

## ЕВРОПЕЙСКИЕ ТАМОЖЕННЫЕ ВОЙНЫ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XIX в.: ИСТОРИЧЕСКИЕ УРОКИ И ПАРАЛЛЕЛИ

### АННОТАЦИЯ

Европейские таможенные войны второй половины XIX века стали прологом Первой мировой войны, внося свой вклад в образование враждебных коалиций. Первые конвенциональные торговые соглашения не смогли предотвратить войну, но стали принципиальной основой будущей европейской экономической и политической интеграции.

**Ключевые слова:** торговая конвенция; тариф; таможенный; пошлина.

*IVANOV K. E.*

## EUROPEAN CUSTOMS WARS OF THE SECOND HALF OF THE XIX CENTURY: THE HISTORICAL LESSONS AND PARALLELS

### ABSTRACT

European custom wars of the second part of XIX c. became the preface by the First World war, making a contribution in formation of antagonistic coalitions. The first commercial conventions couldn't prevent the war but they became the basic principle for future European and political integration.

**Keywords:** commercial convention; rate; custom; duty.

Основываясь на историческом опыте, можно с уверенностью утверждать, что каждое государство в период промышленного переворота стремится к автономному тарифу и в соответствии с ним осуществляет свою протекционистскую политику. Эта потребность обуславливается ходом экономического развития, так как введение тарифа, разработанного для стран, являющихся членами того или иного таможенного союза, из-за различного уровня развития экономики отрицательно сказывается на слаборазвитых странах, не позволяя им создать собственную промышленную базу.

При анализе тарифных договоров, заключенных в Европе во второй половине XIX века, совершенно очевидно, что даже вошедшие в таможенные союзы государства тяготели к самостоятельной политике, то есть к автономному тарифу. В то же время, развитие внешнеторговых связей между государствами вынуждало их заключать таможенные конвенции. В отличие от тарифных договоров, заключавшихся на 10–12 лет, конвенции предусматривали более короткие сроки и право их денонсирования в любое время, с заблаговременным предупреждением других государств-участников конвенции (не менее чем за полгода). Такая политика позволила при заключении конвенциональных соглашений применять договорные ставки пошлин, как правило, фритредерские, а при автономном тарифе – протекционистские, позволяющие обе-

спечить конкурентоспособность своих товаров и защиту национальной экономики государства. Безусловно, при этом автономный протекционистский тариф затрагивает интересы других государств – торговых партнеров и ведет к их протесту, так как пытается диктовать свои условия. Таким образом, протекционистский тариф, вводимый для охраны внутреннего рынка, одновременно обуславливает потерю рынка внешнего, защищает все отрасли отечественной промышленности и в то же время закрывает международную торговлю для своего экспорта. Предоставляется полная гарантия от конкуренции, но те отрасли, которые конкурентоспособны на внешнем рынке, теряют возможность для дальнейшего развития.

Недостатком протекционистского тарифа является также и то, что страны – торговые партнеры заранее знают, что они получают, и поэтому не идут на уступки. Из данной ситуации существуют два выхода. Первый – отменить протекционистский тариф и договориться с заинтересованными во взаимной торговле странами о выработке тарифа, который будет устраивать всех торговых партнеров. Второй – прекратить все внешнеэкономические связи с данными странами, то есть объявить таможенную войну. В первом случае ослабевает государственный контроль над таможенным тарифом и теряется определенность всей таможенной политики, она уже не может гарантировать для

государства стабильное развитие соответствующих отраслей промышленности, что приводит к дисбалансу всей экономической системы страны.

Во втором случае положение в экономике государства становится еще более сложным. В стране создается парадоксальное положение: внутренний рынок находится под полным контролем государства, но при этом лишается источников поставки сырья, орудий производства, материалов и современных технологий. Еще больше страдает экспорт государства, так как он не может рассчитывать на уступки со стороны других стран.

Стремление к полностью самостоятельной таможенной политике и, следовательно, к огульно протекционистскому тарифу серьезно тормозит развитие промышленности, сельского хозяйства и внешней торговли.

