но не их подразделений), так как иначе указанные затруднения не будут устранены. Если в отношении сельскохозяйственных продуктов (зерно, скот, яйца) или промышленного сырья (руда разного рода, хлопок, шерсть) произвести унификацию номенклатуры ввиду ограниченного количества видов и сортов сравнительно нетрудно, то большие затруднения возникают, когда речь идет об обработанных товарах, и чем более значительна обработка, тем более они возрастают. Поэтому пока проектируется осуществление этого плана лишь в отношении некоторых видов товаров. Кое-что в этом направлении уже достигнуто, однако это сделано в

отношении лишь нескольких, но отнюдь не наиболее важных товаров. Но и это существенный шаг вперед, так как тем самым положено во всяком случае начало унификации тарифов.

Некоторые авторы, впрочем, идут еще гораздо дальше и хотели бы не только создать однообразное построение тарифных статей, но и внести однообразие в самые тарифные ставки, которыми облагаются товары. Они проектируют международную конвенцию относительно высшего размера пошлин, допускаемого для различных групп товаров. Однако на такое ограничение пошлин в эпоху усиленного протекционизма едва ли можно рассчитывать. Пока это не более чем мечта.

Глава 2

Импортные пошлины

1. Импортные пошлины (протекционизм) в конце XIX в

Импортные пошлины могут иметь либо покровительственный (протекционный, защитительный, охранительный) характер, если они устанавливаются в целях охраны национальной промышленности от иностранной конкуренции путем удорожания импортных товаров, либо фискальный характер, если они рассматриваются лишь в качестве источника государственных доходов. Первые, будучи доведены до крайне высоких пределов, лишаящих иностранные товары возможности проникать в пределы страны, превращаются в запретительные пошлины, равносильные запрещениям импорта. Возможна комбинация и обеих целей – охранительной и фискальной; при запретительных пошлинах или прямом запрещении импорта вторая исключена, таможенный доход исчезает. Какая цель преследуется в каждом отдельном тарифе и каждой отдельной ставке, покровительственная или фискальная, или еще иная, например поддержание вексельного курса и валюты, это выясняет лишь тщательный анализ в каждом отдельном случае. Проблема облегчается только в одном случае – когда Европа облагает товары, не растущие под ее небом: чай, кофе, какао, рис, пряности, каучук и т. п., обложение которых может иметь один лишь фискальный характер. Признаком фискального свойства тарифа является, однако, малочисленность ставок тарифа, ибо, как показывает опыт, несколько статей обычно дают наибольшую часть, нередко 90 и даже 95 % всех таможенных поступлений. Напротив, протекционные тарифы отличаются многочисленностью ставок, приобретают нередко огульный характер, желая охранять всевозможные отрасли промышленности, хотя теоретически возможно, конечно, представить себе и такой покровительственный тариф, который ограничивается обложением лишь небольшого числа товаров, выбирая только наиболее существенные.

Примером фискального тарифа может служить тот, который в 40—60-х гг. XIX в. был создан Англией и просуществовал вплоть до мировой войны. Англия последовательно проводила два принципа – не давать никаких преимуществ английскому производству перед иностранным и добывать пошлинами значительный фискальный доход. Поэтому сохранены были пошлины лишь на такие товары, которые вообще не могут производиться в Англии, как чай, кофе, какао, перец, коринка, изюм и другие сушеные плоды, или же могут производиться, но в действительности не производятся, как сахар-песок, или производство которых было (до 1909 г.) запрещено, как табак (но и теперь оно почти отсутствует), – об охране внутреннего производства во всех этих случаях не может быть речи. Или, наконец, они имеют компенсационный характер – соответствуют акцизу, уплачиваемому с тех же товаров, произведенных внутри страны, как пошлины на пиво, вино, спирт и спиртные напитки, игральные карты (последние внутри страны обложены штемпельным сбором), следовательно, принцип равенства собственных и импортных товаров и тут выдержан: без них привилегия получилась бы уже на стороне иностранного производства. По той же причине – фискальных целей – число статей британского тарифа все более сокращалось, оставались лишь те статьи, которые приносят значительный доход. К концу XVIII в. (1798 г.), после реформы Питта, было подсчитано, что из 1200 ставок тарифа лишь 160 (т. е. менее седьмой части) доставляли каждая в отдельности свыше 1000 ф. ст. поступлений, а в 1840 г. выяснено было, что всего 9 статей дали 84 % общей суммы таможенного дохода. После этого число ставок было сокращено наполовину – с 1052 до 515; в 1862 г. их осталось всего 113. В 1885 г. имелось только 37 ставок, из них 20 основных статей и 17 более мелких делений, причем из 37 ставок 17 имели уравнительный характер, соответ-

ствуя внутренним акцизам и штемпельным сборам. В 1910 г. число статей осталось прежнее – 20, но ввиду того, что подотделов стало больше – 105, общее число ставок достигает 125 (96 и 29 уравнивательных). Это увеличение объясняется тем, что в 1901 г., опять-таки из фискальных соображений (ввиду расходов, вызванных южноафриканской войной), восстановлены (отмененные в 1874 г.) пошлины на сахар; в 1909 г. они были снова значительно понижены (с 2–4 шилл. до 10 пенс. – 1 шилл. 10 пенс.) Пошлины на сахар составили 67 подразделений; исключив их, получим всего 58 ставок тарифа. При этом табак, чай, вино, спирт и изделия из него и сахар давали накануне войны 95,4 % всех таможенных доходов, а какао, кофе, цикорий, коринка, изюм и другие сушеные плоды еще 3,4 %; так что эти несколько товаров дали в сумме 99 % поступлений от таможенных пошлин.

