

АКАДЕМИЯ НАУК СССР  
ВОСТОЧНАЯ КОМИССИЯ ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА СССР

# СТРАНЫ И НАРОДЫ ВОСТОКА

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

ВЫП. IX

**СТРАНЫ И НАРОДЫ АФРИКИ**



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»  
*Главная редакция восточной литературы*  
Москва 1969

*Н. С. Бабинцева*

**ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ  
СКУПКИ И СБЫТА ТРОПИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В ЗОНЕ  
ФРАНКА  
(колониальный период)**

Проблема сбыта тропического сырья из бывших французских колоний в Африке всегда стояла очень остро, так как эта продукция была малоконкурентоспособна на мировом рынке.

Прежде всего, качество ее было значительно хуже, чем у ганской, нигерийской, латиноамериканской. Так, например, разницу в качестве какао, экспортировавшегося в начале 50-х годов XX в. из Берега Слоновой Кости, Нигерии и Ганы, отчетливо демонстрирует следующая таблица.

Таблица 1  
Доля какао различных сортов в общем количестве  
экспорта его в 1951 г.\*,  
%

Сорт какао	Берег Слоновой Кости	Нигерия	Гана (бывший Золотой Берег)
Высший сорт (Superieur)	40,2	95,0	56,0
Стандарт (Courant) . . .	38,0	5,0	43,0
Низший сорт (Limite) . .	21,8	—	1,0

\* Источник: [7, стр. 53].

За те же годы соотношение категорий в экспорте кофе из Берега Слоновой Кости было следующим (в %) [7, стр. 56]:

	Прима	Высший сорт	Стандарт	Низший сорт	Обломки
1952 — 1953 гг.	0,08	4,02	33,8	55	0,5
1953 — 1954 гг.	0	2,00	46,0	49	0

Таким образом, в экспорте какао и кофе из Берега Слоновой Кости бóльшую часть составляла продукция низшего сорта. О том, насколько плохим было качество какао и кофе этой категории, свидетельствует

тот факт, что с 1956 г. вывоз какао низшего сорта запрещен в законодательном порядке.

Кроме того, высокие цены делали тропическую продукцию зоны франка малоконкурентоспособной на мировом рынке.

Дороговизна этой продукции имела причиной два основных обстоятельства: многоступенчатость системы скупки и низкий уровень производительности труда в африканских странах зоны франка по сравнению с другими странами — производителями тех же продуктов.

Так, по мнению Р. Дюмона, урожайность кофе в Африке в 10—20 раз ниже, чем в Латинской Америке. Например, 1 га на Береге Слоновой Кости дает в год в среднем 100—400 кг кофе, а в Бразилии — 2—5 т [4, стр. 403].

Система скупки была чрезвычайно многоступенчатой, что значительно увеличивало торговые издержки и цену продукта. Торговым монополиям для охвата рынка недостаточно было опираться на широко разветвленную сеть торговых точек, пунктов скупки, факторий и т. д., составлявших организационную структуру самой компании. Вся деятельность торговых компаний протекала в постоянной конкурентной борьбе друг с другом, в которой побеждали те, кто умел оперативнее овладеть рынком. Поэтому торговым фирмам приходилось прибегать к услугам всякого рода местных посредников, которые гораздо быстрее, чем европейцы, устанавливали контакт с крестьянами. Они могли проникать в самые отдаленные и заброшенные уголки материка, не считаясь с расстоянием, плохим состоянием или даже отсутствием дорог и не требуя гостиниц и ресторанов, довольствуясь теми же условиями жизни, что и окружавшее их население.

Категории посредников чрезвычайно разнообразны по своим масштабам действия, размерам оборота и капитала. Одни являются обыкновенными служащими фирм, ездят по деревням, скупают и продают за счет фирм. Другие работают за свой страх и риск на свой капитал и только продают закупленный товар определенному торговому дому. Третьи получают авансы и в зависимости от своей ловкости успевают пустить их в оборот несколько раз. Посредники составляют лестницу, по которой продукт переходит, постепенно набирая цену, так как каждый посредник претендует на определенную прибыль. В сумме это составляет довольно большую часть продажной цены продукта (до 20%).