Анализ развития таможенных войн в странах Западной Европы показывает, что их возникновение всегда было обусловлено принятием резко протекционистских тарифов. В ходе исторического развития характер таможенных войн постепенно изменялся. В XVI–XVII веках они, в основном, заключались в том, что полностью запрещался ввоз товаров в определенную страну (например, прекращение Англией вывоза шерсти в Нидерланды или запрещение Фридрихом Великим транзита саксонских товаров). В XIX веке начинают вводиться повышенные пошлины на основе различного подхода к той или иной стране (например, российское «Положение о торговле на 1811 год», запретительное для Франции и снимавшее все ограничения для Англии). В специальных случаях, кроме общего протекционистского тарифа, начинают вводиться еще так называемые «боевые пошлины» – 50% и 100% тарифные надбавки.

Италия, в связи с тем, что итальянские товары и суда облагались многими странами дифференцированной пошлиной, часто предпринимала ответные меры и устанавливала на товары, которые ранее ввозились беспошлинно, тариф 25%, а на остальные товары – надбавку 50%. Дания допускала надбавки до 75%, Германия, Швеция и Финляндия – до 100%. Россия также использовала повышенные ставки к существующим тарифам, которые устанавливались особыми распоряжениями министра торговли и промышленности по согласованию с министрами финансов и иностранных дел [1].

Результаты таможенной войны и применения боевых пошлин всегда оказывались не менее жестокими, чем результаты настоящей войны на полях

сражений. Несмотря на мирный с виду характер противостояния, таможенная война всегда приводит к ужасным последствиям, причем в равной степени и для того государства, против которого направлены боевые пошлины, и для того, которое их применяет. Как и обычная война, промышленная конфронтация ведет к обескровливанию обеих сторон конфликта.

До 1891 года Россия не имела большого опыта в политике боевых пошлин и в основном применяла лишь умеренные протекционистские ставки. Страны Западной Европы, значительно раньше вступившие на путь промышленного развития, приобрели к 90-м годам XIX века уже значительный опыт применения боевых пошлин и ведения таможенных войн. Еще в 1877 году Испания сделала попытку использовать максимальные ставки пошлин, введя новый таможенный тариф. В нем предусматривались умеренные оклады для благоприятствующих Испании стран и значительно повышенные для всех прочих. В 1882 году Испания под давлением Франции и других стран была вынуждена пожертвовать более чем 90 ставками этого протекционистского тарифа, то есть практически отменить его. Несмотря на это, Испания в последующие годы вновь ввела протекционистские тарифы с большим количеством максимальных ставок. Это спровоцировало в 1891 году таможенную войну между Испанией и Францией, которая продолжалась около года. Два года, начиная с 1894 по июнь 1896, продолжалась таможенная война Испании с Германией и Швейцарией. В итоге все эти таможенные противостояния завершились заключением конвенциональных торговых соглашений.

Во Франции протекционистский тариф также представлял собою одно из важнейших направлений в области торговой промышленности и начал применяться с 1882 года. В 1887 году это привело ее к таможенной войне с Италией, а в 1892 году Франция заявила о своей тарифной автономии, что сразу привело к сокращению бельгийского импорта на 25%. Вскоре Швейцария предъявила Франции ультиматум об изменении 95 ставок ее протекционистского тарифа и, получив отказ, начала таможенную войну, которая имела для французов очень печальные последствия. Сумма французского экспорта сократилась с 228 млн. франков в 1892 году до 130 млн. франков в 1894, а импорт сократился на 27,5%. Можно утверждать, что в этой таможенной войне выиграла Германия,

товары которой хлынули в Швейцарию и прочно завоевали швейцарский рынок. Многие отрасли промышленности Германии, такие как, металлургическая, машиностроительная, текстильная, получили значительную выгоду, в то время как французские товары были практически вытеснены со швейцарского рынка. Таможенная война между Францией и Италией имела следующие результаты: до принятия протекционистского тарифа торговый оборот между Францией и Италией составлял 500 млн. лир, в 1894 году – 220 млн. лир. Убытки за время таможенной войны составили в итальянском экспорте 2 млрд. лир, во французском – 1,5 млрд. франков [2]. Кроме этого, Франция в это же время вела таможенные войны с Испанией, Португалией и Румынией.

Таким образом, можно резюмировать, что таможенные войны являются прямым следствием искусственно созданной ситуации в таможенно-тарифной политике страны, которая становится на защиту ее узко-национальных экономических интересов в ущерб решению задач расширения торговых отношений и получения прироста торговой прибыли.

