

Д.Х.

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ СОВЕТСКОГО ИМПОРТА



ИЗДАТЕЛЬСТВО НАРКОМТОРГА СССР и РСФСР

Б271485

К. О. С. И. П. Е.
АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

АДРЕС ДЛЯ ПИСЕМ:
14, rue Halevy. Paris

АДРЕС ДЛЯ ТЕЛЕГРАММ:
Cocipe — Paris

Генеральное Представительство
Автомобильных Заводов
БЕРЛИЕ

АРХИВ



ЭКСПОРТ-ИМПОРТ:

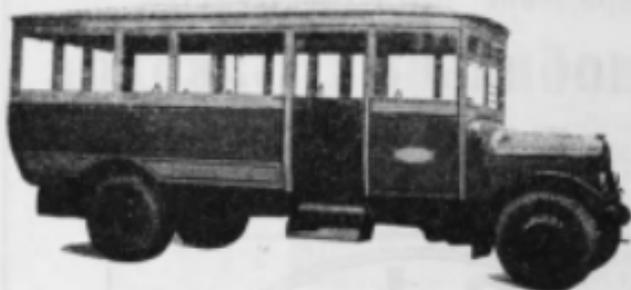
Автомобили, грузовики и автобусы; дровяные газогенераторы системы Имберт де Дитриш и К^о; велосипеды; мотоциклы; электрические моторы, насосы и арматура; оборудование электрической заправки; станки и инструменты для кустарей; механические пилы, текстильные станки; деревообделочные машины; киноаппараты и фильмы ОВЕР.

СЫРЬЕ ВСЯКОГО РОДА.

ОБЛ. БИЗЛИСТАКИ
г. СВЕРДЛОВС

SAURER

SUR ESNES (France)



Автобус для междугородного сообщения

Специальностью
ЗАУРЕРА
в течение 30 лет
является произ-
водство грузо-
вых и пассажир-
ских шасси.

ЗАУРЕР
пользуется миро-
вой известностью
и его успехи в
международных
состязаниях мно-
гочисленны, меж-
ду прочим, в СССР
в 1925 году.



Грузовики от 2000 до 7000 килограммового груза



Всприимые шасси кузова для общественных работ и уборки городских нечистот.

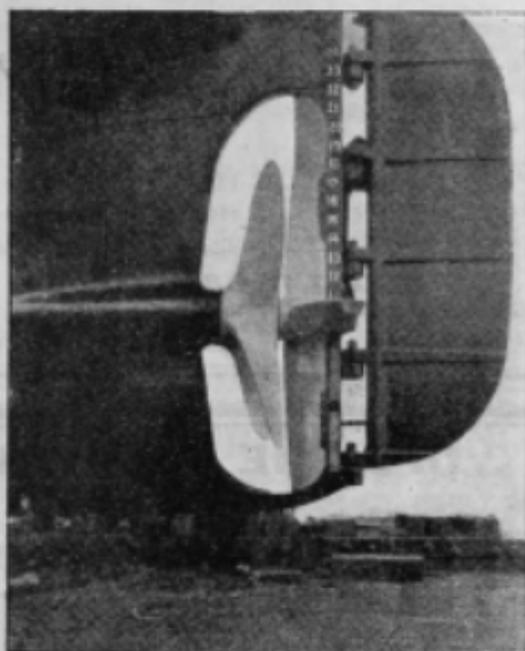
Все зауреровские
шасси снабжены
тормозом-мотором
„ЗАУРЕР“,
который позволяет
свести до мини-
мума эксплуата-
ционные расходы.

Вывозка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

СТАР КОНТРАПРОПЕЛЛЕР

Star Contrapropeller Ltd. A/S.

OSLO НОРВЕГИЯ



Изображение показывает Стар Контрапропеллер,
установленный на 10.000-тонном пароходе

Даже наилучший пропеллер несовершенен. Только при нашем **КОНТРАПРОПЕЛЛЕРЕ** достигается наивысшая продуктивность, улучшается работоспособность руля и уменьшается вибрация.

30 сентября 1927 г. состояние заказов было следующее:

340 пароходов

всего 2.020.000 тонн

835.000 лошадиных сил

Подробные сведения и русские каталоги по требованию



Акционерное Общество „ВЕКС“

Адрес: СТОНГОЛЬМ — ШВЕЦИЯ

Электрический аппарат
для переменного тока

Тип
Векс-7



МОЖЕТ БЫТЬ ВКЛЮЧЕН: на 110—110—220—
280—440—570 вольт, 50—60 герц.