Представление об этом может дать пример «утяжеления» цены кофе. В 1952 г. на Береге Слоновой Кости 1 т кофе покупалась у производителей по 275 тыс. фр.<sup>1</sup>, а при экспорте цена 1 т кофе составляла уже 400 тыс. фр. [5, стр. 91].

К 50-м годам цены на африканский кофе были на 50% выше мировых, на арахис — в среднем на 30, на пальмовое масло — на 16, на копру и пальмисту — на 8%. В целом, по мнению Ж. Ж. Покзэна, в начале 50-х годов цены тропических продуктов из зоны франка отличались от мировых не менее чем на 20% в сторону превышения. Разницу цен на тропические продукты в разных колониальных владениях Африки демонстрирует табл. 2.

Для реализации тропической продукции необходим был закрытый рынок, предоставить который французский государственно-монополистический капитализм мог только во Франции, используя систему тарифных и иных заградительных мер. Хотя введение их началось еще до второй мировой войны, они не имели регулярного характера. Еще закон от 13 апреля 1928 г., установивший преференциальный таможенный режим

<sup>1</sup> Здесь и далее имеются в виду африканские франки.

в странах Французской Западной Африки (ФЗА) (без Берега Слоновой Кости и Дагомеи) и Габоне, предусматривал допуск промышленного и продовольственного сырья из этих стран во Францию беспошлинно. Продукция Французской Экваториальной Африки (ФЭА); Берега Слоновой Кости и Дагомеи ввозилась во Францию при минимальном таможенном обложении.

Таблица 2

Цены на тропические продукты разного происхождения в 50-х годах\*

Товар	Бывшие колонии — место происхождения товара	Котировка в Африке в начале 50-х годов, афр. фр. за 1 кг	Котировка в Антверпене и Тавре в 1958 г., бельг. фр. за 1 кг
Очищенный арахис	Французские	96,5	—
	Английские	71,0	—
Арахидное масло	Французские	180,0	—
	Английские	120,5	23,0
	Бельгийские		12,4
Пальмовое масло	Французские	104—105	14,8
	Бельгийские	86,0	10,6
Какао	Французские	—	47,1
	Бельгийские	—	38,3
Кофе «робуста»	Французские	—	47,0
	Бельгийские	—	39,0

\* Источник: [3, стр. 93; 7, стр. 97].

В 30-х годах мировой курс тропических продуктов сильно понизился и для этих товаров создалась кризисная ситуация. Производители из конкурирующих стран продавали во Франции кофе, какао и прочие тропические продукты по демпинговым ценам, в то время как продукты из зоны франка совершенно не находили сбыта на иностранных рынках. Для спасения положения в 1938 г. во Франции были введены необыкновенно высокие пошлины на тропические продукты иностранного (т. е. не из зоны франка) происхождения. Они назывались «специальными пошлинами» (*droits spécifiques*). Их доля без прочих обложений в импортной цене КАФ составляла (в %) [7, стр. 150]:

Кофе . . . . .	91
Какао . . . . .	110
Пальмовое масло . . . . .	34
Арахидное масло . . . . .	23
Бананы . . . . .	11
Пальмиста . . . . .	20

После войны политика протекционизма и так называемых дискриминационных тарифов приняла регулярный характер и усилилась. Продукция из французских колоний поступала во Францию беспошлинно, а на иностранную тропическую продукцию сохранялись довольно высокие пошлины. В 50-х годах импортные пошлины на тропическую продукцию выше всего были во Франции (из европейских стран). Например, в середине 50-х годов таможенные ввозные пошлины на арахидное, пальмовое и пальмистовое масло в странах Бенилюкса и ФРГ

составляли в среднем 5—10% цены, а во Франции — 15—18%. Какао-бобы облагались в ФРГ ввозной пошлиной в 10%, а во Франции — в 25%. Во Франции была также 10-процентная пошлина на арахис и пальмисту, чего не было в других странах «общего рынка» [3, стр. 92].

