

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ВОСТОЧНАЯ КОМИССИЯ ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА СССР

СТРАНЫ И НАРОДЫ ВОСТОКА

Под общей редакцией
члена-корреспондента АН СССР
Д. А. ОЛЬДЕРОГГЕ

ВЫП. VII

СТРАНЫ И НАРОДЫ АФРИКИ



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»
Главная редакция восточной литературы
Москва 1969

Н. С. Бабинцева

ИЗ ИСТОРИИ ИСКУССТВЕННОГО ПРЕВРАЩЕНИЯ ЗОНЫ ФРАНКА В ЗАМКНУТУЮ ТОРГОВУЮ ГРУППИРОВКУ

Характерной чертой зоны франка является создание замкнутого рынка с таможенными и иными преференциальными оградительными барьерами. Это было и до сих пор остается существенным орудием французского государственно-монополистического капитализма в его борьбе с другими империалистическими державами за ведущую роль в эксплуатации африканских стран. Решающим фактором в деле контроля над внешней торговлей стало запрещение свободного обмена франков на иностранную валюту и введение строгого валютного регулирования в зоне франка, что дало французскому государству возможность определять источники импорта и направления экспортных потоков африканских колоний.

Одна из основных целей создания колониальных империй заключалась в превращении их в рынки сбыта для промышленности метрополии. В бывшем французском союзе эта цель достигнута: импорт африканских стран зоны франка и по сей день в значительной части состоит из изделий французской промышленности. Французские монополии добились этого путем максимально возможного устранения всякой конкуренции со стороны как местных ремесленников, так и промышленных монополий других империалистических держав. Устранение местного ремесла произошло естественным и обычным для капитализма путем в конкурентной борьбе. Более высокая производительность труда капиталистического промышленного производства привела к быстрому вытеснению с африканских рынков товаров местных ремесленников.

Иначе обстояло дело с конкуренцией товаров из других европейских и американских стран, где промышленная база империализма гораздо шире, а техническая оснащенность промышленности значительно выше, чем во Франции. Цены товаров иностранного происхождения были поэтому намного ниже, чем французских товаров той же номенклатуры. Например, в середине 50-х годов цены на импортируемые в Африку товары превышали мировые: на муку на 8%, сахар — 85, вино — 25, пиво — 20, молочные продукты — 65, цемент — 8, утварь и скобяные товары — 38, нефтепродукты — 12, машины и запасные части к ним — 25, электрооборудование — 8, велосипеды — 30, хлопчатобумажные ткани — 23 и на прочие товары на 15,2%¹.

¹ P. Cousté, L'association des pays d'Outre-mer à la Communauté économique européenne, Paris, 1959, стр. 211.

По отдельным видам товаров разрыв был еще больше. Так, по мнению крупного специалиста в области внешней торговли Ж. Ж. Покэна, канадская мука стоила на 34% дешевле французской, а английский цемент в Аккре — на 83% дешевле французского в Дакаре².

По подсчетам американских исследователей В. Томпсон и Р. Адлоффа, в 1953 г. французское готовое платье стоило на 33—34% дороже английского, а французские машины — на 40—60% дороже, чем западногерманские. Цены на американские грузовики, по их данным, ниже французских на 100%. В целом, по их мнению, цены на французские машины и оборудование были на 40% выше мирового курса³.

Приводим некоторые абсолютные показатели разрыва в ценах (табл. 1).

Таблица 1

Цены на хлопчатобумажные ткани, поступавшие в бывшую Французскую Западную Африку (ФЗА) из разных стран в 1954 г.*,
афр. фр. за 1 кг

Ткани	Франция	Англия	Бельгия	Голландия	ФРГ	Италия	Гонконг
Ненабивные	503	—	—	384	—	—	—
Набивные	684	—	—	712	—	—	—
Сырцовые	393	254	252	322	243	253	222
Отбеленные	414	365	330	338	340	308	265
Покрывала	271	200	103	189	220	—	—

* J. Poquin, Les relations économiques extérieures des pays d'Afrique Noire de l'Union Française, Paris, 1957, стр. 100.

Таким образом, только набивные французские ткани были конкурентоспособны в Африке. Аналогичным образом обстояло дело и с другими товарами. Например, ящик из 38 банок сгущенного молока французского происхождения стоил 4,3 тыс. фр., а голландского — 2,5 тыс. фр.⁴.

