Боднарчук Тетяна Леонідівна

кандидат економічних наук, науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України,
Київ, Україна
ORCID ID: 0000-0002-7682-487X
e-mail: tatiana.bodnarchuk@gmail.com

ІНСТИТУЦІЙНІ ПАРАМЕТРИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ В ПЕРІОД НЕПУ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню інституційних умов і чинників розвитку зовнішньої торгівлі України у міжвоєнний період. Виявлено характерні риси механізму державного регулювання вітчизняної зовнішньоторговельної діяльності у період воєнного комунізму. Охарактеризовано рівень включення України до системи міжнародних торговельних зв'язків у період нової економічної політики (НЕП). Обґрунтовано нормативно-правове забезпечення та специфіку впровадження радянського механізму державної монополії зовнішньої торгівлі 20-х рр. XX ст. Проаналізовано ієрархічну структуру та функціональне скерування державних органів управління та реалізації зовнішньої торгівлі СРСР, зокрема, Народного комісаріату зовнішньої торгівлі. Розкрито роль змішаних акціонерних товариств та державних монополістичних об'єднань (трестів та синдикатів) в інтенсифікації та розширенні зовнішньоторговельної діяльності України. Визначено особливості впровадження механізму комерційної концесії в СРСР як спроби залучення іноземного капіталу до сфери вітчизняної зовнішньої торгівлі. Акцентовано увагу на специфіці регулювання та організації зовнішньоторговельних відносин союзних республік, зокрема, України, в рамках єдиного інституційного механізму СРСР.

Охарактеризовано систему методів та інструментів митно-тарифного регулювання радянським урядом вітчизняної зовнішньоторговельної діяльності. Проаналізовано особливості митних тарифів СРСР, прийнятих протягом 20-х рр. XX ст. Висвітлено рівень експортно-імпортного обкладання основних груп товарів. Виявлено специфіку практики використання транзитного мита на території України. Визначено чинники, параметри та масштаби розвитку на українських кордонах контрабанди як тіньового сегменту вітчизняної експортно-імпоротної діяльності. Обґрунтовано напрями та методи боротьби радянського уряду з контрабандним бізнесом.

Ключові слова: економічна історія України; нова економічна політика (НЕП); зовнішньоторговельні відносини; монополія зовнішньої торгівлі; митно-торговельна політика.

© Т. Л. Боднарчук, 2019

ВСТУП

Зовнішньоторговельна діяльність може розглядатися як чинник економічного зростання та посилення геополітичних позицій країни на міжнародних ринках. З огляду на це, на сьогодні уряди більшості країн світу зосереджують свою увагу на диверсифікації напрямів міжнародного торговельного співробітництва та пошуку

оптимальних стратегій реалізації національних інтересів на світовій арені. Активна інтеграція країни до системи міжнародних торговельних зв'язків формує сприятливі умови для інноваційного розвитку та прогресивних ринкових трансформацій. Особливо це актуально для країн другого ешелону, до яких належить й Україна.

Постановка проблеми. На сьогодні важливими завданнями розвитку зовнішньоторговельного співробітництва України є нарощування національного експорту, реструктуризація географічних та товарних потоків зовнішньої торгівлі, залучення іноземного капіталу, розвиток міжнародного підприємництва, розширення транскордонного співробітництва тощо. У питанні інтеграції країни до ЄС актуальним стає перехід на новий етап взаємодії — формування митного союзу. У той же час, досягнення означених цілей неможливе без виваженої й послідовної зовнішньоекономічної політики вітчизняного уряду. На сьогодні постає необхідність вироблення оптимального механізму митно-торговельного регулювання, скерованого як на захист національних інтересів, так і на ефективну реалізацію вітчизняної інтеграційної стратегії.

Значну цінність становить історико-економічний аналіз підходів щодо державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, який дозволяє виявити особливості еволюції механізму зовнішньоторговельної політики, обґрунтувати безпосередній взаємозв'язок державної зовнішньоторговельної політики із рівнем включення країни у світове господарство, оцінити роль тих чи інших митно-тарифних інструментів у стимулюванні розвитку зовнішньоекономічного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України у радянський період розкрита у наукових доробках таких вчених-економістів та істориків ХХ ст. як П. Лященко, К. Коберський, М. Сціборський, В. Садовський, І. Кулішер, В. Мілютін та інші. На сучасному етапі особливості зовнішньої торгівлі УРСР є предметом дослідження таких науковців, як І. Хромов, П. Леоненко, М. Уперенко, В. Крупина, О. Даниленко та інші.

Метою статті є визначення та узагальнення інституційних параметрів розвитку зовнішньоторговельної діяльності України у складі СРСР на етапі впровадження нової економічної політики (НЕП).

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Попри виражений аграрно-сировинний характер вітчизняної зовнішньої торгівлі та відсутність власної державності у перше десятиліття ХХ ст. Україна впевнено інтегрувалася до системи світогосподарських зв'язків. Великий інтерес, насамперед, з боку західноєвропейських країн щодо розширення зовнішньоекономічної співпраці міг стати умовою перетворення України на одного зі стратегіч-

них торговельних партнерів Заходу та чинником розбудови вітчизняного господарства на ринкових засадах. У праці Є. Безродного знаходимо, що на початку ХХ ст. «українська проблема була однією з найважливіших європейських проблем», через те, що США, Англія, Франція, Канада, Румунія, Польща та інші країни намагалися перетворити Україну на об'єкт взаємної торгівлі. Вона приваблювала своїм стратегічним положенням, природними багатствами та ринками [1, с. 7]. Однак, Перша світова війна та подальше входження української території до складу Радянського Союзу стали перепонами на шляху самобутнього господарського розвитку та подальшого включення регіону до світового економічного простору.