Такой высокий таможенный барьер для тропических продуктов из конкурирующих стран при свободном доступе товаров из зоны франка в значительной степени ограждал французский рынок от появления на нем латиноамериканской, нигерийской, ганской и прочей продукции.

Однако одними протекционистскими мерами в области таможенных обложений государственно-монополистическое регулирование внешней торговли не ограничивалось. Не менее эффективной мерой было контингентирование и лицензирование. Французское правительство очень широко прибегало к количественным ограничениям при регулировании импорта во Францию иностранных тропических продуктов. Импорт многих из них запрещался до тех пор, пока вся продукция зоны франка не была реализована. Так обстояло дело с кофе, арахисом. Частным случаем контингентирования и количественных ограничений был широко практиковавшийся жюмелаж, который заключался в том, 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 французского правительства составляли всевозможные законы по выравниванию и поддержанию цен. Они появились в 30-х годах: например, специальные счета казначейства по кофе, сизалю (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. Ж. Покэн, «нельзя сказать определенно, что это приносило пользу производителям» [7, стр. 141].

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 становится правилом. Оно проводится частично путем создания различных фондов и касс, частично с помощью фискальных мер. Уравнивание цен на некоторые продукты происходит через налоги. При этой системе с импортных продуктов взимается специальный налог на иностранное происхождение товара (*taxe sur les produits étrangers*). Затем он идет не в бюджет, а используется для компенсации экспортерам за понижение ими импортной цены. Так, например, охраняется положение на французском рынке мадагаскарского перца.

Примером ограждения французского рынка от иностранной конкуренции путем создания фондов и непосредственного поддержания и регулирования цен служит создание в 1954 г. Фонда поддержания и регулирования рынка масличных продовольственных культур (*Fonds de soutien et de régularisation du marché des oléagineux et fluides alimentaires*). Одновременно был создан Межминистерский комитет по масличным — МКМ (*Comité interministériel des oléagineux*) и образовалось объединение монополистов — Межпрофессиональное общество продовольственных масличных культур — МОПМК (*Société interprofessionnelle des oléagineux et fluides alimentaires*).

Фонд поддержания масличных финансировал МОПМК, которое осуществляло закупки арахиса в случае его избытка и падения цены или импортировало его из-за границы при нехватке и резком повышении

цены. (Последнее, правда, практически не имело места.) Таким образом, поддерживалась приблизительная стабильность цен. Регулирующая роль государства кроме предоставления средств из Фонда поддержания масличных заключалась в том, что МКМ фиксировал импортную цену на арахис. Ввоз во Францию иностранного, более дешевого арахиса разрешался по цене, не ниже фиксированной. Таким образом, определялась максимальная цена на арахис. Предотвращение возможностей воздействия иностранных монополий на французский арахисовый рынок с помощью демпинга обеспечивалось гарантированием минимального уровня цен. При падении их ниже этого уровня МОПМК начинало закупки арахиса.

Ниже приводится соотношение цен на очищенный арахис во Франции в 50-х годах (во фр. за 1 кг) [8, стр. 13]:

	1954— 1955 гг.	1955— 1956 гг.	1956— 1957 гг.	1957— 1958 гг.	1958— 1959 гг.
Максимальная . . . .	95,5	95,5	95,5	98,5	99,0
Минимальная . . . .	93,0	93,0	93,0	95,0	96,5
Рыночная цена . . . .	94,5	94,5	94,5	97,0	97,5

Повышение максимальной цены в 1957—1958 и 1958—1959 гг. означает усиление ограничений на ввоз иностранного арахиса и расширение французского рынка для продукции зоны франка.

В заключение можно сказать, что протекционистские меры французского государственного-монополистического капитализма в отношении тропических продуктов в значительной мере способствовали созданию замкнутой торговой группировки в рамках зоны франка. Например, из 56,3 тыс. т какао, ввозимых во Францию, 47,4 тыс. (т. е. 84%) давали страны зоны франка (среднегодовые цифры за 1958—1960 гг.) [6, стр. 18]. За те же годы Франция ввозила ежегодно в среднем по 194,2 тыс. т кофе, из которых 141 тыс. (т. е. 72%) предоставляли африканские страны зоны франка [6, стр. 14—17].