В середине XIX в. Англия, таким образом, совершенно отказалась от вековой охранительной таможенной системы, широко раскрыла двери иностранным товарам в расчете на то, что и другие государства последуют ее примеру и облегчат доступ ее товарам, столь нуждавшимся в иностранных рынках. И она не ошиблась. Эпоха 50—70-х гг. является периодом повсеместной отмены запрещений импорта, понижения и даже упразднения импортных пошлин: Франция, Германия, Италия, Испания, Австрия – все идут по этому пути. За ними следует и Россия, которая тарифом 1850 г. допустила импорт запрещенных ранее товаров и понизила на 25–75 % и более пошлины на другие, в особенности на сырье, частью же установила беспошлинный импорт материалов. Так как первая попытка оказалась удачной, от пониженных ставок 1850 г. промышленность не пострадала, то в 1857 г. был сделан следующий шаг – почти половина всех ставок на продовольствие и готовые изделия была сокращена на $\frac{1}{4}$ — $\frac{3}{4}$ прежнего размера. Завершилось это движение тарифом 1868 г., в котором были отменены почти все еще существовавшие запрещения и половина всех ставок была понижена. Кроме того, в 60-х гг. проведен был ряд чрезвычайно важных частичных мер в виде отмены обложения хлопка, частей земледельческих орудий, допущены были льготы по беспошлинному импорту подвижного состава, машин и металлов для вновь сооружаемых железных дорог.

Однако недолго продолжался период свободной торговли или, точнее, умеренного таможенного обложения. Фритредерство не имело прочной опоры в наиболее влиятельных классах населения. Рабочие относились к нему безучастно, ибо те же пионеры свободной торговли нередко голосовали против фабричных законов или выставляли низкую заработную плату и продолжительный рабочий день как факторы, дающие возможность выдерживать иностранную конкуренцию. Крупная же промышленность в одной только Англии находила для себя выгодным новое движение, охватившее Европу и открывшее Англии рынки континента. В других же странах – Франции, Италии, Германии – реформа шла либо через головы промышленников, либо против них, задабривая их лишь некоторыми уступками. Достаточно было поэтому, чтобы курс политической и экономической жизни лишь несколько изменился, и протекционисты в лице представителей заинтересованных отраслей промышленности, почувствовав снова почву под ногами, стали настаивать на возвращении к «серьезной» торговой политике, к защите «национального труда», к освобождению внутреннего рынка от эксплуатации его иностранцами. Последовавший за эпохой подъема тяжелый, охвативший всю Европу торгово-промышленный кризис 1873 г. и вслед за ним повсюду продолжительный период депрессии, когда обилие сменилось разорением и нищетой; появление на европейском рынке дешевого американского зерна и падение цен на зерновые продукты, – все это благоприятствовало протекционистам, подкрепляло их заявления, усиливало их ряды крупными землевладельцами, требовавшими таможенной охраны не только промышленности, но и сельского хозяйства.

Вину в бедственном положении нетрудно было приписать фритредерской торговой политике, объявить, что она привела страну к истощению, что фритредерство – опасная болезнь, которой всеми силами надо избегать.

После первых успешных шагов протекционизм быстро распространялся, ибо никто не хотел отставать от других, каждый ссылался на всех предыдущих, доказывал, что фритредерству отдельного государства нет места там, где оно со всех сторон окружено стеной таможенных пошлин. И каждая страна старалась опередить другие в смысле усиления своей охранительной системы. Хотя реакция не дошла до запрещений импорта и полного отмежевания каждой страны от всех прочих, как было в начале минувшего столетия, но таможенная борьба зашла весьма далеко, и трудно было предсказать, до каких пределов она дойдет, пока напряженное состояние не разрешилось мировой войной – уже не пошлинами и тарифами, а бомбами и шрапнелями.

Чем же мотивировали протекционисты все возрастающее таможенное вооружение? Они ссылались на необходимость создания для своего производства равных условий с иностранными, каждое государство находило, что у него издержки выше, чем в других странах, и поэтому нужны уравнивающие пошлины. Немцы заявляли, что континента они не боятся, но им опасна английская конкуренция, австрийцы опасались и английских и немецких товаров, другие европейские страны говорили о необходимости вообще бороться с иностранной конкуренцией, а Америка старалась осуществить принцип «американский рынок для американцев», и злобный протекционизм по ту сторону океана, как выражались европейцы, закрытие дверей европейским товарам, давал новую пищу протекционистам Старого Света.