Впровадження більшовицького режиму на теренах України розпочалося з політики воєнного комунізму, особливостями якої стали: силове насадження радянської влади в регіонах; тотальна націоналізація усіх сфер господарства, зокрема, промисловості, банківської сфери, транспорту, торгівлі; проведення політики продрозверстки та вилучення надлишків; встановлення системи так званого «главкізму» — жорсткого централізованого управління через механізм військової дисципліни та урядового бюрократизму. Ці тенденції стосувалися й сфери зовнішньої торгівлі. За умов заборони вільного ринку зовнішньоторговельні зв'язки були зведені до нуля та обмежувалися лише одиничними випадками контрабанди. Більше того, не було відповідної товарної бази для реалізації торговельних операцій: абсолютно уся сільськогосподарська продукція та продовольство з України у вигляді пайків розподілялися державою між армією, промисловими робітниками та незахищеними соціальними верствами. Фактично як внутрішня, так і зовнішня торгівля були повністю замінені державним розподілом. Ситуація ускладнювалася ще й блокадою більшовицького режиму з боку країн Антанти. Дуже показово означену тенденцію описує у своїй праці В. Мілютін: «тоді була блокада усіх капіталістичних країн проти нас і більше того, англійці стояли в Архангельську, намагались захопити Баку, на Волзі діяли чехословаки, німці боролися з нами на Україні, так що торгувати не було з ким — було лише з ким воювати» [2, с. 20].

Деяке пожвавлення вітчизняних зовнішньоторговельних зв'язків відбулося з початку 20-х рр. ХХ ст., що було пов'язане із проголошенням радянською владою нової економічної політики (НЕП). В основу реалізації зовнішньоторговельної стратегії уряду в період НЕПу було покладено два головних принципи: «за-

хист соціалістичного господарства від наступу зовнішнього капіталістичного світу» та розвиток тих форм зовнішньої торгівлі, що сприяли нарощуванню національних продуктивних сил [2, с. 36]. Основне завдання НЕПу зводилося до відновлення довоєнних показників розвитку господарства, забезпечення стрімкого зростання радянської промисловості та швидкого нарощування масштабів виробництва. Крім того, важливою стратегічною ціллю уряду було досягнення втрачених експортних позицій на міжнародній арені: лідерство перейняли більш сильні конкуренти, яких можна було витіснити лише кращою якістю продукції або низькими цінами.

Радянські товари були неконкурентоспроможними через низький рівень технічного оснащення виробництва. Головні сфери — промисловість і сільське господарство — гостро потребували технічної модернізації та реструктуризації, чого без належного розвитку власного машинобудування можна було досягти лише за рахунок імпорту. Зокрема, на початку 20-х рр. XX ст. низький рівень техніки зумовлював те, що в СРСР оброблялося лише 44 % наявних земель, тоді як в Німеччині — 65 %, Франції, Італії та Бельгії — 70 %, Данії — 75 %, Великобританії — 80 % [3, с. 46]. Про важливість імпорту свідчать й інші статистичні дані. За період 1923–1926 рр. радянські заводи виробили лише 1191 трактор, у той час, як у 1921–1926 рр. було ввезено з-за кордону 21135 тракторів. Більше того, лише у 1925–1926 рр. було вироблено 732 трактори, а ввезено тоді ж таки — 12368 [4, с. 131]. Таким чином, імпорт іноземної техніки (машин, обладнання, станків, верстатів, інструментів) та промислової сировини (бавовна, каучук, метали) розглядався радянським урядом як життєво необхідна умова економічного розвитку. Крім того, у залежність від експорту потрапила й вітчизняна аграрна сфера, що особливо стало відмітним після урожаю 1922 р. З огляду на це, попри численні заклики з боку провідних кіл щодо негативного впливу зовнішньої взаємодії на процес розбудови соціалізму, в рамках реалізації НЕПу уряд бере курс на відновлення системи міжнародних торговельних зв'язків.

У той же час, проголошення «своєрідної» свободи торгівлі та наданні торговельні права носили досить умовний характер, так як виключне право ведення зовнішньої торгівлі належало державі, що було закріплено відповідними законодавчими актами, зокрема, декретом про націоналізацію зовнішньої торгівлі (1918 р.) та декретом про організацію зовнішньої торгівлі й товарообміну (1920 р.).

Державна монополія зовнішньої торгівлі впливала із загальних принципів організації радянського господарства — тотальна націоналізація промисловості, внутрішньої торгівлі та банківської сфери зробила державу єдиним виробником та споживачем, продавцем та покупцем. Фактично, приватний бізнес складав не більше 3–4 % (в основному у вигляді орендованих дрібних, концесійних та змішаних підприємств) [2, с. 30]. З точки зору уряду, монополія зовнішньої торгівлі мала забезпечити швидке нарощування промислового виробництва через державний протекціонізм та технічний підйом; стимулювати стрімкий розвиток аграрної сфери завдяки чіткому контролю надлишків виробітку та їхньої реалізації на зовнішніх ринках. Крім того, монополія мала сприяти нівелюванню «ножиць» — скороченню різниці між цінами на сільськогосподарську та промислову продукцію (вивезення за кордон аграрної продукції сприяло її здорожчання на внутрішньому ринку) [3, с. 86 — 87].