В 50-х годах доля Франции в экспорте Камеруна, ФЗА и ФЭА составляла (в % ко всему экспорту) [9]:

	1954 г.	1955 г.	1956 г.	1957 г.	В среднем за год
Камерун . . . .	51	47	57	57	53
ФЗА . . . . .	67	61	66	69	65
ФЭА . . . . .	66	61	64	61	63

Чрезвычайно показательным примером того, как с помощью преференциально-ограничительных мер худшие и более дорогие тропические продукты из зоны франка завоевали французский рынок, является история распространения во Франции кофе «робуста» с плохими вкусовыми качествами и вытеснения им «арабики» — наилучшего сорта для непосредственного употребления в пищу. До 1914 г. французский потребитель совершенно не знал «робуста» и ежегодно потреблял 100 тыс. т «арабики». По мере внедрения культуры кофе в африканских колониях Франции в метрополии начинает появляться «робуста», для произрастания которого в африканских странах зоны франка климатические и почвенные условия гораздо лучше, чем для «арабики». В 1938 г. было продано только 50 тыс. т «робуста» против 130 тыс. т «арабики». Но после войны, когда производство кофе в африканских странах увеличилось почти в три раза и были введены защитительные меры для него, положение оказалось обратным. В настоящее время во

Франции потребляется 154 тыс. т «робуста» и только 53 тыс. т «арабики» [4, стр. 385].

Рассматривая вопросы регулирования внешней торговли африканских стран, необходимо отметить, что действия по ограничению иностранного импорта всегда проводились на фоне жестокой борьбы между монополиями внутри самой Франции. Колониальные торговые монополии были заинтересованы в ограничении импорта во Францию более дешевых тропических продуктов. Промышленные же группы метрополии страдали от того, что им приходится покупать сырье по более высокой цене, чем у иностранных продавцов. Так, маслобойни и мыловарни Франции протестовали против того, что половину необходимого им пальмового сырья они вынуждены были закупать во французских колониях по более высоким ценам.

Поэтому нельзя согласиться полностью с В. В. Гаврилюком, который по поводу протекционистских мер для защиты тропических продуктов из зоны франка пишет: «Наконец, самое главное, регламентированные реализации колониальной продукции вытекает непосредственно из самого подчинения колониального производства интересам метрополии. Государство, строя свою экономическую и торговую политику в отношении заморских стран, преследует цель обеспечить французский рынок колониальным сырьем по ценам, в количестве и по качеству наиболее приемлемым и выгодным для французских монополий» [1, стр. 84]. Речь в данном случае идет о промышленных монополиях метрополии. Но это утверждение неправильно, так как существовавшая система поддержания цен и ограничений отнюдь не преследует интересы монополий метрополии и даже вызывала нарекания последних. Недаром среди французской монополистической буржуазии нашлись силы, ратующие за полную отмену всех ограничений на импорт иностранной колониальной продукции.

Об этом свидетельствует работа специального Комитета по проблемам экономической интеграции метрополии с Заморской Францией, начатая в 1954 г. и длившаяся два с половиной года. В докладе, появившемся в результате проведенных комитетом исследований, подчеркивается, что политика интеграции зашла в тупик и проводить ее в дальнейшем невозможно (при этом имеются в виду именно протекционистские меры по отношению к тропическим продуктам из зоны франка). Комитет требовал прорубить отверстие в китайской стене протекционизма, окружающей зону франка. Одним из вариантов будущей политики, предложенной комитетом, был курс на полную отмену всяких преференций и системы искусственного поддержания цен.