Все это свидетельствует о том, что при наличии более дешевых товаров, предлагаемых промышленностью других стран, французские монополии находились в Африке в очень затруднительном положении со сбытом своей продукции. Особенно их пугала и до сих пор пугает перспектива расширения импорта в африканские страны изделий японской хлопчатобумажной промышленности, имеющих самую низкую стоимость. С 1950 по 1951 г. японские ткани под рубрикой «Гонконг» вновь стали проникать в Африку, «к отчаянию промышленников метрополии», как об этом пишет Ж. Покэн⁵. Совершенно очевидно, что при условии сохранения свободной конкуренции промышленность метрополии не могла бы воспользоваться своими колониями как рынками сбыта и вынуждена была бы предоставить их в распоряжение иностранных конкурентов. Такое положение, разумеется, не устраивало французских капиталистов и казалось им в высшей степени «несправедливым», ибо французское государство тратило огромные государственные средства в своих коло-

² J. Poquin, Les relations économiques extérieures des pays d'Afrique Noire de l'Union Française, Paris, 1957, стр. 98—101.

³ V. Thompson and R. Adloff, French West Africa, New York, 1958, стр. 265.

⁴ J. Poquin, Les relations économiques extérieures..., стр. 98.

⁵ Там же, стр. 165.

ниях, а прибылями от этого стали бы пользоваться не французские, а немецкие, английские и японские монополии. Поэтому для ограждения интересов своего монополистического капитала французское буржуазное государство прибегло к государственно-монополистическому регулированию импорта в африканские страны. Его протекционистская политика резко усилилась после второй мировой войны.

До 1938 — 1939 гг. вся французская и колониальная внешняя торговля была относительно свободна и лишь слабо регламентировалась международными соглашениями. Единственная действенная мера регулирования импорта в африканские колонии заключалась в высоких ввозных пошлинах на иностранные (нефранцузские) товары. История их введения и применения коротко сводится к следующему. По Берлинскому договору 1885 г. о режиме «открытых дверей» в бассейне Конго бывшее французское Конго и Убанги-Шари подпали под действие этого режима. Закон от 11 января 1892 г. разделил все французские колонии на ассимилированные, неассимилированные и колонии с режимом «открытых дверей». К ассимилированным из всей Тропической Африки относился только Габон, к неассимилированным — Западная Африка. Режим «открытых дверей» был установлен в Экваториальной Африке. Ассимиляционный режим явился наиболее протекционистским и наиболее благоприятным для метрополии. Импорт из Франции в Габон не подвергался никаким таможенным обложениям. На нефранцузские товары налагались пошлины по тарифу, принятому во Франции. В неассимилированных территориях французские товары подвергались обложению некоторыми пошлинами, но все же они находились в привилегированном положении по сравнению с нефранцузскими. Впоследствии, после создания ФЗА, из режима неассимилированных территорий были изъяты Берег Слоновой Кости и Дагомея, переведенные на режим Конвенционного бассейна Конго, т. е. «открытых дверей».

По закону от 13 апреля 1928 г. режим ассимилированных территорий фактически был упразднен, так как Габон перешел в категорию неассимилированных вместе со всеми странами Тропической Африки. В некоторых колониях (Габон, вся ФЗА, кроме Берега Слоновой Кости и Дагомеи) был установлен преференциальный таможенный режим для французских товаров: они освобождались от всех таможенных пошлин, тогда как нефранцузские подлежали обложению по специальным тарифам. Во Французской Экваториальной Африке (ФЭА), Береге Слоновой Кости и Дагомеи не было преференциального режима. Закон 1928 г. действовал в течение 26 лет и был видоизменен лишь декретом от 14 октября 1954 г. Уже не существовавшее к тому времени различие между ассимилированными и неассимилированными территориями было законодательно уничтожено. Декрет определил таможенный режим ФЗА (без Габона), Камеруна и Того как подлежащий урегулированию в порядке международных конвенций. В ФЗА и Габоне по-прежнему сохранялись таможенные преференции. Французские товары допускались туда беспошлинно, а нефранцузские облагались пошлиной по тарифам, существовавшим в каждой колонии. В результате установления так называемых дискриминационных таможенных тарифов происходило выравнивание цен на французские и нефранцузские товары. По данным ООН, средний уровень преференций для французских товаров в ФЗА составлял 5% ⁶. Но на отдельные виды товаров, составлявшие весьма большую долю в импорте ФЗА, преференции доходили до 25% (на автомобили), 20% на хлопчатобумажные ткани, 15% остальной текстиль и парфюме-

⁶ «Economic Bulletin for Africa», Addis Ababa, 1962, vol. II, № 1.