Зняття блокади з боку країн Антанти на початку 20-х рр. XX ст. та подальше впровадження НЕПу сприяли активізації радянської зовнішньої торгівлі. Однак, практично здійснювати експортно-імпортні операції було досить проблематично: іноземні пароплавні компанії відмовлялися перевозити радянські товари, страхові компанії — страхувати їх, кредитні товариства — надавати позики. Крім того, на радянські товари були накладені секвестри за фіктивними судовими позовами [4, с. 182]. Така тенденція була зумовлена тим, що більшість країн просто не визнавали СРСР як нове державне утворення на геополітичній мапі. Тому в рамках зовнішньоторговельної політики нового уряду першим кроком стало підписання низки торговельних угод, метою яких було визнання країни як рівноправного та правового суб'єкта міжнародних економічних відносин. Зокрема, у 1920 р. на умовах найбільшого сприяння та свободи транзиту було укладено договори з Естонією, Литвою, Латвією, Фінляндією; у 1921 р. — з Польщею, Персією, Афганістаном, Туреччиною [2, с. 269]. На взаємовигідних умовах було підписано угоди з Китаєм та Іраном, протягом періоду 1921–1923 рр. — з Великобританією, Німеччиною, Норвегією, Італією, Австрією, Чехословаччиною, Данією [2, с. 271]. Більшість договорів носили тимчасовий характер, на постійній ж основі було укладено угоди з Італією, Швецією, Великобританією, Німеччиною та Персією уже у 1924–1925 рр.

Державне регулювання зовнішньоторговельних операцій здійснювалося через систему щорічних експортно-імпортних планів: про-

водився підрахунок експортних можливостей та імпорتنих потреб країни, на основі чого встановлювалися квоти товарів, які розподілялися по регіонах, та видавалися відповідні ліцензійні дозволи на експорт та імпорт. При цьому, за видачу ліцензій на право ввезення та вивезення знімався відповідний збір у розмірі 2 % від вартості. Вся виручка від експорту йшла в державний валютний фонд або на закупівлю необхідного імпорту. Регулювання та здійснення зовнішньої торгівлі в СРСР відбувалося через складну ієрархію державних органів.

На чолі урядової бюрократичної піраміди стояв Народний комісаріат зовнішньої торгівлі (далі Нарком), який виконував дві основні функції — контрольну та оперативну (торгівля). Контрольна функція Наркому зводилася: до моніторингу торговельних угод, контролю за виконанням експортно-імпорتنих планів, експортно-імпортного квотування та ліцензування тощо. Оперативна або функція безпосередньої торгівлі реалізовувалася через продаж на зовнішніх ринках заготовлених Наркомом товарів та вивізної продукції інших наркомів (на комісійних засадах) та закупівлі для вітчизняних підприємств і державних органів товарів за їхніми запитами. У свою чергу, Нарком діяв через розгалужену систему центральних та місцевих утворень, кожне з яких виконувало свою певну роль. Зокрема, сюди належали Колегія, Економічне управління (розробка експортно-імпорتنих планів, підготовка проектів торговельних угод, публікація інформаційних матеріалів); Управління регулювання зовнішньої торгівлі (підготовка законодавчих проектів, узгодження планів, надання дозволів, контроль за торговельними угодами); Транспортне управління (транспорткування, експедиція та страхування вантажів); Митне управління (організація роботи митних органів, боротьба з контрабандою, контроль стягнення мит); Фінансове управління.

Торговельна діяльність Наркому реалізовувалася через державний апарат, який включав й інші органи, зокрема, Центральну планову комісію з розробки та узгодження експортно-імпорتنих планів, Державну торгову експортно-імпорتنу контору (Держторг), Митно-тарифний комітет. Функція оперативного регулювання зовнішньої торгівлі належала Держторгу, роль якого зводилася до заготівлі товарів для експорту й перерозподілу імпорту на зовнішніх ринках [5, с. 12]. Представництва Держторгу були організовані у всіх союзних республіках. Право експорту та імпорту товарів мала обмежена кількість господарюючих суб'єктів, серед яких чільне місце займала кооперація.

Споживча кооперація стала важливим посередником між державною та сільським господарством, особливо в Україні у питанні заготівлі хліба для експорту, а після декрету 1922 р. отримала право виходу на зовнішні ринки через угоди з іноземними кооперативними об'єднаннями. Серед найвідоміших кооперацій — Центросоюз та пізніше створений Сільськосоюз, які з відома Наркому зовнішньої торгівлі займалися експортом сільськогосподарської продукції та імпортом товарів широкого вжитку.

Системи державних органів було недостатньо для регулювання й здійснення всього радянського експорту та імпорту, тому починаючи з середини 20-х рр. чільне місце у торговельному ланцюжку починають займати змішані акціонерні товариства та державні трести й синдикати. Зокрема, у 1921 р. було створено 20 акціонерних товариств, з них 10, тобто 50 % — торговельних; у 1925 р. уже існувало 161 змішане товариство, з яких торговельних було 111, тобто майже 70 % [4, с. 163]. Їхня участь у зовнішньоторговельних операціях визначалася відповідними дозволами Народного комісаріату та обмежувалася експортом товарів власного виробництва й імпортом продукції для виробничих потреб. Такі монопольні торговельні об'єднання займалися зовнішньою торгівлею окремих видів продукції — хліба (Експортхліб, Хлібопродукт), лісу (Експортліс, Північноліс, Західноліс, Фанеротрест), льону (Експортльон, Льонторг, Льонцентр), вугілля (Донбас, Донвугілля), текстилю (Текстильний синдикат), чаю (Чаеуправління), солі (Солесиндикат), іншої промислової продукції та сировини (Промекспорт, Резинотрест, Резиноторг, Шкітрест, Аркос, Дерутра, Деруметал тощо).

