

Протекционистские уклоны в послевоенной торговой политике капиталистических стран

Несмотря на утверждения капиталистической печати, несомненно, что в послевоенные годы экономические противоречия между различными государствами не только не ослабли, но, наоборот, приобрели значительно более острый характер. Это обостряющееся противоречие интересов находит свое выражение не только в той невероятно ожесточенной борьбе, которую ведут наиболее крупные и индустриализированные капиталистические державы за те или иные мировые рынки для сбыта своей продукции, но и в том остром протекционизме, который красной нитью проходит через всю послевоенную торговую политику большинства буржуазных государств. В виду этого представляется целесообразным и актуальным остановиться вкратце на послевоенном протекционизме и попытаться показать те сдвиги, которые были произведены протекционистской идеологией в послевоенной торговой политике старых и вновь образовавшихся государств. Оговорим при этом, что мы не претендуем на исчерпывающий анализ и полноту, ограничиваясь лишь выявлением наиболее характерных фактов, штрихов и тенденций. Начнем с Англии.

1. Эволюция английской таможенной политики

Одним из наиболее характерных последствий империалистической войны являются безусловно те сдвиги, которые произошли в торговой политике Великобритании.

Являясь до самого последнего времени крупнейшим экспортером фабричных товаров и не менее крупным импортером пищевых продуктов, эта мировая капиталистическая держава была всегда той страной, где, как выражаются буржуазные экономисты, „традиции свободного товарообмена пустили наиболее глубокие корни“. Правда, эти же экономисты не скрывают, что чрезвычайные, об'ективные обстоятельства не раз вынуждали Англию делать те или иные „временные отступления“ от принципов свободного товарооборота, но, в общем и целом, Великобритания оставалась верной своей традиционной доктрине в области внешней торговли.

Не углубляясь в историю торговой политики Англии и оставляя в стороне относительно давнишнюю протекционистскую кампанию старика Чемберлена, нельзя все же не указать, что еще сравнительно недавно, а именно в сентябре 1915 года, Мак-Кена ввел ряд пошлин (названных его именем) на целую группу товаров, как-то: автомобили, часы и будильники, музыкальные инструменты, фильмы и т. д. Но эти тарифы, кстати весьма высокие, преследовали, как указывал сам автор этих пошлин, цель не столько защищать английскую промышленность от иностранной

конкуренции, сколько ограничить непроизводительные затраты на роскошь, которые в военный период могли бы иметь тяжелые последствия для экономики воюющей страны.

После окончания мировой войны в Англии делались кое-какие попытки возвратиться к традиционному режиму свободного товарообмена.

Однако, Англия, как, между прочим, и все остальные европейские капиталистические державы, принимавшие участие в империалистической войне, вступила, вскоре после окончания последней, в полосу сильного экономического кризиса, расшатавшего не только народное хозяйство страны, но и сильно затронувшего государственные финансы, а также поколебавшего устойчивость национальной валюты. Из нашей печати уже известны те невероятные усилия, которые прилагала впоследствии Англия к стабилизации фунта стерлингов, при чем надо указать, что стабилизировать фунт на уровне золотого паритета удалось лишь в 1924 году. Экономические последствия этой внезапной валоризации не заставили себя долго ждать. В частности, следует отметить, что внутренний английский рынок стал наводняться иностранными фабричными товарами и в особенности товарами стран с низкой или обесцененной валютой, или где себестоимость продукции по целому ряду причин была ниже, нежели в Англии. В то же время реализация английских товаров на внешних рынках начала наталкиваться на большие и все возрастающие затруднения вследствие высокой стоимости этих товаров.

Безработица, свирепствовавшая в стране и до этого, начала принимать грандиозные и угрожающие размеры, что и вынуждало тогдашнее консервативное правительство принять ряд мероприятий в целях предотвращения дальнейшего расширения кризиса. Само собой разумеется, что, как и следовало ожидать, в первую очередь консервативное правительство стремилось отвоевать для английских товаров значительно более крупное место на внутреннем рынке, а затем найти новые внешние рынки сбыта, могущие бы компенсировать те, которые Англия потеряла в странах с низкой валютой.