Неизвестно было только, каких конкурентов надо иметь в виду при уравнивании издержек производства, с чем надо сравнивать свои издержки, на основании расходов какой страны надо определять размер пошлин. Все государства стали стремиться к экономической независимости, к автаркии, желали освободиться от «дани», уплачиваемой другим народам. Импорт иностранных товаров они рассматривают как «вражеский набег», «опаснее, чем нападение казаков», как захват территории в целях сбыта товаров, которых у себя дома никто потреблять не хочет. И в заключение против «бессердечных» фритредеров, не желающих знать массы населения, пускался в ход аргумент защиты интересов рабочих, аргумент «социальных» пошлин – «работодатели выдвигали рабочих, подобно тому как нищие выпускают детей, чтобы вызвать сострадание у людей», – те самые работодатели, которые отказывались признать за рабочими право на образование союзов, на борьбу за лучшие условия труда³⁹.

Большую роль сыграл и фискальный момент. Войны вызвали везде крупные дефициты в бюджете: в России – Крымская война 1877–1878 гг., в Америке – Гражданская война северных и южных штатов. Италия из войны с Австрией и борьбы за национальное единение вышла разоренной и задолженной; Франции нужно было компенсировать уплаченную Германии контрибуцию в 5 млрд фр. И даже Германия, несмотря на эти миллиарды, истратив их, вынуждена была вскоре искать новые источники доходов. А что было проще, чем повышение таможенного тарифа? «Это способ обложения, при котором министр финансов менее всего рискует потерять свою популярность в деловых кругах и который имеет то преимущество, что у поданных извлекаются деньги из кармана без того, чтобы они это особенно болезненно чувствовали». Такой способ кровопускания встречает, напротив, еще сочувствие со стороны «деловых патриотов», получающих львиную долю на «протекционном аукционе» и охотно вотирующих таможенные пошлины вместо прямых налогов, которые им самим пришлось бы платить⁴⁰.

В 70—80-х гг. такими наиболее заинтересованными группами являлись представители металлургической и хлопчатобумажной промышленности. Везде они стояли в первых рядах протекционистов, пользуясь при этом большим влиянием; когда же они получили подкрепление благодаря переходу к протекционизму сельских хозяев, то против этой коалиции «завода с помещьем» сторонники более умеренной системы не могли устоять. Нельзя отрицать, конечно,

³⁹ *Nitzsche*. S. 110.

⁴⁰ *Nitzsche*. S. 79.

того, что известная защита нужна была и металлургической промышленности, и текстильной – без нее эти отрасли индустрии едва ли могли бы достигнуть значительных успехов; конкуренция английской промышленности могла затруднить промышленное развитие и континенту Западной Европы, и России, и Америке. Наступал новый век стали, бессемерование вытесняло прежние упрощенные способы производства; процесс выделки литого железа и стали сократился с 1½ дней до 20 минут. В хлопчатобумажной промышленности появились новые автоматически действующие машины, сельфакторы; дешевый ситец и бумазая вытесняли шерстяные и полотняные ткани. Фабрикантам и заводчикам нужна была на это переходное время внедрения новых способов производства воспитательная пошлина в умеренных размерах.

Фритредеры во многих странах сделали ошибку, прекратив это воспитание слишком рано, не дав промышленности созреть, не предусмотрев надвигавшегося тяжелого кризиса, а это было только на руку протекционистам, доказывало, с их точки зрения, беспочвенность идеи свободной торговли. В действительности последняя была осуществлена в одной лишь Англии, другие же страны освободились только от обложения сырья и продовольствия, тогда как фабричные изделия по-прежнему подлежали, за редкими исключениями, пошлинам. Та норма в 25 % цены, которой придерживалась Франция в тарифе 1861 г. (для фабрикатов она не была понижена), еще далека была от фискального тарифа. Если дальнейшее победоносное шествие парового транспорта, еще более удешевляя перевозку товаров, фактически понижало этот уровень, то вывод мог быть лишь тот, что его нужно поднять на некоторое время и в известных пределах. Но протекционисты, хотя первоначально и говорили о временной охране, в действительности ее не знали, как не знали и чувства меры.

Первые тарифы, вернувшиеся к повышению таможенных барьеров, сами по себе еще ничего не говорили, свидетельствуя лишь о том, что в известном отношении наступило насыщение, что на полное осуществление идеалов фискального тарифа нет надежды. Но для протекционистов это был лишь пробный шар; как только они замечали, что первая попытка проходила удачно, они уже решительно двигались вперед. Из-за первых ставок происходила ожесточенная борьба в парламентах, но к следующим повышениям законодательные учреждения, печать, общество относились уже гораздо хладнокровнее – потому-то первые, еще умеренные, но проникнутые новым духом тарифы были столь опасны.