Учитывая эти обстоятельства, французское правительство попыталось принять меры, для того чтобы снизить цены на тропическое сырье из зоны франка. После войны в африканских странах появились всевозможные кассы и фонды по поддержанию. Это были: Касса по поддержанию какао (Caisse de soutien du cacao) и Касса по поддержанию хлопка (Caisse de soutien du coton) в ФЭА; Фонд поддержания какао в Камеруне (Fonds de soutien du cacao) и три специальных внебюджетных счета в ФЗА (по какао, кофе и арахису), игравших такую же роль, как кассы по поддержанию. Эти организации должны были противодействовать резким колебаниям рыночных цен и выравнивать их.

Однако из-за недостатка средств их деятельность не удовлетворяла экспортные компании, и декретом от 14 октября 1954 г. были созданы новые кассы, получившие название местных касс стабилизации цен (caisses locales de stabilisation des prix). Возглавлял их Совет, состоявший на  $\frac{1}{3}$  из представителей государства, на  $\frac{1}{3}$  — из экспортеров

и на  $\frac{1}{3}$  — из производителей, в число которых входили главным образом послушные французским властям представители родо-племенной знати. Практически эти кассы начали создаваться с 1955 г. Декрет от 30 сентября 1955 г. провозгласил создание Кассы стабилизации кофе (*Caisse de stabilisation du café*) для Гвинеи и Кассы стабилизации какао и кофе (*Caisse de stabilisation du cacao et du café*) для Берега Слоновой Кости. В октябре 1956 г. функционировало уже 12 касс стабилизации по следующим продуктам: для хлопка — в ФЗА, ФЭА, Камеруне и Того; для кофе — в Береге Слоновой Кости, Гвинее, Камеруне, ФЭА для какао — в Береге Слоновой Кости, Камеруне, ФЭА; для арахиса — в Нигере.

Эти кассы напоминали английские маркетинг бордз, хотя регулирующее воздействие их было слабее, потому что французские кассы стабилизации не имели таких больших резервных средств, как английские. Основным средством регулирования цен на рынке в кассах стабилизации, так же как и в маркетинг бордз, была закупка продукции. Но в отличие от английских организаций кассы стабилизации начинали скупку лишь после того, как цена на рынке падала ниже определенного уровня. В случае продолжения падения цен кассы стабилизации прибегали к непосредственному поддержанию цен, уплачиваемых производителю. Например, в 1956 г. в Береге Слоновой Кости скупка кофе проводилась в том случае, если в течение восьми дней цены стояли не выше 210 фр. за 1 кг. Поддержание же цен начиналось при их падении ниже 170 фр.

Помощь производителям в очень малой степени доходила до них, распыляясь между посредниками-скупщиками. Недаром в официальном докладе экономического совета «Экономическое и социальное положение в Черной Африке в 1957 г.» отмечалось, что «не кажется достоверным, чтобы производитель полностью пользовался этой поддержкой... Падение цен отражается главным образом на производителях; вспомогательные издержки, взимаемые посредниками, остаются на достаточном уровне, какой бы ни была закупочная цена» [цит. по: 1, стр. 88].

Кассы стабилизации получали значительную помощь от французского государства в форме субсидий. Для этого декретом от 2 февраля 1955 г. были созданы специальные фонды: Национальный фонд регулирования цен продуктов заморских территорий (*Fonds national de régularisation des cours de produits d'Outremer*), а декретом от 13 ноября 1956 г. — Фонд поддержания текстильного сырья заморских территорий (*Fonds de soutien des Textiles des territoires d'Outremer*). В 1956 г. Национальный фонд регулирования получил от государства 5750 млн. фр., а в 1957 г. Фонд поддержания текстильного сырья — 4500 млн. фр. Эти средства фонды передавали кассам стабилизации в форме займов и субсидий. В 1956 г. Национальный фонд регулирования для поддержания курса цен на какао предоставил кассам стабилизации Камеруна 2 млрд. фр., кассам Берега Слоновой Кости — 500 млн., Того — 100 млн., ФЭА — 30 млн. фр. В 1956—1958 гг. государственные субсидии для поддержания цен на хлопок достигли 4 млрд. фр. [1, стр. 86—87].