В целях осуществления этого, отнюдь не нового и оригинального плана, тогдашние руководители экономической политики Великобритании пытались в первую очередь расширить и углубить экономические связи между метрополией и доминионами.

Иллюстрацией этой политики служит решение имперской конференции о введении предпочтительных тарифов, имевших целью создать привилегированный режим для английских товаров при их ввозе в доминионы.

Параллельно этому, в бюджет 1925 года были включены большие суммы, специально предназначенные для расширения всеми доступными методами и силами внешних рынков сбыта для товаров, вырабатываемых в пределах английских владений и для побуждения клиентуры отдавать предпочтение этим английским товарам. Более того, для проведения в жизнь всех этих и аналогичных мероприятий была создана специальная междуимперская комиссия.

Среди мероприятий, осуществленных этой комиссией, видное место занимают усиленное рекламирование английских товаров, обязательный товарный знак, указывающий на английское происхождение товара и т. д., при чем все это сопровождалось сильнейшей агитационной кампанией, в которой принял участие даже сам королевский двор.

„Покупайте лишь английские товары“ — таков был лозунг, который распространял галльский принц во время его поездки в Австралию.

На ряду с этими „психологическими“ методами был осуществлен ряд чисто практических актов. Трудно перечислить все те ограничительные мероприятия, которые были реализованы британским правительством. Однако, в качестве иллюстрации можно назвать наиболее характерные, как-то: запрещение ввоза синтетических красящих веществ, живого скота и т. д.

Одновременно с этим была значительно усилена помощь, оказываемая экспортерам со стороны государства в виде долгосрочных экспортных кредитов, при чем установленная для этих целей сумма составляет на период от 15 июля 1926 г. до сентября 1929 года 20 млн. фунтов стерлингов.

Помимо всего этого была установлена целая система гарантий известных под именем Trade Facilites, которая позволяла фирмам, желающим предпринять работы или передать заказы, получать кредиты на выгодных условиях, если эти заказы или работы в состоянии дать работу английским предприятиям и английской рабочей силе.

Совокупность этих мероприятий получила свое подкрепление во все возрастающем количестве таможенных такс, несмотря на то, что даже многие видные члены консервативной партии опасались окончательного разрыва с традиционными принципами свободного товарообмена.

Наметившееся уже в 1921 году движение нашло свое отражение в бюджете 1925 года в виде целой серии таможенных пошлин, которые пытались иногда представить в качестве необходимых фискальных мероприятий, но которые в действительности имели в виду защитить английскую промышленность от опасной иностранной конкуренции.

Подтверждением этого служит тот факт, что через несколько месяцев за этими таксами последовал так называемый охранительный регламент, который позволяет тем или иным отраслям прибегнуть, после предварительной анкеты, к помощи защитительных прав, если эти отрасли считают свое положение угрожающим из-за иностранной конкуренции.

В то же время, как мы уже указывали, с 1 июля 1925 г., Великобритания восстановила мак-кеновские пошлины. Этими пошлинами, составляющим $33\frac{1}{3}\%$ ad valorem, облагаются автомобили, музыкальные инструменты, часы, фильмы и т. д. Была введена также пошлина в размере от 26% до 40% ad valorem на шелк, в $33\frac{1}{3}\%$ на ножевые изделия, кружева и перчатки, в $17\frac{1}{2}\%$ на картонаж и оберточную бумагу и т. д.

С другой стороны, к некоторым товарам была применена пошлина так называемая Industries Cles. Эта такса, установленная в размере $33\frac{1}{3}\%$ ad valorem, применяется к оптическим стеклам, точным инструментам, ректификаторам для беспроводного телеграфа, к химическим синтетическим товарам (не краскам).