Пошлины должны были охранять не только жизнеспособные предприятия, стоявшие на уровне техники данного периода, но и отсталые заводы и фабрики, – необходимо было создание возможно большего количества национального труда, независимо от качества последнего, от рациональности его организации. Создавался всеобщий, огульный тариф, без пробелов, ибо «всякий пробел дает возможность проникнуть заграничным товарам»⁴¹. Провозглашалось равное право и равное покровительство всем отраслям производства. А между тем прав был тот член парламента, который говорил, что «третья часть производителей может и дальше существовать без покровительственных пошлин, другая треть не может обойтись без них, а третья треть все равно должна погибнуть и с пошлинами, и без них»⁴². Протекционная система минувшего 30-летия состояла в том, чтобы, кроме второй трети, нуждавшейся в таможенной охране, поддерживать и остальные две. Сюда относится, в частности, и поддержка «бедствующих» землевладельцев, которые, в надежде на дальнейший рост цен на хлеб, дорого заплатили за землю, и теперь, когда их расчеты не оправдались, требовали поддержки от правительства за счет всего остального населения.

Надо различать два периода в истории протекционизма – эпоху конца 70-х гг. и следующих 12–14 лет, когда он зарождается и успешно развивается, и вторую эпоху – последнего 20-летия, предшествующего войне, когда никаких новых идей и планов создано не было, про-

⁴¹ *Nitzsche*. S. 108, 194.

⁴² *Lotz*. Die Ideen der deutschen Handelspolitik. 1892. S. 136.

тектионизм как бы автоматически продолжал двигаться дальше, не встречая препятствий на своем пути.

1877 г. является кульминационным пунктом фритредерской политики в Германии. Это год отмены пошлин на металлы – два года спустя, в 1879 г., нарождается протекционизм, издаётся охранительный тариф, когда тот же Бисмарк, который только что проводил с фритредерами либеральную таможенную политику, с презрением говорил о них, что «они не сеют, не жнут, не прядут», что «это те люди, которых наше солнце не греет, наш дождь не мочит, если они случайно вышли без зонтика». Нужна «реальная политика» в виде умеренно-охранительной системы, возвращение к тому испытанному пути, которым шел в течение полувека Германский таможенный союз, заявляли те самые люди, которые еще в 1873 г. усиленно боролись против протекционных пошлин, находили, что «если железозаводчики не в состоянии существовать без пошлин, то они могут выбрать себе иную профессию».

Протекционистами являлись производители полуфабрикатов – пряжи, чугуна, т. е. отраслей промышленности, имевших фабрично-заводский характер и поэтому «достаточно сильных, чтобы добиться охраны в качестве слабых». Противниками пошлин были, напротив, производители готовых продуктов – тканей, металлических изделий, химических продуктов, работавшие для экспорта и поэтому не нуждавшиеся в таможенном покровительстве и заинтересованные, чтобы пошлины на чугун, пряжу и иное сырье не удорожали им материал и не вызывали ответных пошлин в странах экспорта. Но эти производства имели еще кустарный характер, т. е. не были объединены, организованы; поскольку же имелись крупные предприятия, они соединяли ткацкое производство с прядильным, обработку железа и стали с собственными чугуноплавильными заводами, так что обложение сырья для них было безразлично. Голоса этих отраслей производства были слишком слабы – их заглушали заинтересованные в пошлинах крупные производители полуфабрикатов.

Кризис 1875–1876 гг. заставил крупных промышленников объединиться под флагом таможенной охраны, поставил их в весьма выгодное положение – в национальных интересах они могли добиться выгод для себя. А возразить им на это, что протекционизм искусственно направляет капитал в поощряемые отрасли, отнимая его у других производств, было невозможно. После обильного притока французских миллиардов, капиталов в Германии хватало повсюду; они бросались на все, искали себе работы в других странах. Был еще другой аргумент против пошлин – интересы потребителей. До тех пор пока фритредерами были сельские хозяева, они и являлись этими потребителями. Теперь же образовался союз слабых; острый кризис в промышленности и хронический сельскохозяйственный кризис, начавшийся с середины 70-х гг.; под влиянием затопившего Европу американского, русского и румынского зерна, объединил тех и других. До тех пор пока прусские землевладельцы экспортировали зерно в Англию, выменивая его на английские промышленные изделия, свободная торговля обеспечивала их дешевыми фабрикатами, дешевым капиталом, дешевым трудом. Теперь Германия стала импортировать зерно, и помещики экспорт признали опасным, раз они сами больше не экспортируют, провозглашая интересы производителей, выгодность для страны высоких цен: высокие цены на зерно – счастье для народного хозяйства, «*cherte fait abondance*»⁴³ как говорили когда-то физиократы. Лозунгом стала солидарность интересов, установление всеобщих таможенных пошлин, «общей таможенной повинности импортных товаров», так как охранительные пошлины для отдельных отраслей производства равносильны привилегии и вызывают, как и всякая несправедливая премия, вражду со стороны представителей прочих производств. Исключения должны быть сделаны для сырья – шерсти, хлопка, каменного угля.

Получается уравнительная справедливость, создаются равные для всех условия. Кто же остается при таких условиях потребителем? «Все производители, все пользуются охраной». На

⁴³ Дороговизна ведет к изобилию (франц.). – Прим. ред.