РАСХОД ЭНЕРГИИ: 1,5 квт. на квт. сварочного
тока.

НАГРУЗКА: ок. 4 квт. для электродов в 5 мм.
диам.

СКОРОСТЬ РАБОТЫ: ок. 1,7 квт. расплавлен-
ного жидкого металла в час.

ВЕС: полностью со всеми принадлежностями
ок. 250 кг.

Никаких вращающихся частей.

ВЕКС-7 ПРОДАЮТ:

Госторг—Ленинград, Госторг—Москва, Госторг—Харьков, Госторг—Тифлис, Госторг—Баку,
Госторг—Ростов ж.Д.

БОЛЕЕ ПОДРОБНЫЕ СВЕДЕНИЯ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ОТ ВЫШЕНАЗВАННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.



ОРУЖИЕ И АМУНИЦИЯ

собственного производства и дру-
гих всемирно известных фабрик.

Самый большой оружейный завод Норвегии!

21 ЗОЛОТАЯ МЕДАЛЬ
3 GRAND PRIX

ЛЫЖИ

из наилучшего дерева, пра-
вильной формы и первоклас-
сного изготовления

КОНЬКИ

высшего качества и из
первоклассного материала



ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО!

Большие склады спортивных принадлежностей. Лыжные ремни, лыжный
воск, валки для лыж. Принадлежности для тенниса и футбола. Дорожные
сумки, карманные фонари, термосы и пр.

Каталоги по требованию

L.H.H. Hagen & Co. AS

OSLO
Норвегия

Выпускаемая продукция может поставляться только на основании действующих в СССР приказов
о монополии внешней торговли

Христиансандская фабрика рыболовных снастей „KRISTIANSANDS FISKEGARNSFABRIK“

АДРЕС ДЛЯ ПИСЕМ:

ОСЛО. Пейн и Гартман. Норвегия, OSLO. Pein & Hartman.
Телеграфный адрес: „ПЕЙН, ОСЛО“. Основана в 1900 г.



РЫБОЛОВНЫЕ СЕТИ

пеньковые и хлопчато-
бумажные для морских,
речных и озерных про-
мыслов.

РЫБОЛОВНЫЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

Исключительно первоклассное качество

ПОДРОБНЫЕ СВЕДЕНИЯ ПО ЗАПРОСАМ

Запрашивать по вышеприведенному адресу.

Л. М. ВАН МОППЭС и СЫНОВЬЯ А Л М А З Ы и АЛМАЗНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ВСЕХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

Для разведочных работ и глубокого бу-
рения
- оправки кандалочных кругов
- циркулярных пил

Для выполнения проволочки.
- резки стенов
- сверл для оптических и подобных
работ

Алмазные борты, спиланты и порошок всех размеров и любого качества, при-
годные для оптических и общих гранильных целей.

Фирма имеет консигнационный договор с Ариос Димител, в представительстве которого в Москве можно
получить все справки касательно осмотра и продажи промышленных алмазов.

L. M. Van MOPPES & SONS.

Gardiner House, 10, 12 & 14, Charterhouse St.
London, Англия.

ИЗДАТЕЛЬСТВО НАРКОМТОРГА СССР

Москва, Новая пл., 10, корпус Г, п. 28. Т. 2-96-75. Телеграфн. адрес: „ТОРГИЗ“

ВЫШЛА ИЗ ПЕЧАТИ И ПОСТУПИЛА В ПРОДАЖУ НОВАЯ КНИГА:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

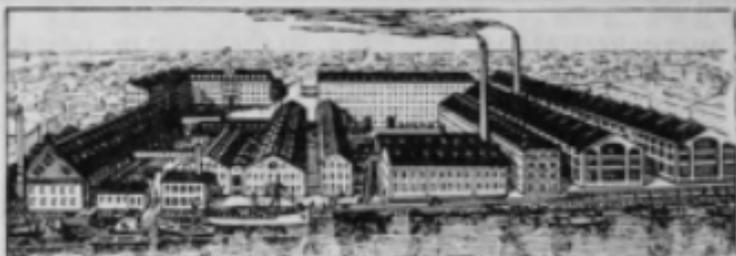
Сборник под редакцией проф. М. Н. СОБОЛЕВА.

СОДЕРЖАНИЕ: Теория международной торговли и международных ценностей.—Теория торгового
и платежного баланса.—Свобода торговли и протекционизм.—Организация внешней торговли.—
Банковские финансы и валютная торговля.—Торговые договоры.—Иерархия внешней торго-
вой политики.—История внешней торговой политики России до революции.—Монетаризм внешней
торговли и валютная торговля в СССР.—История внешней торговой политики Германии.—
История внешней торговой политики Франции.—История внешней торговой политики Северо-Аме-
риканских Соединенных Штатов.—История внешней торговой политики Англии.