Как видно из изложенного, если английское правительство и „выполнило“ свое обещание не вводить общий защитительный тариф, то, тем не менее, оно прибегло к мероприятиям, имеющим явно протекционистский характер. И сколько бы ни старалось консервативное правительство придать этим мероприятиям временный характер, оно не может скрыть того, что эти мероприятия, тем не менее, были значительно усилены в

1926 году. Охранительный закон был возобновлен 19 августа 1926 года на десятилетний период, а с 1/1 1926 года пошлины на оптические стекла и оптические инструменты были подняты (с 1 мая 1926 года) до 50 % ad valorem, тогда как отдельные части научных инструментов, электроды и т. д. обложены пошлиной в $33\frac{1}{3}$ %. Суммируя все вышеизложенное, приходится констатировать, что Великобритания под давлением последствий, вытекающих из ее валютной политики, должна была отказаться от своего традиционного принципа свободного товарообмена и стать на путь самого неприкрытого капиталистического протекционизма. В этом факте кроется одно из наиболее крупных достижений империалистических группировок и классов Великобритании. По последним сообщениям великобританской печати и специальных органов других европейских стран, протекционистский уклон торговой политики Великобритании принимает все более острый характер, заставляя почти забыть о принципах свободного товарооборота, считавшихся когда-то гордостью английского либерализма и экономической системы Великобритании.

2. Американский протекционизм

В отличие от новой послевоенной таможенной политики Англии, американский протекционизм не является нововведением. Но все же нельзя отрицать того, что в послевоенные годы протекционизм в Соед. Штатах значительно усилился, приняв весьма резкий характер.

Порожденные отчасти благодаря финансовым потребностям, вызванным войной за освобождение, тарифы Мак-Кинлея (1891), Динглея (1897) и закон Пузон-Альдрик (1910) еще до мировой войны значительно усилили протекционистские начала в американской торговой политике.

Специфическое географическое положение заатлантической республики позволяло ей постепенно усиливать свои протекционистские мероприятия, не особенно опасаясь при этом ответных репрессий со стороны заинтересованных держав. Такая политика была тем более возможна для С. Ш., что последние, как известно, ввозят из Европы, главным образом, второстепенные товары, выдерживающие большие пошлины, тогда как старый контингент вывозил из Америки сырье или пищевые продукты, облагаемые в ввозящих странах невысокими пошлинами, а иногда эти продукты ввозятся совершенно беспошлинно. Благодаря всему этому каждый раз, когда Вашингтонское правительство вступало в переговоры с какой-либо державой на предмет заключения торгового договора, оно находилось в значительно более выгодном положении, нежели противная сторона.

И, действительно, как вполне правильно указывает экономическая печать капиталистических стран, начиная с 1910 года, Соед. Штаты применяли в своей торговой и договорной политике так называемую систему „прокламаций“, под которой подразумевается правительственный акт, имеющий целью освободить продукты той страны, которой этот акт касается, от сверхтаксы, которой облагаются товары стран, не получивших такой привилегии. А как известно „прокламация“ разрешается лишь после получения гарантий в том, что получающая такую привилегию данная страна и не будет применять в отношении американских товаров худших условий и что Соед. Штаты будут немедленно получать все преимущества, разрешенные другим странам, т. е. право наиболее благоприятствуемой нации.

Некоторые политические деятели и экономисты рассчитывали, что американский протекционизм несколько смягчится после войны, при чем основанием к такому предположению служили следующие соображения. Во время мировой войны американская промышленность, превратившаяся в крупного поставщика Европы, разбухла, будучи благодаря этому вынуждена ориентироваться на заатлантические рынки. Все симптомы указывали тогда на то, что американская промышленность пожелает сохранить за собой в дальнейшем эти рынки. А для этого она вынуждена будет придать своей торговой политике более глубокий и эластичный характер. С другой стороны, некоторые экономисты допускали мысль, что скопленные в Соед. Штатах запасы золота расплытся путем закупок на внешних рынках, т. е. путем увеличения импорта. Наконец, многие либеральные деятели полагали, что американский протекционизм сделает некоторые уступки тем „высокогуманным и демократическим принципам“, проповедником которых являлся в Европе покойный Вильсон.