Значну роль відігравала комерційна концесія, яка являла собою спробу радянського уряду залучити іноземний капітал до зовнішньоторговельної діяльності. На території Радянського Союзу були створені іноземні компанії, до складу правління яких входили представники Наркому. Вони приймали замовлення на імпорт (головним чином, обладнання та машин) й здійснювали оптову закупівлю експортної продукції (Об'єднана американська компанія, Російсько-німецьке транспортне товариство, Російсько-азіатське об'єднане товариство тощо). Кількість прийнятих концесійних угод була зовсім незначною, про що свідчать відповідні статистичні дані (табл. 1).

Як видно, від загальної кількості концесійних пропозицій, зазвичай, реалізовувалося 5–6 %. Пік розвитку концесій припав на 1923–1925 рр., коли було реалізовано 8,5–11 % запропонованих угод. Фактично до 1927 р. комерцій-

на концесія в СРСР вижила себе, насамперед, через жорсткий контроль зовнішньоторговельних операцій з боку уряду та бюрократизацію процесу вивозу капіталу. Загалом, ведення

зовнішньоторговельних операцій приватними особами, групами осіб або іншими підприємствами було заборонене і здійснювалося в особливих випадках лише з дозволу Наркому.

Таблиця 1

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ В СРСР У 20-Х рр. XX ст.

Роки	Концесійні пропозиції, од.	
	Поступило	Реалізовано
1921–1922	224	14
1922–1923	579	32
1923–1924	396	34
1924–1925	256	29
1925–1926	482	26

Складено автором на основі: Лященко П. История народного хозяйства СССР / П. Лященко. — М., 1956. — Т. 3. Социализм. — 644 с. — С. 162.

Таким чином, у період НЕПу радянська зовнішня торгівля зосереджувалася в руках відповідних державних органів, коопераційних об'єднань та окремих приватних компаній.

Домінуюча частка зовнішньоторговельного обороту припадала на державну торгівлю, про що можуть свідчити дані *Таблиці 2*.

Таблиця 2

ПИТОМА ВАГА РІЗНИХ ФОРМ ТОРГІВЛІ СРСР У 1922–1923 рр., %

	Державна	Кооперативна	Приватна
Оптовий товарооборот	77,3	8,2	14,5
Оптово-роздрібний товарооборот	38,9	10,7	50,4
Роздрібний товарооборот	6,6	10,0	83,4
Загальний товарооборот	26,0	10,0	64,0

Джерело: Вольфсон М.Б. Экономические формы СССР / М.Б. Вольфсон. — М.; Л. : Молодая гвардия, 1925. — 125 с. — С. 80.

Найбільша частка оптово-роздрібного та роздрібного товарообороту, що відносилася до сфери внутрішньої комерції, припадала на початку 20-х рр. XX ст. на приватний сектор. Меншу роль відгравали державні органи та кооперація. Протилежна ситуація відмітна у сфері великої оптової торгівлі, що стосувалася уже зовнішньоторговельних відносин: найбільша частка товарообороту зосереджувалася в руках держави (77,3 %), другу позицію займали приватні компанії (14,5 %), а третю — кооперативні об'єднання (8,2 %).

За кордоном зовнішня торгівля реалізовувалася через радянські торговельні представництва, діяльність яких зводилася до дослідження

міжнародних ринків, оцінки стану економічного розвитку іноземних держав, нагляду за зовнішніми операціями, виконання складських, наглядових, облікових функцій під час експорту та імпорту тощо. Торговельні представництва включали генеральні та місцеві агентства, а також суб-агенства [5, с. 15]. До середини 20-х рр. XX ст. такі торговельні представництва було відкрито у більшості країн Західної Європи (Литва, Латвія, Естонія, Польща, Чехословаччина, Австрія, Швеція, Німеччина, Великобританія, Норвегія, Данія, Італія тощо), а також Канаді, Персії та Китаї.

Важливо акцентувати увагу на специфіці регулювання та організації зовнішньоторго-

вельних відносин союзних республік, зокрема, України, в рамках єдиного інституційного механізму СРСР. На папері УРСР як й інші республіки мала певну автономію щодо здійснення економічної політики, проте реально жодна торговельна операція не була реалізована без відома центрального управління. У сфері внутрішнього господарювання та зовнішньоторговельної взаємодії СРСР був єдиним цілим, а тому самостійного права на ведення експортно-імпортних операцій Україна не мала. Зокрема, Україна могла автономно укласти торговельні угоди, проте, по-перше, виключно з дозволу уряду РСФСР, по-друге, лише з тими країнами, важливість яких диктувалася з боку того ж таки радянського уряду. Так, на цих умовах було підписано договір між Білорусією, Азербайджаном та Україною. У той же час, країна не мала жодного права підписувати торговельні договори, наприклад, з Великобританією чи Німеччиною, які були зацікавлені у взаємному співробітництві.

Безпосередню участь у міжнародних торговельно-економічних відносинах СРСР Україна брала через систему відповідних органів: УРСР мала єдиний з РСФСР Народний комісаріат зовнішньої торгівлі, який діяв в регіоні через свого уповноваженого. Пізніше було створено низку інших організацій як складових всесоюзних органів, зокрема, Українсько-Східну торгову палату. На території України було організовано систему консульств та генеральних представництв. Так, у Харкові знаходилося генеральне консульство Німеччини та Польщі, представництво Чехословаччини, в Одесі — генеральні консульства Туреччини та Італії, консульства Німеччини та Японії, в Києві — німецькі та польські консульства [1, с. 22]. Представництва вирішували суто організаційні питання, зокрема, надавали інформацію про кон'юнктуру на міжнародних ринках, вирішували питання щодо заходження іноземних кораблів, розшуку іноземців в СРСР та вітчизняних громадян за кордоном тощо.