высказанное одним из германских правительств сомнение относительно желательности вводить пошлины на предметы массового потребления Бисмарк отвечал в резком стиле Фридриха Великого: «Предложение установить пошлины может вызвать возражения у потребляющего населения, но только у чиновничьего и от чиновничьих рент и аренд существующего, но и чиновники потеряют свои доходы, если они не придут на помощь производительному населению». А к этому еще прибавляли, что невысокие пошлины на зерно не будут падать на потребителя, а лишь сократят чрезмерную прибыль торговца, и ссылались на то, что небольшая пошлина на зерно сохранилась будто бы и в Англии, хотя на самом деле она уже с 1869 г. была отменена. Наконец, всеобщее обложение импортных товаров решало и другую задачу – фискальную; оно должно было избавить имперский бюджет от хронического дефицита. Это означает якобы возвращение к прусскому тарифу 1818 г., построенному на принципе многочисленных невысоких пошлин, – явное недоразумение, ибо тариф начала минувшего века всячески проводил принцип, что не может быть торговли там, где нет свободы.

Под этим знаком фискализма и всеобщей охраны был выработан и прошел в парламенте таможенный тариф 1878 г. Ему предшествовало анкетирование о состоянии металлургической и текстильной промышленности, причем, однако, работавшая более всего для экспорта шерстяная индустрия была почему-то исключена и само анкетирование производилось не на английский манер и имело целью не установление фактов, а должно было выяснить пожелания промышленников, поощрить их домогательства, снабдить правительство данными в определенном, заранее установленном направлении. Но и в таком виде результаты были еще не вполне годны.

Текстильную анкету пришлось еще подвергнуть «апретуре», прежде чем она оказалась подходящей для целей охранительной политики. Когда же появилась брошюра, содержащая всего только противопоставление выводов правительства из этой анкеты тому, что в ней действительно содержалось, впечатление получилось огромное. Цифры импорта и экспорта должны были доказывать, что в эпоху фритредерства экспорт был ежегодно на миллион марок меньше, чем импорт, т. е. устанавливал обеднение Германии, уход из нее золота, тогда как ясно было, что при отсутствии контроля за экспортом не могли получаться точные цифры статистики экспорта.

При обсуждении тарифа Бисмарк заявил, что при господстве свободной торговли Германия «истекает кровью», свободная торговля – ее слабость; нельзя от нее требовать, чтобы она одна ради этого теоретически правильного воззрения пожертвовала своей будущностью. «До сих пор, – говорил он, – благодаря широко раскрытым у нас дверям мы являлись складочным местом для всякого иностранного перепроизводства; наша обязанность – сохранить немецкий рынок, на котором теперь немецкое добродушие эксплуатируется другими странами, отдать его немецкой промышленности». Правда, протекционистами ни промышленники, ни землевладельцы себя еще не называли, ибо это слово звучало в Германии обидно, и ругательной клички «таможенника» никто не хотел еще признать за собой, – боялись выступать открыто протекционистами. «Принципиально мы убежденные фритредеры, но мы требуем... международного фритредерства», – заявили они и сами же первые создали покровительственный тариф. В рейхстаге был форменный аукцион, торг между промышленниками и аграриями – за плату в виде пошлин на зерно последние согласились голосовать за пошлины на промышленные изделия. «Иногда трудно было установить, где находишься: в рейхстаге или в ином, также весьма почтенном, собрании – на бирже».

В результате, германский тариф 1879 г. восстановил пошлины на одни промышленные изделия, например на железо; повысил обложение других. Металлургическая и текстильная промышленность, кожевенная, стеклянная, керамическая, химическая, производство изделий из дерева, камня, каучука, выделка свечей, мыла, переплетных и других изделий – все они получили пошлины. Появилось на свет и обложение зерна; последнее имело место пока еще

в весьма ограниченном размере, но и это обозначало крупное событие, разрыв с прошлым, с принципом, согласно которому предметы первой необходимости не подлежат обложению. Поступления от пошлин повысились со 104 млн мар. в 1877 г. до 190 млн в 1883 г. и до 358 млн в 1889 г., так что фискальная цель была достигнута. В покровительственном же отношении тариф 1879 г. являлся первым шагом, облегчившим дальнейшее продвижение, сооружение более энергичных таможенных заграждений в 1885 г. и 1887 г. для некоторых промышленных изделий (пряжа и ткани, часы, свечи, изделия из камня), в особенности же на зерно и на прочие сельскохозяйственные продукты; ставка на зерно поднята была в 1885 г. с 1 мар. до 3, а два года спустя – до 5.

Аргументация в пользу последней ставки применялась различная, в зависимости от того, кому надо было доказать полезность пошлины на зерно. Одних старались убедить в том, что пользу она приносит немецкому потребителю, а пошлина падает на иностранного импортера, если же цены растут, то повинны в этом спекулянты. Другим, заинтересованным в повышении цен, доказывали, что пошлина удерживает цены от падения. Третьим говорили, что пошлина так незначительна, что имеет лишь регистрационный характер, влияния же на цены не окажет. Но в таком случае к чему она? Все эти противоречащие друг другу аргументы нередко приводились одновременно.