рия, 5—10% металло- и электроизделия⁷. Представление о том, насколько повышалась цена на иностранные товары из-за преференциальных пошлин, дает сравнение цен на одни и те же товары в африканских странах зоны франка и зоны стерлинга (табл. 2).

В бывших французских колониях таможенные пошлины значительно увеличивали цены на импортные товары нефранцузского происхождения.

Кроме установления протекционистских таможенных тарифов Франция применяла ряд других государственно-монополистических мероприятий по регулированию африканской внешней торговли. До 1939 г. они играли очень незначительную роль. Правда, с 1931 г. начинается контингентирование ввоза определенных товаров нефранцузского происхождения (сахар, алкогольные напитки, текстиль, автомобили) в заморские территории Франции. С 1932 г. применяется некоторое контингентирование в отношении Германии. Однако в целом благодаря сохранению свободного обмена валют импорт в африканские страны не имел подобного рода ограничений.

Декрет 1 сентября 1939 г. полностью ликвидировал свободу внешней торговли. Был запрещен даже свободный торговый обмен между Францией и колониями (свобода торговли сохранялась лишь между Францией и Алжиром). Эти меры продиктованы условиями военного времени. В дальнейшем после войны торговля между метрополией и колониями осуществлялась на основе свободной обратимости валют метрополии и колоний. Но контроль над внешней торговлей африканских колоний Франции с остальным миром был сохранен. Возможность его обеспечивалась строгой валютной регламентацией, необратимостью франка в иностранную валюту и концентрированием всех валютных запасов колоний в Банке Франции.

Внешнеторговый контроль осуществлял Комитет внешней торговли, созданный в ФЗА в 1943 г., после присоединения Федерации к Свободной Франции; территориальные Местные экономические службы (созданы в 1947 г.); федеральная Служба торговли (с 1950 г.); Консультативный совет внешней торговли (с 1953 г.). В 1954 г. Комитет внешней торговли, функции которого оказались разделенными между созданными после войны организациями, был упразднен. В регулировании внешней торговли африканских стран большую роль играли и органы валютного контроля: обменные бюро, банки-посредники, а также Генеральная дирекция экономических служб, ведавшая распределением валюты в пределах федерации.

Послевоенное государственно-монополистическое регулирование импорта в африканские колонии Франции основывалось на системе лицензий, контингентирования и квот. Оно было очень сложным и централизованным. Желающий получить лицензию на импорт подавал через банк-посредник требование в Обменное бюро. Затем это заявление последовательно рассматривалось во всех многочисленных комиссиях и службах. В результате их заключения выдавалось или не выдавалось разрешение на импорт. В случае положительного решения соискателю выделялась определенная сумма соответствующей иностранной валюты, количество которой в распоряжении колоний было весьма ограниченным. На некоторые особо важные продукты (нефть, уголь, джут, джутовые мешки и т. д.) валюта распределялась прямо из Парижа. Лицензии на импорт средств оборудования также выдавали не местные колониальные власти, а министерство Заморской Франции после консультации с колониальным Консультативным советом внешней торговли. На

⁷ F. Bloch-Lainé et autres, *La zone franc*, Paris, 1956, стр. 432.

Таблица 2
Цены на импортные товары в Западной Африке при ввозе и во внутренней торговле в конце 50-х — начале 60-х годов*,
афр. фр.

Вид товара и его происхождение	Цена СИФ	Сенегал	Либерия (по цене FOB)	Верхняя Вольта		Гана			Того	Лагос	Нигерия	Камерун	Экваториальны Союз
				1959 г.	1961 г.	до 1960 г.	1960 г.	1961 г.					
Хлопчатобумажные ткани:													
необеленные из Гонконга (кусок 30 м)	959	1 627	1 313	1 496	1 620	959	1 198	1 198	1 187	1 521	1 198	1 235	1 192
отбеленные из Голландии (кусок 30 м)	972	1 641	1 328	1 511	1 634	972	1 215	1 263	1 294	1 534	1 215	1 252	1 209
окрашенные из Голландии (кусок 30 м)	1 530	2 936	2 020	2 704	2 925	1 836	1 913	2 295	1 947	2 747	1 912	1 971	1 903
сотканые из окрашенной пряжи из Голландии (кусок 20 м)	1 138	2 018	1 504	1 858	2 010	1 365	1 422	1 707	1 515	1 887	1 422	1 492	1 415
набивные из Голландии (кусок 12 яр- дов)	1 950	3 305	2 574	3 042	2 896	2 340	2 437	2 925	2 368	3 090	2 437	2 646	2 424
Транзисторные радиоприемники из Япо- нии	6 000	10 617	7 200	9 777	10 575	6 000	6 000	7 998	8 331	9 929	6 000	7 866	7 592
Радиоприемники из ФРГ	10 000	15 938	12 000	14 677	15 875	14 500	14 500	17 830	13 885	14 905	12 000	13 110	12 654
Эмалированные чашки из Гонконга	24	38	34	35	30	30	31	31	35	30	30	32	29
Шведские спички (12 ящиков по 60 ко- робок)	25	81	38	75	81	49	60	60	46	76	60	33	33
Велосипеды из Японии	10 000	16 943	13 000	15 601	16 875	10 500	10 500	12 075	13 885	15 845	12 000	13 225	12 432