В действительности же эволюция американской таможенной политики в послевоенные годы вскоре уничтожила все эти иллюзии и надежды. Президентские послания конгрессу, а также различные мероприятия тарифной комиссии возвестили несомненное усиление протекционизма, несмотря на то, что каждое из этих протекционистских мероприятий сопровождалось обычно трафаретным уверением в преданности Соед. Штатам, принципу „коммерческого равенства“. В переводе на практический язык янки это означало не что иное, как оградить себя от всего остального мира высокой таможенной стеной.

Нет надобности подчеркивать, что эта строго выдержанная протекционистская политика Соед. Штатов знала и некоторые незначительные исключения, но только в отношении таких стран, где этого требовали политические интересы, как, например, Канада или Куба. Но как бы то ни было, несмотря на эти незначительные отступления и на либеральную фразеологию американских дельцов, Соед. Штаты значительно увеличили свои довоенные таможенные тарифы.

Первое увеличение таможенных тарифов было реализовано Emergency Tariff act от 27 мая 1921 г., за которым последовал закон от 21 сентября 1923 г., введший вызвавший столько шума и споров в Европе тариф Фордней Мак Кюмблер. Известно, что этот тариф предоставлял возможность изменять в случае необходимости базисные тарифы некоторых пошлин согласно системы American Valuation. Означенная система заключалась в том, что в таможенных целях принимается во внимание себестоимость импортных товаров в вывозящей стране путем проверки, по мере надобности, деклараций иностранных купцов, на основании их бухгалтерских книг или аналогичных документов. При появлении вышеизложенного закона, в коммерческих сферах полагали, что эта система совершенно противоречащая устоявшимся коммерческой практике и традициям, не сможет получить нормального практического осуществления.

Однако, из печати уже известно, какое широкое применение эта система получила в европейско-американских торговых взаимоотношениях и какую резкую полемику она вызвала на страницах французской, немецкой и английской печати и, наконец, какие затруднения она породила в экспортных операциях этих европейских стран.

Несомненно, что тариф Фордней является рекордным даже по сравнению с предыдущими протекционистскими тарифами Соед. Штатов.

Согласно этому тарифному закону, повышение, как и уменьшение, таможенных ставок находится всецело в ведении тарифной комиссии и президента, при чем обе эти возможности должны в принципе базироваться лишь на производственной себестоимости импортируемых товаров в том виде, в каком эта себестоимость представляется *American Valuation*. Иначе говоря, учитывая сложность последней, нет возможности ожидать в ближайшем будущем эволюции американской таможенной политики в сторону ослабления того ее резко выраженного протекционистского уклона, который она приняла в послевоенные годы.

Встреченный, в общем, весьма хорошо промышленными и финансовыми кругами Америки тариф Фордней получил одобрение и со стороны самого бывшего президента Гардинга, который заявил, что закон Фордней является „наиболее крупным шагом вперед за последний век“ в области тарифной политики Соед. Штатов.

Однако, при практическом проведении в жизнь тариф Фордней нашел себе много врагов и противников и, в частности, в лице президента тарифной комиссии доктора Тамиса, который, будучи сам убежденным протекционистом, признал все же, что „этот текст является путанным и непонятным и весьма трудно оправдываемым“.

На последних выборах, где протекционистские лозунги играли крупную роль, они все же не вызывали того энтузиазма у избирателей, на который рассчитывали сторонники протекционистской доктрины. При этом необходимо отметить характерное явление, что осторожный и критический подход к протекционистской программе наблюдался больше всего в среде избирателей фермеров, являющихся обычно наиболее яркими сторонниками протекционистской политики.