В країнах, що були важливі для України в торговельно-економічному сенсі, були дипломатичні радники та секретарі у складі уповноважених та торговельних представництв СРСР, представники кооперації тощо. Зокрема, Україна мала своїх секретарів та радників в представництвах СРСР в Англії, Австрії, Польщі, Німеччині, Італії, Чехословаччині, Канаді. Це були відомі партійні та державні діячі УРСР: Ю.М. Коцюбинський, І.Ю. Кулик, А.М. Макар та інші [1, с. 22].

Окрім державних органів на території України існували відділення державних моно-

польних утворень та загальних кооперативних об'єднань, до прикладу, Українське торгове представництво Центросоюзу у Харкові (займалося заготівлею та збутом промислової й аграрної продукції); Всеросійський текстильний синдикат з відділеннями у Харкові, Києві, Одесі; Цукортрест з відділеннями у Харкові, Києві, Вінниці. В УРСР діяли такі організації як Донвугілля та Південнорудний трест, що мали право самостійного виходу на міжнародний ринок [1, с. 6].

Таким чином, основою інституційного механізму зовнішньої торгівлі СРСР була державна монополія, яка полягала у тому, що виключне право експортно-імпортової діяльності мали урядові організації та окремі привілейовані господарські об'єднання. Союзні республіки, до яких належала й Україна, суб'єктності у здійсненні міжнародних економічних відносин не мали. Для забезпечення тотального контролю та жорсткого регулювання була створена система державних органів, представництва яких були присутні в союзних республіках. Без дозволу центрального уряду неможливе було здійснення жодної торговельної операції, починаючи з підписання торговельної угоди чи реалізації одиничного експорту-імпорту і завершуючи процесом отримання іноземної валюти та участі торговельних представників у міжнародних ярмарках та виставках.

Аналіз специфіки зовнішньоторговельних відносин України в період НЕПу вимагає звернення уваги на особливості митно-тарифної політики радянського уряду. На початку 20-х рр. XX ст. впровадження будь-яких інструментів митно-тарифного регулювання не мало жодного сенсу: з одного боку, в умовах абсолютної заборони імпорту товарів масового споживання головними статтями радянського ввозу була техніка та промислова сировина, які призначалися для державних підприємств; з іншого боку, й експорт вітчизняної продукції здійснювався переважно урядовими органами. З огляду на це, митні платежі були просто не потрібні. Ситуація дещо змінилася у 1921 р., коли уряд дозволив громадянам отримувати посилки з продовольством та іншою продукцією з-за кордону, кооперативним товариствам для власних потреб ввозити продукцію масового споживання, а власникам орендованих підприємств — сировину та обладнання [6, с. 111].

Перший митний тариф СРСР, який носив фіскально-покровительський характер було прийнято у 1922 р. Зокрема, з метою нарощування митного доходу було встановлено високі ставки імпортного мита на предмети роз-

коші; щодо сировини й напівфабрикатів, які вироблялися в країні, — прийнято охоронні тарифи, зокрема, для покровительства розвитку шкірної, бавовняної, льняної галузей; імпорту обладнання був допущений безмитно. У тарифі 1922 р. було відновлено практику експортних мит, насамперед, для попередження вивозу за кордон сировини та продовольства. Зокрема, високі ставки вивізних мит були встановлені на залізну та марганцеву руду Криворізького басейну, необроблену шкіру, волосся, насіння, льон, щетину, ліс, м'ясо, рибу, вовну тощо [6, с. 200]. Забороненими до вивозу були хліб, висівки, картопляна мука, крохмаль, вермішель

тощо. У наступних тарифах вивізні мита були частково скасовані або понижені.

У 1924 р. було прийнято новий митний тариф, основна мета якого зводилася до забезпечення покровительства розвитку сільського господарства: було допущено безмитне ввезення суперфосфатів, дубильних речовин, добрива, сільськогосподарських машин тощо. У тарифах 1924–1925 рр. 2/3 всього імпорту для аграрної сфери ввозилося без будь-яких митних платежів, у тарифах 1925–1926 рр. — уже 1/3 [6, с. 113]. В цілому, у вище означених митних тарифах рівень обкладання окремих груп товарів був досить різний (табл. 3).

Таблиця 3

РІВЕНЬ ОБКЛАДАННЯ ІМПОРТНИМ МИТОМ ОСНОВНИХ ГРУП ТОВАРІВ, %

Групи товарів	1924–1925			1925–1926		
	Розподіл митного доходу	Рівень обкладання	Значення імпорту	Розподіл митного доходу	Рівень обкладання	Значення імпорту
Обладнання	9,8	18,0	7,6	12,2	20,4	12,0
Сировина і напівфабрикати	55,6	15,0	51,6	49,8	17,5	56,6
Сільськогосподарські товари	1,8	4,1	6,3	2,2	5,2	8,6
Паливо	—	—	0,1	0,5	19,6	0,5
Харчові продукти	20,4	12,0	23,7	18,9	70,0	5,3
Товари широкого вжитку	6,0	24,0	3,6	9,4	22,6	8,2
Предмети розкоші	0,6	109,1	0,1	0,3	88,2	0,1

Джерело: Кулишер І.М. Основные вопросы международной торговой политики / И. М. Кулишер. — Ленинград: Прибой, 1929. — 612 с. — С. 135.