* «Trade Problems in West Africa», — «Economic Bulletin for Africa», Addis Ababa, 1962, vol. II, № 1, стр. 22.

Распределение импорта стран Тропической Африки по валютным зонам*
процент от всего импорта

год	ФЭА				ФЭА				Камерун				Того			
	зона доллара	стерлинговая зона	прочие зоны	зона франка	зона доллара	стерлинговая зона	прочие зоны	зона франка	зона доллара	стерлинговая зона	прочие зоны	зона франка	зона доллара	стерлинговая зона	прочие зоны	
1925	49,0	29	15,0	56,0	4,0	14,0	26,0	32,5	8,0	41,4	18,1	14,8	11,5	35,2	38,5	
1929	50,0	20	22,0	52,5	6,0	8,0	33,5	35,4	14,6	24,0	26,0	30,0	—	—	—	
1930	43,0	17	32,0	56,0	7,3	6,0	30,7	29,5	14,7	21,8	34,0	21,3	9,3	27,4	42,0	
1931	48,0	12	32,0	57,3	9,0	7,5	26,2	34,5	13,6	24,7	27,2	17,2	14,0	19,6	49,2	
1932	44,5	15	32,5	52,5	6,7	8,5	32,3	34,4	10,8	31,5	23,3	18,4	10,0	25,3	46,3	
1933	48,0	4	30,0	50,0	8,5	9,7	31,8	26,7	9,5	32,8	31,0	21,6	7,6	25,7	45,1	
1934	51,0	6	26,0	46,0	10,0	14,4	29,6	28,4	20,9	26,8	23,9	15,0	13,0	39,0	33,0	
1935	47,0	6	35,0	50,5	7,6	13,6	28,3	22,4	25,4	31,4	21,2	11,2	17,1	33,8	37,9	
1938	69,0	7	18,0	37,0	14,6	9,6	38,8	30,0	29,0	17,0	25,0	20,0	21,5	32,8	25,7	
1945	32,0	36	2,0	7,0	19,0	43,0	31,0	5,5	23,8	61,6	9,1	30,0	38,0	30,0	2,0	
1947	57,0	7	15,0	62,0	14,4	10,0	13,6	47,4	21,0	16,3	15,3	65,0	14,0	13,7	7,3	
1949	78,0	10	5,0	69,0	15,0	4,0	12,0	76,7	12,0	3,5	7,8	78,0	8,3	8,2	5,5	
1950	77,0	6	12,0	68,0	13,0	4,4	14,6	75,3	9,0	3,6	12,0	65,6	7,0	17,3	10,1	
1951	83,0	4	8,0	66,7	10,6	3,7	19,0	77,7	6,3	3,1	12,9	63,7	3,7	18,0	14,6	
1953	79,0	4	12,0	64,0	8,6	6,0	21,4	38,0	5,0	7,5	49,5	59,0	2,7	21,5	16,8	
1954	78,5	5	13,5	65,5	6,6	6,0	21,9	69,0	5,4	5,4	20,2	54,3	4,0	21,3	20,4	

* J. P o q u i n, Les relations économiques extérieures..., стр. 275, 277, 279, 281.

импорт товаров из стран ОЕЭС, подлежащих либерализации, также требовались импортные сертификаты. Таким образом, весь импорт нефранцузских товаров в африканские страны зоны франка подлежал строгому контролю.