Тем не менее, протекционистские лозунги и принципы продолжают играть руководящую роль в торговой политике Америки. Подтверждением чего может служить хотя бы тот факт, что в открывшейся уже избирательной кампании высокие таможенные пошлины на иностранные товары обещают быть тем именно боевым пунктом политической платформы, который вызывает меньше всего возражений со стороны двух борющихся за власть политических партий американской буржуазии: республиканской и демократической.

Что это так, подтверждает также недавний таможенный конфликт между Соед. Штатами и Францией.

3. Японский протекционизм

Общеизвестно, что за последние 30—40 лет Япония пережила период необычайно бурного экономического развития, при чем даже страшная катастрофа 1923 года не приостановила этого экономического роста, а лишь несколько замедлила темп его. Для характеристики в нескольких словах экономики Японии следует указать, что территория, пригодная к расселению жителей, составляет 620.000 кв. км, тогда как население Японии превышает уже ныне 77 млн. человек, не говоря уже о ежегодном приросте в 800.000 человек.

Для пропитания такого огромного и методически возрастающего населения Япония объективными условиями была вынуждена вступить на путь мощной индустриальной экспансии.

Но, как известно, в Японии, производящей много шелка, железа и угля, отсутствуют другие сырьевые товары и ресурсы, необходимые для ее промышленности и индустриализации страны, и, в частности, Япония вынуждена покупать за границей шерсть, хлопок, а также большие партии пищевых продуктов. Однако, эту весьма острую сырьевую проблему Японии удалось разрешить более или менее удовлетворительно, при чем чрезвычайная активность ее населения позволила ей создать за сравнительно короткий промежуток времени мощную индустрию, обеспечив последнюю такими рынками сбыта, которые одно время свели дефицит японской внешней торговли до минимума. Иллюстрацией последнего может служить хотя бы тот факт, что в 1925 году импорт достиг суммы в 2.572 млн. иен, тогда как экспорт выразился цифрой в 2.305 млн. иен, что дает, таким образом, незначительный дефицит всего в 267 млн. иен. Для достижения таких результатов и в надежде на улучшение положения в дальнейшем, Япония вынуждена была прибегнуть к различным мероприятиям, которые, невзирая на утверждение японских правительств и японских экономистов, все же носили явно протекционистский характер. Действовавший до самого последнего времени в Японии таможенный закон это тариф 1910/11 года, который, благодаря своему относительно умеренному характеру, позволил Японии завоевать ее таможенную автономию. Инспирированная необходимостью пропуска на ее территорию различных дефицитных сырьевых и пищевых товаров, Япония не имела в ту эпоху никакого интереса в том, чтобы создавать таможенные рогатки и преграды, которые удорожали бы стоимость жизни внутри страны.

Но с тех пор экономические условия сильно изменились. Стоимость товаров значительно повысилась, промышленность достигла в своем развитии небывалых размеров, так что в один прекрасный момент перед Японией выплыла первоочередная проблема о необходимости начать борьбу с затратами японцев на приобретение за границей предметов роскоши. Осуществление этого мероприятия представлялось руководителям японской торговой политики тем более необходимым, что импорт предметов роскоши принял одно время большие размеры, значительно увеличив внешнеторговый дефицит, не говоря уже о том, что ввоз иностранных предметов роскоши мог, по мнению японских правительственных кругов, „привить японцам вкус и стремления к роскоши“. А это последнее должно было неминуемо вызвать требование об увеличении зарплаты и, следовательно, привести косвенным образом к удорожанию стоимости продукции национальной промышленности.

Совокупностью этих фактов и обстоятельств и объясняется то, почему на завтра после принятия Соед. Штатами в 1924 году *Immigration Bill*, имевшего своим последствием задержку внутри Японии значительного количества эмигрантов, не могущих отныне получить доступа в Соед. Штаты, японское правительство решило повысить таможенные тарифы на 100% в отношении 250 предметов роскоши.