Вслед за немецкими выступили и французские протекционисты. Они утверждали, что 60-е гг. нанесли стране ущерб, ибо экспорт увеличился в меньшей степени, чем импорт. Они забыли, однако, что импорт заключался в необходимом для французской промышленности сырье. Жертвовать внутренним рынком в погоне за внешним, восклицали в парламенте Мелин и Пуэ-Кертье, – не значит ли это отказываться от верного в пользу миража? Истинный рынок для французских промышленников составляет Франция, тем более что все другие народы перешли к протекционизму. Может ли Франция, одна только, если не считать Англии, оставлять для всех открытыми свои двери, когда все другие заперты? «Назовите мне хоть один департамент, который бы выиграл от торговых договоров 60-х гг. Все отрасли промышленности страдают от них, страдает и сельское хозяйство». «Из тридцати французов двадцать семь живут сельским хозяйством» – надо прийти им на помощь, американская конкуренция уничтожит последние остатки сельского хозяйства Франции. Овцеводство уже погибает: «Может ли оно существовать при таких условиях, когда овцевод получает за шерсть цену, устанавливаемую свободной конкуренцией, а платит за одежду, выделанную из той же шерсти, по цене, господствующей при охранительной системе?» Французские промышленники ссылались на то, что они уплачивают огромные налоги; либо необходимо их понизить, что невозможно, либо обложить в целях уравнительности иностранные товары. В противном случае появляется социальный аргумент – промышленники, переобремененные налогами, вынуждены будут сократить ту единственную статью расходов, которую еще можно уменьшить и которой они до сих пор еще не трогали, – заработную плату. Рабочие, следовательно, заинтересованы в таможенном протекционизме; это подтверждается и понижением заработной платы в Англии после перехода ее к свободной торговле; на самом деле, в Англии – это известно было всем – плата быстро повышалась.

И во Франции первый шаг имел главным образом принципиальный характер, так как тариф 1882 г. еще немногим повысил пошлины на фабрикаты, сырье же и сельскохозяйственные продукты, несмотря на требование защиты сельского хозяйства, по-прежнему были либо вовсе свободны от пошлин, либо обложены невысокими ставками. Но такое переходное состояние не могло продолжаться долго. В 1885 и 1887 гг. и Франция, под влиянием дальнейшего падения цен на зерно на мировом рынке, что отразилось и на ценах на землю (в 1874 г. гектар стоил 2000 фр., в 1884 г. – 1785 фр.), подняла обложение пшеницы с 0,60 фр., которое было установлено в 1861 г., до 3, а затем до 5 фр. Значительно увеличены были пошлины на скот (быки вместо 15 фр. облагались в 25 и затем в 38 фр., коровы вместо 8 фр. в 12 и затем

в 20 фр.) и на другие сельскохозяйственные продукты; некоторые повышения последовали и в 1889–1890 гг. Однако наиболее крупную победу над наивными идеалистами фритредерами составлял тариф 1892 г. Протекционисты, во главе с тем же Мелином, который выступал уже в 1881 г., но теперь играл гораздо большую роль, ссылались прежде всего на пример конкурентов, как и вообще государств, с которыми Франция ведет оживленные торговые обороты: все они – Германия, Австро-Венгрия, Италия, уже не говоря о России и Соединенных Штатах, успели резко изменить свою торговую политику.

Франция, говорили они, составляет фритредерский оазис среди сплошного европейского протекционизма, отсюда изменение ее положения к худшему. Называли отдельные страдающие отрасли промышленности, как, например, шелковую промышленность, хотя представители последней вовсе не придерживались такого взгляда, находя, напротив, что французская шелковая промышленность не имеет основания опасаться конкуренции. Состояние других отраслей, как, например, кожевенной, не считали неблагоприятным, но все же в интересах успешного развития их требовали повышения пошлин. Производство чугуна, по признанию самих протекционистов, растет, но не столь быстро, как в Англии, Бельгии, Германии. Хлопчатобумажная промышленность также движется вперед, но в Соединенных Штатах это развитие идет еще скорее. Причину отсталости Франции они усматривали в том, что в Англии топливо дешевле, в Бельгии и Германии меньше обходятся и топливо, и рабочие руки.

Поэтому они настаивали на необходимости уравнивать положение Франции и других государств, создать одинаковые издержки производства для собственных и импортных товаров; тем более, что с 1860 г. налоги во Франции повысились на 700 млн фр. Единственным средством, по их мнению, является применение покровительственной системы, охраняющей промышленность, гарантирующей рабочим высокую плату. «Не следует забывать, что лучшая система та, которая обеспечивает населению наибольшее количество труда, так как чем больше труда, тем большая получится сумма заработной платы для рабочих» (Мелин). «Мы не требуем революции таможенного тарифа – мы хотим лишь исправить недостатки прежнего тарифа».