Система импортных лицензий и сертификатов была тесно связана с контингентированием закупок товаров за границей. Для этого вырабатывались торговые программы двоякого рода: для каждой территории устанавливался общий объем импорта из-за границы и дополнительно объем ввоза отдельных товаров. Для каждой страны-импортера также были установлены определенные контингенты и квоты. Иногда применялось и комбинированное контингентирование. Например, определялся лимит закупок данного вида товара в данной стране. Контингенты составлялись с таким учетом, чтобы обеспечивать прежде всего сбыт продукции французской промышленности. Например, импорт в африканские страны нефранцузских спичек был практически запрещен.

После вступления Франции в ОЕЭС она обязалась либерализовать импорт в метрополию и колонии товаров стран — участниц организации. Однако эти обязательства Франция выполняла в высшей степени формально. Правда, «Журнал Оффисьель» опубликовал список товаров, импорт которых из стран ОЕЭС был либерализован. Но 350 видов продуктов не вошли в этот список и оказались исключением из общего правила либерализации торговли со странами ОЕЭС (электрооборудование, металлические изделия от скобяных товаров до машин, бумажные изделия, бумага и т. д.). Всего к концу 1954 г. свободно разрешалось ввозить в африканские страны не более 25% видов товаров, экспортируемых туда из стран ОЕЭС.

Такая комбинированная система преференциальных таможенных тарифов и количественных ограничений нефранцузского импорта (лицензии, контингенты и т. д.) в африканские колонии привела к тому, что зона франка превратилась в замкнутый рынок, товарооборот партнеров которого совершался главным образом внутри него. Все это привело к тому, что большую часть импорта африканских стран стали составлять продукты французской промышленности. Цель французских монополий была достигнута. Они получили почти защищенный от конкуренции монополий других стран рынок сбыта.

Таблица 4

Доля Франции в импорте некоторых стран Треспублической Африки в 50—60-е годы*, процент от всего импорта

	1954 г.	1955 г.	1956 г.	1957 г.	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.
Французская Западная Африка	68	66	66	63	—	—	—	—
Французская Экваториальная Африка	60	58	58	60	—	—	—	—
Камерун	61	62	62	63	62	61	63	54
Сенегал	—	—	—	54	65	66	68	66
Берег Слоновой Кости	—	—	—	60	62	64	70	70
Габон	—	—	—	—	64	63	59	59
Центральноафриканская Республика	—	—	—	—	61	62	60	58

* «Yearbook of International Trade Statistics 1957», New York, 1958; «Yearbook of International Trade Statistics 1961», New York, 1963.

Весьма показательна в этом отношении эволюция распределения внешней торговли африканских стран по валютным зонам. Она отчетливо показывает рост доли французского импорта и сокращение доли импорта из других стран по мере укрепления государственно-монополистической системы регулирования внешней торговли (табл. 3).

Приведенные данные свидетельствуют о том, что доля Франции в импорте всех ее африканских колоний значительно увеличилась в послевоенный период, когда система регулирования внешней торговли получила широкое распространение.

В дальнейшем, в 50-е годы, доля Франции в импорте африканских стран сохранялась примерно на том же уровне (табл. 4).

Таким образом, государственное регулирование внешней торговли африканских стран помогло удерживать французский вывоз в эти страны на уровне не менее 60% всего африканского импорта. Об огромном значении этих рынков для развития французской промышленности недвусмысленно высказывался вице-президент Всеобщего синдиката промышленников хлопчатобумажных тканей⁸. Он подчеркнул, что до второй мировой войны экспорт в колонии составлял не более 25% всего французского экспорта. А в отдельные годы после войны он достигал 50%. В заморские территории, по его свидетельству, сейчас идет 35% французского сельскохозяйственного и 24% промышленного экспорта, 77% всего экспорта сахара, 43% молочных продуктов, 38% мясопродуктов, почти все экспортируемое пиво, 54% экспорта хлопчатобумажных ниток и тканей, 51% металлоизделий, 50% одежды и трикотажа, 40% железа и стали, 65% сгущенного молока, 60—70% мебели, тракторов, фармацевтических продуктов.

Рост французского экспорта усилил степень эксплуатации африканских стран в силу более высоких цен на французские товары по сравнению с мировыми ценами. По оценкам французского экономиста П. Б. Кустэ, в середине 50-х годов африканцы переплачивали французским монополиям по сравнению с мировым курсом в год в среднем 22 520 млн. фр. при общей стоимости африканского импорта в 147 877 млн. фр.⁹

Недаром один африканский парламентарий еще в 1953 г. заявил по поводу соотношения французской «помощи» и эксплуатации Африки через внешнюю торговлю следующее: «Публика в метрополии смотрит на ФИДЕС (Инвестиционный фонд экономического и социального развития) как на дар заморским территориям. В действительности это не так. Правда, ФЗА за последние четыре года получила через ФИДЕС 80 млрд. фр., но за тот же период метрополия экспортировала в ФЗА товаров на 150 млрд., и можете быть уверены, не в убыток себе»¹⁰.