Приводимые для объяснения этого мероприятия мотивы, поскольку это видно из выступления тогдашнего министра финансов Хамагуши (кабинет Като), могут быть охарактеризованы так.

Делая предметы роскоши, путем высоких пошлин, недоступными, японцы обойдутся и без них; тогда, как путем сокращения импорта наиболее дорогих и бесполезных предметов, можно уменьшить разницу между импортом и экспортом. Но наряду с этими двумя мотивами существовал и третий, тайный мотив, который заключался в желании защищать национальную индустрию, начавшую уже также выпускать предметы роскоши.

Несколькими месяцами позже протекционистские тенденции токийского правительства получили новое и притом неопровержимое подтверждение.

Мы имеем в виду ту поощрительную политику, которую японское правительство начало проводить активно в отношении целого ряда отраслей национальной промышленности и в особенности закон об «экспортных картелях», вошедший в силу 1 ноября 1925 года.

По существу, этот закон сводился к выдаче субсидий промышленным группировкам и объединениям, при чем для получения таких субвенций эти объединения должны были выполнить целый ряд формальностей.

Конкретно говоря, объединенные фирмы должны были сотрудничать под контролем правительства в выборе их продуктов, в выработке типа и способа упаковки, хранения на складах и транспорта. Кроме того, эти фирмы должны были притти к определенному соглашению в случае необходимости ограничения их продукции насчет улучшения качества последней, принять на себя обязательство о передаче всех спорных дел на рассмотрение арбитражной комиссии, а также быть всегда готовыми к осуществлению мероприятий по снижению расходов, цен и т. д.

И, наконец, эти объединенные фирмы должны были согласиться на контроль разрешаемых им различных привилегий и сотрудничать в совместной организации ярмарок, выставок и т. д. Из всего этого видно что созданные таким путем картели, пользующиеся поддержкой со стороны государства в виде дешевостоящих займов и кредитов, субвенций и различных поощрительных мероприятий, являются, в конечном итоге, не чем иным, как своеобразной формой японского «уэмпинга». Наконец, необходимо отметить, что в 1926 году был опубликован новый таможенный тариф, основные моменты которого могут быть охарактеризованы следующими положениями: 1) уничтожение или значительное уменьшение пошлин на необходимые для японской промышленности сырьевые товары; 2) сокращение пошлин на предметы широкого потребления; 3) повышение такс на некоторые фабричные товары в целях защиты соответствующих отраслей японской промышленности; 4) введение, по возможности, специальных тарифов вместо тарифов *ad valorem* для предотвращения сложных и бесполезных процедур оценки стоимости.

Новый тариф вошел в силу с 1 апреля 1926 года. Поскольку можно судить на основании более годового результата, применение этого тарифа вызвало, с одной стороны, сокращение импорта, а с другой стороны — значительно увеличило, по сравнению с предыдущими годами, цифру таможенных сборов, поступивших в казначейство.

Такова в самом сжатом виде характеристика таможенной политики Японии.

Как мы видели из всего вышеизложенного, эта японская таможенная политика преследует двойную цель: с одной стороны — до-

биться активного внешнеторгового баланса путем сокращения ввоза фабричных товаров и оказания помощи национальной индустрии, а с другой стороны — дать возможность национальной индустрии расширить свой экспорт, что, по мнению японских экономистов, должно дать возможность все возрастающему населению жить и находить применение своего труда на относительно бедной японской земле.

Так или иначе, но факт таков, что Япония углубляет систематически свою протекционистскую политику, хотя нужно подчеркнуть, что этот протекционизм принимает у нее иногда несколько иные формы, нежели в капиталистических странах европейского и американского континентов.

4. Ориентация таможенной политики Чехо-Словакии

Разгром австро-венгерской империи и последовавший вскоре раздел территорий последней на ряд самостоятельных государств — наследников бывшей Австро-Венгрии, внесли сильную пертурбацию в экономическую жизнь и деятельность народов Центральной Европы.