Так снова выдвигается в первый ряд уравнительная роль пошлин и их необходимость для рабочих. Делалась ссылка и на то, что импорт Франции превышает ее экспорт, а это свидетельствует о том, что Франция беднеет, задолженность ее по отношению ко всем другим странам увеличивается. На это возражали, что такие разговоры об обеднении Франции не только противоречат несомненному процветанию страны, но и обидны для нее, указывали на то, что вклады сберегательных касс за последнее десятилетие чрезвычайно возросли, обращали внимание на результаты последней Парижской выставки 1889 г., где французская промышленность представилась всем в самом блестящем виде; наконец, подчеркивали, что торговый баланс ничего не доказывает, так как, кроме экспорта товаров, существуют еще и другие виды экспорта, которых таможня не видит и не отмечает, – экспорт капиталов, процентами с которых, получаемыми из других стран, французы оплачивают импортируемые товары. Протекционисты, несмотря на все, повторяли, что хотя торговый баланс есть действительно лишь часть платежного баланса, – а только последний выражает состояние страны – но все-таки Франция будет богаче, если, вместо того чтобы покупать товары за границей, она станет производить их сама.

Представители промышленности объединились с сельскими хозяевами: «Мы требуем, чтобы наша сестра – сельскохозяйственная промышленность – была поставлена в равные условия с обрабатывающей индустрией. Союз заключен, он стоит крепко». Протекционисты добились того, что таможенные ставки были значительно повышены. Исходя из поступлений 1889 г. и предполагая, что импорт будет тот же, каким он был до введения нового тарифа, получаем, что таможенные доходы должны повыситься с 144 до 259 млн фр., т. е. на 80 %. В этом выразилось усиление протекционизма. В действительности в 1893 г. получилось всего 212 млн – новый тариф, следовательно, затруднил импорт многих товаров, в том числе и сельскохозяйственных продуктов.

В одном отношении протекционисты были правы: Франция шла по тому же пути, который избрали еще до нее другие страны. Еще годом раньше, чем в Германии, в 1878 г., был издан новый тариф в Австрии, который являлся мостом от прежней либеральной политики к протекционизму и мотивировался соображениями уравнительности – тяжелыми внутренними налогами. Повышены были ставки на пряжу, ткани, кожу и изделия из нее, стеклянные, медные, галантерейные товары. Но металлургическая и машиностроительная промышленность еще почти ничего не добила, и вообще в 1878 г. Австрия осторожно подходила к тарифу, не решаясь делать серьезных шагов, пока другие страны не перешли к покровительственной политике. «В Европе наступило сильное стеснение – с востока давили русские и румынские сельскохозяйственные продукты; английский рынок был частью закрыт, частью занят заокеанскими товарами, Германия, лишившись Англии, ограничила экспорт из Австрии, а Австрия отмежевалась от России и Румынии; так бывает при внезапной остановке поезда, когда вагоны толкают друг друга обратно, наседая один на другой»⁴⁴.

Но в следующем 1879 г. Германия выступила со своим тарифом, идущим в этом направлении дальше австрийского и высоко облагающим именно предметы австрийского экспорта: сельскохозяйственные продукты, стеклянные и керамические изделия, льняную пряжу и ткани, галантерейные товары. Это развязало руки Австрии, и при пересмотре тарифа в 1882 г. она не только усилила обложение чугуна, железа и машин, бумажной пряжи и тканей, опередив снова Германию, но и установила высокие пошлины на зерно и скот, хотя при аграрном характере Австрии они имели для нее мало значения. Но на этот тариф 1882 г. последовал и ответ со стороны Германии – двукратное поднятие пошлин на сельскохозяйственные продукты в 1885 и 1887 гг., – и Австрия немедленно копировала их в 1887 г. В 60-х гг. Австрия и Германский таможенный союз старались опередить друг друга в понижении пошлин; теперь их соревнование обратилось в противоположную сторону – в область усиления их. Впрочем, новый покровительственный тариф Австрии был направлен не только против Германии, с которой она в политическом отношении разошлась, но и против английских товаров, которые ей, с ее отсталой техникой, внушали страх.

И в Италии 1878 г. означал поворот. Некоторые повышения прежнего тарифа были произведены уже в 60-х гг., но они имели фискальный характер: у казны средств не было, дефициты были велики, пошлин поступало мало. Пришлось обложить ими даже сельскохозяйственные продукты – зерно, муку, скот, и не только при импорте, но и при экспорте – лучшее доказательство фискальных стремлений, и это повторялось неоднократно; в результате таможенный доход повысился с 61 млн лир в 1865 г. до 98 млн лир в 1874 г. Но изменения и исправления тарифа, произведенные без всякого плана, в конце концов настолько подточили основание первоначальной системы, что его пришлось заменить новым. Тариф 1878 г. уже исходил из двойной идеи фискального и покровительственного обложения и в силу этого отличался в еще большей мере половинчатостью, чем современные ему тарифы германский и австрийский. Правительство желало повысить доход от таможен, но, имея в виду жалобы промышленников, пыталось устранить и ошибки и непоследовательности прежнего тарифа, так чтобы фабрики выше облагались, чем сырье, из которого они выделаны, а не наоборот, как это было раньше, – чтобы ставки шли в уровень с техническими условиями производства. Фискальная цель была осуществлена – доход в течение следующих 6 лет удвоился (1878 г. – 105 млн лир, в 1884 г. – 208), протекционисты же остались тарифом 1878 г. весьма недовольны. В начале 80-х г. они настаивали уже на систематическом проведении охранительной торговой политики, на подражании примерам Австрии, Германии, Франции.