Таможенная война России с Германией имела некоторые особенности, так как на их экономические взаимоотношения особенно сильно повлияла международная политическая ситуация, в частности, создание двух группировок – Тройственного Союза и Антанты. Кроме того, Германия с конца 70-х годов перешла к протекционизму и сделала попытку отказаться от ранее заключенных торговых договоров, навязав ряду европейских стран высокие пошлинные ставки (режим наибольшего благоприятствования проводился только в отношении стран Южной Америки и Африки). Однако, в связи с ухудшением отношений и протестами Испании, Италии, Греции, Бельгии, Швейцарии, Австро-Венгрии и других стран, Германия в 90-х годах отказалась от автономии и заключила ряд торговых договоров с другими странами на основе принципа наибольшего благоприятствования. При этом она вела весьма искусственную договорную политику, пытаясь открыть для своей промышленности широкие рынки и одновременно подчинить себе в таможенном отношении другие страны. В Европе и в остальном мире активно велась борьба за сферы влияния и экономические выгоды [3]. Германия начала создавать целую сеть торговых договоров, с одной стороны преследуя экономические интересы, с другой –

стремясь к укреплению Тройственного союза.

Постепенно складывалась единая общеевропейская система конвенциональных торговых договоров. Россию также захватило это движение обновления межгосударственных торговых отношений. Она вышла из положения определенной изолированности и включилась в цепь европейских договоров, хотя этот процесс прошел очень непросто. Правящие круги России недопонимали тех интеграционных процессов, которые происходили в странах Запада, и наивно полагали, что никто из торговых партнеров не станет посягать на таможенно-тарифную политику нашей страны, коль скоро она идет на предоставление режима наибольшего благоприятствования в международной торговле. Однако правительство России недолго находилось в заблуждении. Принятые западными странами протекционистские тарифы серьезно затрагивали интересы России, как в промышленности, так и в аграрной отрасли.

Российский протекционистский тариф 1891 года был разработан с особой тщательностью и, как указывалось ранее, явился кульминационным пунктом в политике протекционизма. Естественно, этот тариф совершенно не устраивал Германию и другие государства, которые сразу же потребовали скидок с высоких пошлинных ставок для свободного проникновения своих товаров на российский рынок. Ситуация усугублялась еще и тем, что тариф 1891 года распространил таможенное покровительство на все стадии производства. Это в большой степени способствовало усилению защиты национальной экономики, развитию добывающих и производящих отраслей, а также увеличивало таможенные доходы страны. При сравнительном анализе тарифов 1868 и 1891 годов отчетливо видно, как резко возросли за этот период ставки таможенных пошлин. Согласно тарифу 1891 года, по металлу и металлическим изделиям они возросли в 10,5 раз, железной руде – примерно в 10 раз, чугуна – в 4,5 раза, рельсам – в 2,5 раза, железу – в 3 раза, паровозам, керосину – в 3 раза, бумажным тканям – в 2 раза [4]. Такое повышение ставок производилось, в основном, в интересах производителей металла и металлических изделий, которые сильно нуждались в государственном покровительстве.

Несомненно, что не все ставки пошлин тарифа 1891 года отвечали объективному характеру внешней торговли, а в ряде случаев они вообще определялись фискальными соображениями. Однако

подобный протекционистский тариф был наиболее выгоден для России в свете военно-политической ситуации в Европе – создания двух враждебных коалиций: Антанты и Тройственного союза, а также он активно способствовал завершению промышленного переворота, складыванию и укреплению внутреннего рынка и развитию вывозной торговли. Этот тариф лег в основу формирования новой таможенной политики, острие которой было направлено, в первую очередь, против Германии, которая после создания Немецкого таможенного союза пыталась диктовать России свои экономические условия, активно оказывала давление на ее внешнюю торговлю и стремилась помешать экономическому развитию нашей страны.

В заключении можно заметить, что европейские таможенные войны второй половины XIX века стали прологом Первой мировой войны, внося свой вклад в образование враждебных коалиций.

Первые конвенциональные торговые соглашения не смогли предотвратить войну, но стали принципиальной основой будущей европейской экономической и политической интеграции.

#### Список литературы

1. Кулишер И. М. Основные вопросы международной торговой политики. Ч. I. – Пг.: Атеней, 1924, С. 39.
2. Кулишер И. М. Основные вопросы международной торговой политики. Ч. I. – Пг.: Атеней, 1924, С. 24.
3. Кулишер И. М. Основные вопросы международной торговой политики. Ч. I. – Пг.: Атеней, 1924, С. 27.
4. Шапошников Г. И. О взаимоотношениях между таможенным и железнодорожным тарифами // Внешняя торговля. – 1923.– № 21-22. – С. 9.