У митних тарифах 1926–1927 рр. ставки імпорту мит були суттєво збільшені — скасоване безмитне ввезення продукції для промисловості та сільського господарства. Тепер від 2/3 до 3/4 радянського ввозу обкладалося відповідними митними стягненнями [6, с. 113]. В цілому ж, митні платежі не відігравали значного ані покровительського, ані фіскального значення. До прикладу, якщо наприкінці XIX ст. надходження від імпорту мит складали 14,5% бюджетних коштів, то у 20-х рр. XX ст. — коливалися в межах 2,9–4,6% [6, с. 51].

Поряд із експортно-імпортними платежами використання транзитних мит обмежувалося торговельними угодами — було дозволене безмитне перевезення для товарів з країн-партнерів. Зокрема, на території України вільний транзит здійснювався через західні та північні кордони до Чорного моря (Одесу, Миколаїв,

Севастополь). У той же час, свобода транзиту була досить умовною — за ліцензіями, тобто одні товари можна було провозити, а на інші встановлювалися заборони. До прикладу, не дозволений був транзит через західні та північні кордони до чорноморських портів цукру, бавовняних виробів, резини, спирту [6, с. 256]. Така відносність безмитного транзиту існувала й з боку інших держав. Зокрема, у договорі з Польщею було обговорено принцип свободи транзиту між Польщею та Україною. Проте, тут же польська сторона залишила за собою право нормувати умови ввезення німецьких чи австрійських товарів через свою територію. Серед інших митно-тарифних інструментів значного поширення набули вивізні премії як міри стимулювання радянського експорту. Декретом 1923 р. було встановлено повернення мита на сировину та машини, сірники, парфумерні

та косметичні вироби, фарфоро-фаянсовий та скляний посуд, мереживо, мідні товари, шкіру, консерви, шоколад, алюмінієві вироби тощо [6, с. 548].

Державна монополія зовнішньої торгівлі та урядовий централізм сприяли активному розвитку контрабанди, яка стала доволі масовим явищем. Це було не просто систематичне порушення митно-торговельного законодавства — сформувався окремий тіньовий сегмент експортно-імпоротної діяльності, який зі своїми власними законами й нормами успішно процвітав паралельно до офіційного товарообороту. Найвищого рівня розвитку контрабанда досягла на західноєвропейських кордонах (більшою мірою, на західних українських митницях). До прикладу, у 1926 р. тут було ввезено контрабандних товарів на суму 60 млн. руб., при цьому домінували такі групи товарів: шкіряні вироби та взуття — 12%, галантерея — 11%, в'язані бавовняні вироби — 13%, бавовняна пряжа — 12%, вовняні тканини — 20% [7, с. 36, 37].

Про активний розвиток контрабандної торгівлі на західному кордоні свідчить й той факт, що вздовж кордону з Естонією, Латвією та Польщею розвинулася мережа так званих «транзиток». Вони стояли біля самої прикордонної лінії та являли собою оптові бази, склади, пункти прийому та зважування контрафактної продукції і навіть слугували своєрідними біржами праці й місцями відпочинку для контрабандистів [7, с. 37]. Окрім «транзиток» у країнах-сусідах існували компанії, які спеціалізувалися на контрабандній торгівлі із СРСР. До прикладу, тривалий період у Варшаві діяла компанія Висоцького, яка незаконно ввозила чай через західні та південні митниці України. Контрабанда була такою значною, що чай Висоцького повністю забезпечував внутрішній попит на нього на українському ринку [7, с. 38].

За рахунок контрабанди розвивалися цілі схеми заробітку. Зокрема, радянський уряд боровся з тіньовою торгівлею різними методами, серед яких — значні винагороди за повідомлення про факти контрабанди та її затримання. Зазвичай, прикордонників інформували про тіньові операції місцеві жителі, які ж і скуповували контрабанду у борг. Конфіскований товар продавався на аукціонах, а отримана виручка розподілялася між державною казною і кишнями так званого «інформатора» й прикордонника (зазвичай, вони отримували третину виручки від продажу конфіскації). Аукціонна ціна, яка в десятки разів перевищувала реальну, не лише покривала вартість контрабанди, але й давала гарну премію. Така система створювала умови для легкої наживи, а тому часто

про контрабанду заявляли саме ті, хто її ввозив. З іншого боку, вигравали й контрабандні фірми. Майже вся контрабандна продукція на аукціонах скуповувалася приватними особами. До прикладу, за період жовтня 1926 р. — січня 1927 р. із всього конфіскації на території України приватним особам було продано: по Шепетівській митниці — 85%, по Кам'янець-Подільській митниці — 99,8%. В середньому, до 75% товару знову потрапляло до рук контрабандних агентів [7, с. 39]. Далі викуплена продукція за завищеними цінами збувалася на внутрішньому ринку уже цілком легально.

Існувала ще й напів-контрабанда: в межах відповідного законодавства було дозволено завозити з-за кордону приватні посилки, вміст яких призначався для власного користування. Реально ж ввозилися товари для внутрішнього перепродажу. За офіційними даними протягом періоду 1925–1926 рр. таких посилок було ввезено на суму 10 млн. руб. [7, с. 39]. Крім контрабандного імпорту, значним був і тіньовий експорт, проте він обмежувався, головним чином, валютними коштами. Зокрема, у 1925–1926 рр. на європейських кордонах 87% нелегального вивозу припало на валюту і лише 13% — на товари [7, с. 42].