Весьма недовольны были протекционисты и отчетом назначенной для выяснения вопроса о тарифе комиссии. В ответ на требование заинтересованных кругов возможно ско-

⁴⁴ Peez. Die österreichische Handelspolitik in den letzten 25 Jahren. 1892 // Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 49. S. 56.

рее ограничить доступ иностранных товаров на итальянский рынок последовал осторожный разбор положительных и отрицательных сторон охранительных пошлин. Признавалось принципиально возможным, а в данное время для Италии даже желательным, установление таможенной охраны; но указывалось на необходимость чрезвычайной осторожности, ибо не надо думать, что всякая, даже самая сильная охрана действует благодетельно. Комиссия перечисляет много опасностей таможенного покровительства, – это последнее может и затормозить техническое усовершенствование предприятий, и чрезмерно повысить предпринимательскую прибыль, что вызовет нездоровую конкуренцию и направит капитал на неправильный путь. Оно грозит, наконец, конфликтом между различными отраслями производства: прядильщики добиваются пошлин на пряжу, ткацкие фабрики протестуют против этих пошлин, но требуют пошлин на ткани, столь невыгодных для красильных заведений. «Ввиду этого, – заключает комиссия, – повышение пошлин хотя и допустимо, но с той осторожностью и умеренностью, какая соответствует гению итальянского народа, который и в экономической жизни не признает революции, а является другом осмысленного и терпеливого развития».

Но эти рассуждения уже не интересовали протекционистов в итальянском парламенте, которым нужно было только принципиальное согласие комиссии на таможенную охрану промышленности; что же касается размеров ее, то итальянский тариф 1887 г. своими ставками на промышленные изделия обогнал германский и австрийский, лишь французского он не достигал. На заключение же комиссии относительно сельскохозяйственных пошлин парламент вообще не обратил внимания. Комиссия называла эти пошлины, в особенности на зерно, мерой искусственной, способной лишь усыпить сельских хозяев, тогда как им нужны реформы для приведения хозяйства в соответствие с новыми условиями мирового рынка, с падением цен на продукты; этим путем сельское хозяйство лишь в состоянии организовать самооборону. Протекционисты поступили совершенно иначе – внесли в тариф 1887 г. высокие ставки на зерно, муку, рис, масло, скот, лес и, не остановившись на этом, продолжали повышать их и в следующие годы (1888, 1894, 1898), все более и более усиливая аграрный протекционизм; лишь торговые договоры Италии с другими странами заставляли ее производить остановки в этом движении.

Швейцария в 80—90-х гг. не увлеклась протекционизмом, напротив, все усилия ее были направлены к тому, чтобы сдерживать порывы ее соседей. «Будучи маленькой континентальной страной с тяжелыми условиями существования, с малопродуктивной почвой, без морских портов и без колоний, – заявлял в 1892 г. Нума Дроц в своей «поистине перикловской» речи, – Швейцария вынуждена приобретать значительную часть нужных населению для жизни предметов за границей. За это она может платить лишь изделиями своей промышленности. Уже в течение 20 лет ей ставятся всяческие препоны. Нас готовы по-прежнему снабжать всевозможными продуктами, но нашим товарам отрезают путь... Швейцария имеет право и обязанность всеми силами бороться с этими поползновениями... Европа в своих же интересах поручила Швейцарии охрану альпийских и юрских горных проходов, задачу, которая обременяет Швейцарию крупными расходами... Но мы должны сказать своим соседям: не задавите нас, вы, великие и могучие, своими таможенными барьерами! Дайте нам жить. Это наше право, которое мы добыли своей кровью и уважать которое требует и справедливость, и ваш собственный интерес».

Однако стены, воздвигаемые другими странами и тесным кольцом окружившие Швейцарию, заставили все же и ее реагировать на эти стеснения ее экспорта, тем более что Швейцария вводила строгую охрану труда на фабриках и заводах, удорожавшую производство. Но будучи втянута в протекционистское движение, Швейцария держалась весьма осторожно, ограничиваясь немногим не только в тарифе 1887 г., но и в следующем за ним тарифе 1892 г. Нужно было лишь остановить чрезмерный наплыв иностранных изделий, которые, под влиянием перепроизводства, двинулись на новые рынки и грозили погубить швейцарскую промышленность;

необходимо было позаботиться о развитии новых отраслей производства, так как старинные, ставшие как бы второй натурой швейцарского населения промыслы не могли выдержать новой конкуренции крупных промышленных государств. Хлопчатобумажная промышленность, шелкоткацкая, шелкокрутильная, производство вышивок не могли иметь будущности; их экспорт не мог удержаться на прежнем уровне, и их должны были заменить новые отрасли производства, о которых до сих пор мало заботились, – выделка шерстяных и льняных изделий, платья и белья. Эти промыслы могли рассчитывать на широкий рынок внутри страны, но для этого нужна была поддержка в течение известного переходного периода, пока они крепко станут на ноги. В сельском хозяйстве усиленное производство мяса должно было возместить сокращающийся экспорт швейцарских сыров.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.