Проблема сбыта африканских тропических продуктов из зоны франка также весьма сложна. На мировом рынке они не выдерживают конкуренции более дешевых и более качественных продуктов из стран Латинской Америки, Азии и некоторых африканских стран.

Более примитивная организация производства в бывших французских колониях приводит к плохому качеству продукции из зоны франка. Так, например, экспорт какао из Берега Слоновой Кости, Золотого Берега и Нигерии в начале 50-х годов распределялся следующим образом:

⁸ P. de Calan, Les relations commerciales de la France avec les pays d'Outre-mer, — «Nouvelle revue française d'Outre-mer», 1962, juillet-septembre, стр. 13—14.

⁹ P. B. Cousté, L'association des pays d'Outre-mer..., стр. 214.

¹⁰ Цит. по: V. Thompson and R. Adloff, French West Africa, стр. 264.

Таблица 5

Экспорт какао*,
по категориям, процент от всего экспорта

	Берег Слоновой Кости					Ниге- рия	Золотой Берег
	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.	1954 г.	1951 г.	1951 г.
Высшего качества	67,1	40,2	11,8	4	14,0	95	56
Стандарт	27,1	38,0	60,7	37,5	61,0	5	43
Низшего качества	5,8	21,8	27,5	52,5	25,0	—	1

* J. P o q u i n, Les relations économiques extérieures..., стр. 53.

Примерно так же обстояло дело и с экспортом кофе из Берега Слоновой Кости.

В экспорте какао и кофе из Берега Слоновой Кости очень большую часть составляла продукция предельно низкого качества. О том, насколько плохим было качество какао и кофе этой категории, свидетельствует тот факт, что с 1956 г. вывоз какао низшего сорта был запрещен в законодательном порядке.

Производительность труда в африканских странах зоны франка так же гораздо ниже, чем в других странах — производителях тех же продуктов. Так, по мнению некоторых специалистов, урожайность кофе в Африке в 10—20 раз ниже, чем в Латинской Америке. Например, один гектар кофейных плантаций в Береге Слоновой Кости дает в год в среднем 10—400 кг кофе, а в Бразилии — 2—5 т¹¹.

Плохое качество тропических продуктов из зоны франка уже само по себе весьма затрудняло возможность их сбыта. Низкая же производительность труда делала их стоимость очень высокой. К этому добавлялись непомерные торговые издержки, сопровождавшие чрезвычайно многоступенчатую скупку экспортных продуктов во французских колониях. Каждый посредник претендовал на какую-то долю прибыли, и в сумме это составляет довольно большую часть продажной цены продукта (до 20%).

Представление об этом может дать пример утяжеления цены на кофе. В 1952 г. тонна кофе в Береге Слоновой Кости покупалась у производителей по 275 тыс. фр., а при экспорте ее цена уже составляла 400 тыс. фр.¹²

В результате цены на тропические продукты зоны франка значительно превышали мировые. В настоящее время цены на африканский кофе на 50% выше мировых, на арахис — в среднем на 30, на пальмовое масло — на 16, на копру — на 8%. В целом, по мнению Ж. Покэна, цены тропических продуктов из зоны франка в начале 50-х годов не менее чем на 20% превышали мировые. Так, например, очищенный арахис в Нигерии стоил 71 афр. фр. за 1 кг, а в Рюфиске (Сенегал) — 96,5 фр. Арахисовое масло в Антверпене стоило 119 фр., в английских владениях Западной Африки — 120,5, а в Сенегале — 180 фр. Пальмовое масло в Антверпене стоило 86 фр., а в Дагомее и Камеруне — 104—105 фр.¹³

¹¹ M. L a c h i v e r, Le marché du café dans l'Europe des Six,— «Les cahiers d'Outre-mer», 1962, № 60, стр. 403.

¹² A. L a c r o i x, Les conditions de la mise en valeur de L'Afrique Occidentale Française, Paris, 1959, стр. 91.

¹³ J. P o q u i n, Les relations économiques extérieures..., стр. 97.