У той час, коли основна територія України увійшла до складу Радянського Союзу, східно-галицькі, буковинські та закарпатські землі, після Першої світової війни були розділені між Польщею, Румунією та Чехословаччиною. Експлуататорська політика урядів щодо автохтонного українського населення обмежувала потенціал промислово-торговельного розвитку. Зокрема, у 20-ті рр. XX ст. Західна Україна залишалася відсталою аграрною окраїною Польщі. Під впливом уряду розвивалася основна частина польської території: тут у промисловість вкладалися значні кошти, у той час як західноукраїнські землі були центрами збуту польської продукції [8, с. 275]. Натомість, регіон залишався основним постачальником сировини, аграрної продукції та продовольства на європейські ринки.

Монополізація основних галузей промисловості і жорсткий контроль румунського уряду за експортом зумовлювали те, що практично вся продукція, вироблена на території Буковини, збувалася до метрополії. Румунське законодавство підпорядковувало економічну сферу державі, яка не створювала можливостей належного розвитку національного бізнес-осередку, реалізації індивідуальної підприємницької ініціативи як у сфері промисловості, так і торгівлі. Внутрішня комерція і зовнішньоторговельні операції продовжували зосере-

джуватися здебільшого в руках євреїв. Зокрема, поширення серед народу набув навіть вираз «християнський розум не для купецтва» [9, с. 472]. Аналогічно, характерними рисами господарського розвитку Закарпаття у 20-х рр. ХХ ст. залишалася економічна відсталість та домінування екстенсивних сфер виробництва. Чехословацький уряд не забезпечував належного покровительства розвитку закарпатської промисловості, натомість сприяв збереженню статусу краю як аграрно-сировинного придатку. Зовнішньоторговельна діяльність Закарпаття обмежувалася відповідними заходами економічної політики: за відсутності переробних підприємств аграрна та промислова сировина вивозилася до центральних територій, а звідти — уже у вигляді готової продукції завозилася на внутрішні ринки.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проведене дослідження дозволяє зробити відповідні висновки. У період НЕПу розвиток зовнішньої торгівлі України у складі СРСР був обмежений механізмом державного монополізму, який виявився у тому, що виключним правом експортно-імпоротної діяльності володіли окремі урядові організації та привілейовані господарські об'єднання, та системою централізованого експортно-імпортного планування. Встановлено, що в цілому Україна як одна із союзних республік реальної автономії у веденні

зовнішньоторговельної діяльності не мала: без дозволу центрального уряду неможливе було здійснення жодної торговельної операції, починаючи з підписання угоди чи реалізації одичного експорту-імпорту і завершуючи процесом отримання іноземної валюти та участі українських торговців у міжнародних ярмарках і виставках. Обґрунтовано, що митно-тарифне регулювання радянського уряду реалізовувалася через систему ввізних та вивізних мит, транзитних платежів та практики експортних премій, які в умовах позиціонування держави як єдиного покупця й продавця набували суто «статистичного» характеру.

Щодо західноукраїнських земель, територіально розділених між трьома країнами, то зовнішня торгівля даного регіону розвивалася в умовах державної монополізації основних галузей народного господарства, що стало чинником обмеження потенціалу промислово-торговельного розвитку та консервування позицій регіону як постачальника сировини й продовольства та ринку збуту готової продукції метрополій.

Напрямом подальших розвідок означеної проблематики може стати дослідження особливостей впливу зовнішньоторговельної політики радянського уряду в період НЕПу на інтенсифікацію вітчизняної експортно-імпоротної діяльності, реструктуризацію зовнішньої торгівлі та поглиблення включення УРСР до системи світогосподарських зв'язків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безродный, Е. Ф. (1990). Участие Советской Украины в международных связях СССР (1923–1929 гг.) (Автореферат докторской диссертации). Киев: Киев. гос. ун-т им. Т. Г. Шевченко.
2. Милютин, В. П. (1926). Основы советской экономической политики : пособие для комвузов, вузов и преподавателей совпартшкол. Москва: Изд-во Коммунистического ун-та им. Я. М. Свердлова.
3. Вольфсон, М. Б. (1925). Экономические формы СССР. М., Л.: Молодая гвардия.
4. Лященко, П. (1956). История народного хозяйства СССР. Т. 3. Социализм. Москва.
5. Тольский, А. П., Кауфман М. Я. (ред.). (1924). Торговая энциклопедия: справочник и руководство по организации, практике и технике торговли. Т. 5. Внешняя торговля. Москва: Центросоюз.
6. Кулишер, И.М. (1929). Основные вопросы международной торговой политики. Ленинград : Прибой.
7. Ларин, Ю. (1927). Частный капитал в СССР. Москва; Ленинград : Гос. изд-во.
8. Литвин, В. М., Боряк, Г. В., Геєць, В. М., Смолий, В. А. (2011). Економічна історія України: історико-економічне дослідження у двох томах. Т. 2. Київ.
9. Квітковський, Д., Бриндзан, Т., Жуковський, А. (ред.) (1956). Буковина — її минуле і сучасність. Париж; Філадельфія; Детройт.