Стр. 360.

Цена 4 р. 65 к., с пересылкой 5 р.

Выпуска товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли



ФИРМА ОСНОВАНА
В 1844 г.



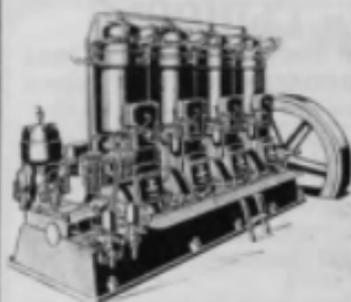
Почтовый и телеграфный
адрес:
СТОКГОЛЬМ, БОЛИНДЕР.

BOLINDER'S

Производство Боллиндера получило мировую известность и мировое признание еще 89 лет тому назад. Имя Боллиндер представляет долголетний опыт, высокое качество и технически усовершенствованные изделия и машины.

НЕФТЯНЫЕ ДВИГАТЕЛИ от 6—600 л. сил.

Полное оборудование лесопильных заводов и деревообделочные станки для строгальных, ящичных и вагоностроительных заводов.



Патентованные шарошки

Постройка сушилен

Паровые машины

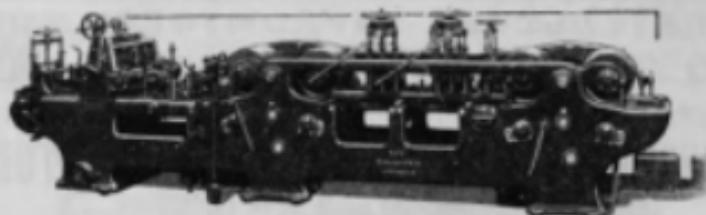
Плиты и жаминь

Мясорубки

Кухонные принадлежности



КАТАЛОГИ ВЫСЫЛАЮТСЯ ПО ТРЕБОВАНИЮ



Акционерное Общество Машиностроительного Завода
И. и К. Г. БОЛИНДЕР
СТОКГОЛЬМ, ШВЕЦИЯ

Выписка товаров может послужить лишь на основании действующих в СССР правил о монополии иностранной торговли



Марка высшего
качества

Акц. О-во Диаболо-Сепаратор СТОКГОЛЬМ

Post Box, 18, Stockholm, Sweden

Всемирно известные молочно-хозяйственные машины „ДИАБОЛО“



Сепараторы „Диаболо“

Величина №	Часовая производи- тельность в литрах
00	40 ($3\frac{1}{2}$ ведра)
0	65 ($5\frac{1}{2}$ ведер)
1	120 (10)
$1\frac{1}{2}$	120 (10)
15	175 (15)
2	220 (18)
3	360 (30)
4	500 (42)

Машины „ДИАБОЛО“ имеют
ручные, а также с приводом,
По желанию доставляются и ма-
шинный подставки.

Маслобойки „Диаболо“

Вели- чина	Сбивает	Емкость
Н	3 литр (ок. 5 бут.)	6 литр. (10 бут.)
А	5 - (8 -)	10 - (16 -)
В	10 - (16 -)	16 - (26 -)
С	15 - (24 -)	25 - (40 -)

Маслодельни „Диаболо“

РУЧНАЯ МАСЛОДЕЛЬНЯ „ДИАБОЛО“ № 0
состоит из одного сепаратора „Диаболо“
№ 0, обезжиривающего 65 литр. ($5\frac{1}{2}$ ведер)
в час, и одной маслобойки „Диаболо“,
емкостью 10 литр. (16 бут.), сбивающей
в час 5 литр. (8 бут.)

РУЧНАЯ МАСЛОДЕЛЬНЯ „ДИАБОЛО“ № 1: состоит из одного сепаратора
„Диаболо“ № 1, обезжиривающего 120 литр. (10 ведер) в час и одной
маслобойки „Диаболо“, емкостью 16 литр. (25 бут.) и сбивающей в час
10 литр (16 бут.)

Машины „ДИАБОЛО“ долговечны, исключительно простой конструкции, высушающего шведского материала, соладного изготовления, легки в работе, легки в чистке, обезжиривают всегда с непревзойденной тщательностью. Обеспечивают наибольшую прибыль для сельского хозяйства.