В ноябре 1958 г. в Антверпене и Гавре котировка французских и бельгийских продуктов была следующей (в бельгийских франках за 1 кг)¹⁴:

Какао	
из Конго (Киншаса)	38,25
из Берега Слоновой Кости	47,10
Кофе робуста	
из Конго (Киншаса)	39,00
из Камеруна	47,00
Арахисовое масло	
из Конго (Киншаса)	12,40
из Сенегала	23,00
Пальмиста	
из Конго (Киншаса)	8,45
из бывшей ФЗА	9,25
Пальмовое масло	
из Конго (Киншаса)	10,60
из Дагомеи и Камеруна	14,80

Высокие цены делали тропическую продукцию зоны франка мало-конкурентоспособной на мировом рынке. Для того чтобы французские торгово-колониальные монополии могли извлекать прибыль из своих торговых операций, необходимо было обеспечить этой продукции гарантированный закрытый рынок, где она не встречала бы конкуренции иностранной продукции. Предоставить колониально-торговым монополиям такой рынок французский государственно-монополистический капитализм мог только во Франции, используя систему тарифных и иных заградительных. Одно из основных мероприятий по созданию внутри зоны франка ограниченного рынка тропических продуктов — таможенные барьеры. Еще закон от 13 апреля 1928 г., установивший преференциальный таможенный режим в странах ФЗА (без Берега Слоновой Кости и Дагомеи) и Габоне, предусматривал допуск ряда продуктов во Францию беспошлинно (промышленное и продовольственное сырье). По отношению к продукции ФЗА, Берега Слоновой Кости и Дагомеи во Франции применялось минимальное таможенное обложение.

В 30-е годы мировые курсы тропических продуктов сильно понизились и для этих товаров создалась кризисная ситуация. Производители из конкурирующих стран продавали тропические продукты во Франции по демпинговым ценам, в то время как продукты из зоны франка совершенно не находили сбыта на иностранных рынках. Для спасения положения в 1938 г. были введены необыкновенно высокие пошлины на тропические продукты иностранного происхождения. Они назывались «специальными пошлинами». Их доля в импортной цене КАФ без прочих обложений составляла (в процентах от цены КАФ): на кофе — 91%, какао — 110, пальмовое масло — 34, арахисовое масло — 23, бананы — 11 и пальмисту — 20%¹⁵.

После войны политика применения протекционистских мер и так называемых дискриминационных тарифов сохранилась и даже усилилась. Продукция из французских колоний поступала во Францию беспошлинно, а иностранная облагалась довольно высокими пошлинами. Ни одна европейская страна в 50-е годы не имела таких высоких импортных пошлин на тропические продукты, как Франция. В середине 50-х годов таможенные ввозные пошлины на тропические продукты в некоторых странах Европы были следующими (табл. 6).

¹⁴ B. Delagneau, L'association des pays d'Outre-mer à la CEE Son incidence sur les exportations des pays d'Outre-mer, Louvain, 1961, стр. 93.

¹⁵ J. Poquin, Les relations économiques extérieures..., стр. 500.

Таблица 6

Ввозные пошлины на тропические продукты*, процент от цены

	Бени-люкс	ФРГ	Фран-ция	Италия
Зеленый кофе	—	160 ма-рок за 100 кг	20	65 лир за 1 кг
Какао-бобы	—	10	25	—
Арахис	—	—	10	8
Пальмиста	—	—	10	—
Масло:				
арахисовое	5—10	5—10	18	18
пальмовое	0—10	5—10	15	0—12
пальмистовое	5—10	5—10	15	0—12
Дерево:				
необработанное	—	—	10	7,5
распиленное	—	—	18	10

* В. Delagneau, L'association des pays d'Outre-mer à la CEE..., стр. 92.

Такой высокий таможенный барьер на продукты из конкурирующих стран при свободном доступе товаров из зоны франка уже в значительной степени ограждал французский рынок от появления на нем нежелательной для торговых монополий латиноамериканской, нигерийской, ганской и иной продукции.

Однако одними протекционистскими мерами в области таможенных обложений государственно-монополистическая помощь французским торговым монополиям не ограничивалась. Не менее эффективной мерой было контингентирование. Французское правительство очень широко прибегало к количественным ограничениям при регулировании импорта иностранных тропических продуктов. Импорт многих из них был запрещен до тех пор, пока вся продукция зоны франка не окажется реализованной. Так обстояло дело с кофе, арахисом. Частным случаем контингентирования и количественных ограничений был широко практиковавшийся жюмелаж. Суть его сводилась к тому, что закупка определенного количества тропических продуктов в зоне франка давала право на импорт соответствующего (всегда гораздо меньшего) количества этого продукта из других валютных зон.