Бондарчук Татьяна Леонидовна

кандидат экономических наук, научный сотрудник,
ГУ «Институт экономики и прогнозирования» НАН Украины,
г. Киев, Украина
ORCID ID 0000-0002-7682-487X
e-mail: tatiana.bodnarchuk@gmail.com

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ УКРАИНЫ В ПЕРИОД НЭП

Аннотация. Статья посвящена исследованию институциональных условий и факторов развития внешней торговли Украины в послевоенный период. Выявлены характерные черты механизма государственного регулирования отечественной внешнеторговой деятельности в период военного коммунизма. Охарактеризован уровень интеграции Украины в систему международных торговых связей в период новой экономической политики (НЭП). Обоснованы нормативно-правовое обеспечение и специфика внедрения советского механизма государственной монополии внешней торговли. Проанализированы иерархическая структура и функциональное направление государственных органов управления и реализации внешней торговли СССР, в частности, Народного комиссариата внешней торговли. Раскрыта роль смешанных акционерных обществ и государственных монополистических объединений (трестов и синдикатов) в интенсификации и расширении внешнеторговой деятельности Украины. Определены особенности внедрения механизма коммерческой концессии в СССР как попытки привлечения иностранного капитала в сферу отечественной внешней торговли. Акцентировано внимание на специфике регулирования и организации внешнеторговых отношений союзных республик, в частности, Украины, в рамках единого институционального механизма СССР. Охарактеризована система методов и инструментов таможенно-тарифного регулирования советским правительством отечественной внешнеторговой деятельности. Проанализированы особенности таможенных тарифов СССР, принятых в течение 20-х гг. XX в. Освещен уровень экспортно-импортного обложения основных групп товаров. Выявлена специфика практики использования транзитной пошлины на территории Украины. Определены факторы, параметры и масштабы развития на украинских границах контрабанды как теневого сегмента отечественной экспортно-импортной деятельности. Обоснованы направления и методы борьбы советского правительства с контрабандным бизнесом.

Ключевые слова: экономическая история Украины; новая экономическая политика (НЭП); внешнеторговые отношения; монополия внешней торговли; таможенно-торговая политика.

Tetiana Bodnarchuk

PhD in Economics, Researcher,
Institute for Economics and Forecasting,
National Academy of Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine
ORCID ID 0000-0002-7682-487X
e-mail: tatiana.bodnarchuk@gmail.com

INSTITUTIONAL PARAMETERS OF UKRAINE FOREIGN TRADE RELATIONS IN THE PERIOD OF NEP

Abstract. The article is devoted to the research of institutional conditions and factors of Ukraine foreign trade development in the interwar period. The characteristic features of the state regulation of domestic foreign trade activity mechanism during the period of military communism are revealed. The level of Ukrainian integration into the system of international trade relations in the period of the new economic policy (NEP) is described. The normative-legal support and the specifics of the Soviet mechanism of the state monopoly in foreign trade introduction are substantiated. The hierarchical structure and functional direction of the USSR bodies of management and sales of foreign trade, in particular, the People's Commissariat of Foreign Trade, are analyzed. The role of mixed joint-stock companies and state monopolistic associations

(trusts and syndicates) in the intensification and expansion of Ukraine foreign trade activity is revealed. The peculiarities of the introduction of the commercial concession mechanism in the USSR as an attempt to attract foreign capital into the sphere of domestic foreign trade are determined. The emphasis is on the specifics of the regulation and organization of foreign trade relations of the Union republics, in particular, Ukraine, within the framework of a single institutional mechanism of the USSR. The system of methods and tools of customs-tariff regulation by the Soviet government of domestic foreign trade activity is characterized. The features of the customs tariffs of the USSR, adopted during the 20-ies of the 20th century, are analyzed. The level of export-import taxation of the main groups of goods is covered. The specifics of the using transit duty practice on the territory of Ukraine are revealed. The factors, parameters and scale of development on the Ukrainian borders of smuggling as a shadow segment of domestic export-import activity are determined. The directions and methods of the Soviet government struggle with the smuggling business are substantiated.

Keywords: economic history of Ukraine; New Economic Policy (NEP); foreign trade relations; foreign trade monopoly; customs-trade policy.

REFERENCES

1. Bezrodnnyy, E. F. (1990). Uchastie Sovetskoy Ukrainy v mezhdunarodnykh svyazyakh SSSR (1923–1929 gg.) (Avtoreferat doktorskoy dissertatsii). Kiev: Kiev. gos. un-t im. T. G. Shevchenko. (in Russian)
2. Milyutin, V. P. (1926). Osnovy sovetskoy ekonomicheskoy politiki : posobie dlya komvuzov, vuzov i prepodavateley sovpartshkol. Moskva: Izd-vo Kommunisticheskogo un-ta im. Ya. M. Sverdlova. (in Russian)
3. Vol'fson, M. B. (1925). Ekonomicheskie formy SSSR. M., L.: Molodaya gvardiya. (in Russian)
4. Lyashchenko, P. (1956). Istoriya narodnogo khozyaystva SSSR. T. 3. Sotsializm. Moskva. (in Russian)
5. Tol'skiy, A. P., Kaufman M. Ya. (red.). (1924). Torgovaya entsiklopediya: spravochnik i rukovodstvo po organizatsii, praktike i tekhnike torgovli. T. 5. Vneshnyaya torgovlya. Moskva: Tsentrosoyuz. (in Russian)
6. Kulisher, I.M. (1929). Osnovnye voprosy mezhdunarodnoy torgovoy politiki. Leningrad : Priboy. (in Russian)
7. Larin, Yu. (1927). Chastnyy kapital v SSSR. Moskva; Leningrad : Gos. izd-vo. (in Russian)
8. Lytvyn, V. M., Boriak, H. V., Heiets, V. M., Smolii, V. A. (2011). Ekonomichna istoriia Ukrainy: istoryko-ekonomichne doslidzhennia u dvokh tomakh. T. 2. Kyiv. (in Ukrainian)
9. Kvitkovskiy, D., Bryndzan, T., Zhukovskiy, A. (red.) (1956). Bukovyna — yii mynule i suchasnist. Paryzh; Filadelfia; Detroit. (in Ukrainian)