Справедливость, однако, требует отметить, что среди наследников бывшей Австро-Венгрии, Чехо-Словакия оказалась тем государством, которому скорее, нежели другим, удалось не только организовать, но и занять в экономическом отношении одно из первых мест среди государств Центральной Европы.

Правда, такому быстрому темпу восстановления содействовало, несомненно, крайне выгодное географическое положение Чехо-Словакии, а также тот факт, что на территории современной Чехо-Словакии было сконцентрировано до 80% всех промышленных предприятий бывшей австро-венгерской монархии. Тем не менее, из всего этого не следует делать вывода, что вновь образовавшееся государство, как, между прочим, и другие государства, созданные грабительским Версальским договором, восстанавливало свое хозяйство нормально, т.-е. без особых затруднений и препятствий.

Наоборот, восстановительный процесс в Чехо-Словакии протекал весьма болезненно, при чем одной из основных причин последнего являются финансовые проблемы и валютные неурядицы.

Как известно, Пражское правительство порвало 26/II 1919 г. свои финансовые связи с б. Австро-Венгрией путем наложения печати на австрийские бумажные деньги и создания банковского департамента, выполнявшего временно функции эмиссионного банка. Но этим не ограничивались попытки чехо-словацкого правительства валоризировать национальную валюту.

Политика министра финансов Разена базировалась на дефляции, но результаты этой политики начали выявляться лишь в 1922 году, в течение которого курс 100 чешских крон достиг в среднем 12,78 швейцарских франков против 7,25 в 1921 году. С тех пор были сделаны новые усилия проведения к стабилизации курса чешских 100 крон на уровне 3 долларов.

Отметим, что тем временем бумажно-денежное обращение, превышавшее 13 мрд. крон к концу 1921 г., было сокращено до 8 мрд. к концу 1925 г., тогда как гарантийное покрытие банковского департамента в драгоценных металлах и иностранных деvisaх превысило 2 мрд. крон.

Продолжая свою финансовую и восстановительную политику, чехословацкое правительство ликвидировало банковский департамент, заменив его на основании декрета от 1 апреля 1926 г. национальным эмиссионным банком Чехо-Словацкой республики, при чем крона была стабилизирована на уровне 2,90—3,03 долл. за 100 бум. крон.

Излишне будет доказывать, что такая жесткая финансовая политика должна была вызвать резкие экономические последствия тем более, что в то время как чехословацкое министерство финансов прилагало чрезвычайные усилия к валоризации национальной валюты, Германия усиливала свою инфляционную политику.

Если до войны чехословацкая промышленность находила большой сбыт своим товарам на внутренних рынках б. Австро-Венгрии, то после перемирия Чехо-Словакия столкнулась с совершенно новой экономической ситуацией, не говоря уже о том, что другие государства, наследники Австро-Венгрии и соседи Чехо-Словакии, стремясь создать и развить во чтобы то ни стало свою собственную промышленность, дабы тем самым эмансипировать себя от экономической зависимости в отношении других стран, установили у себя явно протекционистскую таможенную политику.

В силу этих сложных обстоятельств Чехо-Словакия вынуждена была уделить много внимания организации своей внешней торговли под контролем государства созданием специального департамента по внешней торговле. Этот департамент объединял в своем аппарате специальную секцию по выдаче лицензий по импорту и экспорту, таможенную организацию и секцию торговой политики.

За сравнительно короткий промежуток времени этот департамент заключил конвенции с наиболее крупными странами и подготовил новый таможенный тариф, проводя в то же время постепенное уничтожение системы лицензий. По утверждению чешских экономистов, вся политика департамента преследовала, якобы, цель предостеречь Чехо-Словакию от крайнего протекционизма, однако, практика показала, что эти намерения и указания департамента внешней торговли не были приняты во внимание.