Наконец, весьма большую группу мероприятий составляли всевозможные процедуры по выравниванию и поддержанию цен. Ряд специальных счетов и фондов функционировал во Франции с 30-х годов. Сюда относятся, например, специальные счета Казначейства по кофе, сизало (созданы по закону от 31 марта 1931 г.), бананам (закон от 7 января 1932 г.) и т. д. На эти счета отчислялись суммы ввозных пошлин, и их должны были использовать для поддержания цен, уплачиваемых производителю. Однако, как замечает Ж. Покэн, «нельзя определенно сказать, что это приносило пользу производителям»¹⁶. В конечном счете выгоды от них получали все те же торговые монополии.

Проводившаяся до войны политика регулирования и поддержания цен на тропические продукты имела в основном характер временных мероприятий по случаю резкого падения мирового курса. После войны поддержание цен стало правилом. Оно проводилось частично путем создания различных фондов и касс по поддержке, частично с помощью фискальных мер. Уравнивание цен на некоторые продукты происходило

¹⁶ Там же, стр. 141.

через налоги. При этой системе с иностранных продуктов взимался специальный налог на иностранное происхождение товара, который шел затем не в бюджет, а использовался к выгоде потребителя этого товара, очевидно, путем выплаты компенсации экспортерам за понижение цены. Так охранялось, например, положение на французском рынке мадагаскарского перца.

Примером создания фондов и непосредственного поддержания цен служил созданный в 1954 г. Фонд поддержания регулирования рынка масличных и растительных масел. Одновременно был создан Межминистерский комитет по масличным и образовано объединение монополистов — Межпрофессиональное общество масличных и растительных масел (СИОФА). Фонд поддержания и регулирования рынка масличных и растительных масел финансировал это общество, которое в свою очередь осуществляло закупки арахиса в случае избытка или привлекало его из-за границы при нехватке. Таким образом поддерживалось приблизительно равновесие цен. Регулирующая роль государства кроме предоставления средств из этого фонда заключалась в том, что Межминистерский комитет фиксировал максимальную и минимальную цену на арахис. Ввоз иностранного, более дешевого арахиса разрешался во Франции по цене не ниже максимальной. При падении цен ниже минимального уровня СИОФА начинало закупки арахиса.

Соотношение минимальных и максимальных цен на очищенный арахис во Франции в 50-е годы было следующим (во франках за 1 кг)¹⁷:

	1954/55 г.	1955/56 г.	1956/57 г.	1957/58 г.	1958/59 г.
Максимальная	95,50	95,50	95,50	98,50	99,00
Минимальная	93,00	93,00	93,00	95,00	96,50

Повышение максимальной цены в 1957/58 и 1958/59 гг. означало усиление ограничений на ввоз иностранного арахиса и расширение привилегий для французских торгово-колониальных монополий.

Можно сказать, что протекционистские мероприятия французского государственно-монополистического капитализма в отношении тропических продуктов из зоны франка достигли полного успеха, обеспечив французский рынок для французских колониальных торговых монополий. К концу 50-х годов, например, из 56,3 тыс. т какао, ввозимых во Францию (среднегодовые цифры за 1958—1960 гг.), 47,4 тыс., т. е. 84%, давала зона франка¹⁸. За те же годы Франция в среднем ежегодно ввозила по 194,2 тыс. т кофе, из которых 141 тыс. т, т. е. 72%, представляли африканские страны зоны франка¹⁹.

В целом в послевоенные годы доля французских закупок в экспорте африканских стран была очень значительной (в процентах от всего экспорта)²⁰:

	1954 г.	1955 г.	1956 г.	1957 г.	в среднем
ФЗА	67	61	66	69	65,7
ФЗА	66	61	64	61	63
Камерун	51	47	57	57	53

В заключение следует отметить, что система поддержания определенных цен на тропические продукты из зоны франка является средством эксплуатации не только африканского, но и французского населения, причем эта эксплуатация осуществляется к выгоде исключительно крупных торговых монополий.

¹⁷ «La république du Sénégal», — «Notes et études documentaires», 1961, № 2754, стр. 13.

¹⁸ «Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics», 1961, № 10, стр. 18.

¹⁹ Там же, № 11, стр. 14—17.

²⁰ «Yearbook of International Trade Statistics 1957», vol. I, New York, 1958.