Производство и закупки арахиса регулировались несколько иначе. Связанные с этим организации уже упоминались выше: МОПМК, МКМ, Фонд поддержания масличных. В январе 1958 г. в Сенегале была учреждена также касса стабилизации цен для арахиса. Исходя из импортных цен, устанавливаемых МКМ, местные власти определяли минимальные и максимальные закупочные цены. При падении курса



до минимальной цены касса производила закупки арахиса. В 1954—1955 гг. минимальная цена, уплачиваемая производителю, была установлена в 21 афр. фр. за 1 кг, с 1955—1956 по 1958—1959 гг. — 22 афр. фр. за 1 кг. Непосредственное поддержание цен не осуществлялось [8, стр. 13].

Государство влияло на закупку экспортной продукции посредством кредитования экспортных обществ. Среди банков африканских стран преобладающий вес имели отделения крупных французских национализированных банков и смешанный Банк Западной Африки. Эти банки служили основными источниками кредита для колониальных торговых монополий.

Коллектив авторов во главе с Ф. Блок-Лэнэ отмечает огромную важность кредитования сельскохозяйственных закупочных компаний и связанную с этим большую долю авансов в форме учета векселей (так называемый фиктивный кредит — *crédit en blanc*) среди кредитных операций банков. Большая часть авансов выдавалась торговым компаниям, которые затем через посредников раздавали их производителям с возмещением в натуральной форме. Этот кредит предоставляется на полгода. В 1954 г. из всех кредитных операций в ФЗА и Того 53% составили авансы по учету векселей, выданных для финансирования сельскохозяйственной кампании [2, стр. 243]. Таким образом, торговые компании, будучи не в состоянии произвести скупку продукции собственными средствами, получали поддержку национализированных банков, и скупка экспортной продукции осуществлялась фактически за счет государственных средств.

Кредитование скупки экспортных продуктов давало в руки государства реальные возможности контроля над распределением этого продукта. Доказательством этого является государственно-монополистическое урегулирование спора между колониальными и метропольными монополиями маслособойной промышленности.

После второй мировой войны африканские маслособойни стали очень мощными. Это привело к столкновению с традиционными покупателями арахиса в метрополии, в результате чего парламентской комиссией было проведено расследование. Однако оно ни к чему не привело, и в 1954/55 урожайном году произошел настоящий конфликт. Сбор арахиса в этом году был низок и достиг только 390 тыс. т. Местные африканские маслособойни, чтобы обеспечить себя сырьем, сильно подняли цены на арахис. Это вызвало протесты у промышленников метрополии, которые обратились с жалобами к колониальной администрации. Тогда Верховный комиссариат определил квоту на будущее для африканских маслособоев в количестве 330 тыс. т арахиса в год. Впоследствии при содействии государства между промышленниками метрополии и колоний в 1956 г. было заключено соглашение, увеличившее квоту для африканских маслособоев до 420 тыс. т арахиса. Опираясь на контроль за скупкой, государство с тех пор весьма успешно следило за сохранением этой пропорции.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гаврилюк В. В., Распад французской колониальной империи (Государственно-монополистические мероприятия французского империализма в колониях), М., 1962.
2. Bloch-Lainé F. et autres, La zone franc, Paris, 1956.

3. Delagneau B., L'Association des Pays d'Outremer à la CEE. Son Incidence sur les exportations des pays d'Outremer, Louvain, 1961.
4. Lachiver M., Le marché du café dans l'Europe des Six, — «Les Cahiers d'Outremer», Bordeaux, 1962, № 60.
5. Lacroix A., Les Conditions de la mise en valeur de l'Afrique Occidentale Française, Paris, 1959.
6. «Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics», Rome, 1961, № 10.
7. Poquin J. J., Les Relations économiques extérieures des pays d'Afrique Noire de l'Union Française, Paris, 1957.
8. «La République du Sénégal», — «Notes et Etudes documentaires», Paris, 1961, № 2754.
9. «Yearbook of International Trade Statistics 1957», vol. I, New York, 1958.