В 1921 году, т.-е. как раз в начале осуществления ревалоризационной политики, в Чехо-Словакии разразился сильный экономический кризис, вызванный повышением курса кроны, каковое повышение привело к сокращению экспорта и обесценению большого количества готовых товаров, с одной стороны, и к увеличению производственных расходов и, следовательно, себестоимости промышленной продукции — с другой.

Задетые кризисом промышленные предприятия и целые отрасли начали сильно нажимать на правительство, требуя осуществления ряда защитительных мероприятий и высоких пошлин. При этом надо подчеркнуть, что нажим со стороны промышленных магнатов был настолько силен, что тогдашний министр торговли Готвец, известный, как сторонник свободного товарообмена, вынужден был подать в сентябре 1921 года в отставку, лишь бы не подписывать декрет, увеличивающий на много таможенные пошлины на некоторые иностранные товары и, в частности, автомобили, моторы и т. д.

В конце того же года были введены новые дополнительные таксы к старому тарифу, сильно увеличившие последний. Поэтому правы те

пражские органы печати, которые утверждают, что благодаря протекционистскому таможенному режиму и запретительным мерам в области импорта, чехословацкие промышленники являются настоящими монополистами на внутреннем рынке.

Если весь таможенный тариф не был до сих пор пересмотрен, то все же новые торговые соглашения были заключены с различными государствами, при чем в большинстве случаев эти соглашения имеют в своей основе принцип наиболее благоприятствуемой нации, каковая политика привела, в конечном итоге, к некоторому смягчению крайне протекционистской политики, проводимой Чехо-Словакией.

Тем не менее, последняя еще не отказалась окончательно до сих пор от системы лицензий. И если последняя изменялась неоднократно, то все же она сохранилась до сих пор.

Как указал недавно бывший министр торговли Новак, эта лицензионная система дает, якобы, Чехо-Словакии экономическое оружие в руки на тот случай, ежели таможенные пошлины окажутся недостаточными для защиты чехословацких товаров. Практически же, на протяжении последних двух лет некоторые пошлины были немного понижены, тогда как другие были значительно повышены, не говоря уже о том, что за этот период времени был введен ряд новых пошлин и такс, среди которых имеется такса на искусственный шелк.

За последнее время Чехо-Словакия вела переговоры с различными государствами в целях уточнения ранее заключенных торговых договоров и в то же время производила ревизию своего таможенного тарифа.

Из обзоров чешской печати трудно установить, когда точно будет закончен пересмотр этого тарифа, но имеются все основания к утверждению, что новый тариф, который частично уже осуществлен и полностью будет осуществлен в начале 1928 года, реализует максимальную пошлину на сельскохозяйственные продукты, импорт которых в Чехо-Словакию был до самого последнего времени совершенно свободен.

Нельзя отрицать того, что в условиях современной капиталистической Европы, Чехо-Словакия находится в специфическом положении, будучи вынуждена, с одной стороны, экспортировать свои промышленные товары, а с другой — защищать свою промышленность от иностранной конкуренции, благоприятствуемой и облегчаемой валоризацией чешской валюты и целым рядом других чисто-объективных условий.

Чтобы понять эту весьма сложную ситуацию, достаточно будет вспомнить, что до раздела Австро-Венгрии промышленность, находящаяся на территории современной Чехо-Словакии, имела в своем распоряжении рынок с населением в 52 млн. человек (б. Австро-Венгрия). С основанием же самостоятельной Чешской республики, промышленность последней обслуживает внутренний рынок с населением всего в 14 млн. человек.

В силу этих обстоятельств Чехо-Словакия вынуждена искать внешних рынков для сбыта своей промышленной продукции. Однако, крайне протекционистская политика чешских промышленных магнатов и аграриев не только не содействует достижению этой цели, но значительно отдалает разрешение этой проблемы, приобретающей для развитой чешской промышленности весьма острый и актуальный характер.

(Окончание следует)