В скандинавских странах „ДИАБОЛО“ эксплуатируются следующими учреждениями и организациями СССР: Сельхозинститут, Гостсельмаш, Сельхозобор, Совхозсельхозмашина, А. О. Пулгатар, Сельский Госведер, Крайсельхозсоюз и Узбекгоссельхоз.

Подробные сведения, печатные русские проспекты, каталоги, фотографии и т. д. — по запросам.

Выпуска товаров может послужить лишь на основании действующей в СССР правды и нововывае внешней торговли

ОТТО ВОЛЬФ

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ ЖЕЛЕЗОМ

КЕЛЬН

Железнодорожный материал

рельсы, колеса, оси, бандажи, принадлежности для оковки подвижного состава

Листовое железо

котельное, корабельное, резервуарное, рифленое, кровельное; черная, белая (полуоженная) и оцинкованная жель, прокатанное холодным способом обрубное железо, черное и оцинкованное

Трубы

всякого рода: нефтепроводные, обсадные, газопроводные и водопроводные арматуры, фитинги и фланцы, радиаторы, котлы с дымогарными трубами, перегревательные элементы и т. д.

Проволока

и проволочные изделия; проволочные ткани и сетки, колючая проволока, проволочные, особ. буровые канаты, проволока для канатов, проволочные и сжатые валы, гвозди

Сортовое и обрубное железо

круглое, квадратное, плоское и т. д., фасон. железо и балки, полупродукты, заготовки и болванки

OTTO WOLFF

EISENGROSSHANDLUNG

Тел. А 8110—8115

KÖLN a. Rh.

Коды:

Адрес для телеграмм:
Eisenhandel

ZEUGHAUSSTR. 2

ABC-Code 5th u. 6th Ed.
Bentleys Compl. Phrase Code
Radolf Morse Code

Отделение в Берлине: Dorotheenstr. 11 / Телефон: Zentrum 10225

Выписка товаров может последовать на основании действующих в СССР постановлений о монополии внешней торговли

1829

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ СОВЕТСКОГО ИМПОРТА

ТОМ ПЕРВЫЙ

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕТСКОГО ИМПОРТА

ENCYCLOPÄDIE DES SOWJETIMPORTS
IN 12 BÄNDEN

REDAKTIONSAUSSCHUSS:

J. GOLDSTEIN, A. DOLGOFF, SCH. DWOLAJTZKY
M. KAUFMANN, A. KISSIN, J. NOWAKOWSKY
N. SUCHANOFF und I. SCHLEIFER

ERSTER BAND
ALLGEMEINE IMPORTPROBLEME

ENCYCLOPÉDIE de L'IMPORTATION
SOVIÉTIQUE
EN 12 VOLUMES

SOUS LA RÉDACTION DE

J. GOLDSTEIN, A. DOLGOFF, CH. DVOLAITZKY
M. KAUFMAN, A. KISSINE, J. NOVAKOVSKY
N. SUKHANOFF et I. CHLEIFER

VOLUME PREMIER
PROBLÈMES GÉNÉRAUX d'IMPORTATION

ENCYCLOPAEDIA of SOVIET IMPORT,
IN 12 VOLUMES

EDITED BY:

J. GOLDSTEIN, A. DOLGOFF, SH. DVOLAITZKY
M. KAUFMAN, A. KISSIN, J. NOVAKOVSKY
N. SUKHANOFF and I. SHLEIFER

VOLUME ONE
GENERAL PROBLEMS of IMPORT

382
3

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ СОВЕТСКОГО ИМПОРТА

38 / 0
Э-

В 12 ТОМАХ

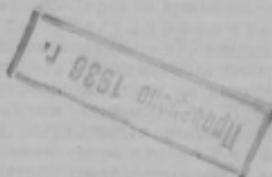
ПОД РЕДАКЦИЕЙ:

Ю. В. ГОЛЬДШТЕЙНА, А. Н. ДОЛГОВА
Ш. М. ДВОЛАЙШКОГО, М. Я. КАУФМАНА
А. А. КИССИНА, Ю. С. НОВАКОВСКОГО
Н. Н. СУХАНОВА и И. О. ШЛЕЙФЕРА

ТОМ ПЕРВЫЙ

0 21485

ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТА



ИЗДАТЕЛЬСТВО
НАРКОМТОРГА СССР и РСФСР
МОСКВА ★ 1929

2

2/03)

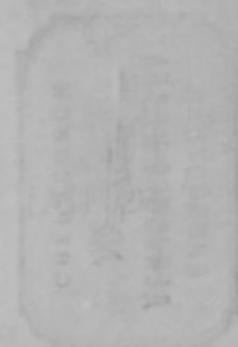
ЭНЦИКЛОПЕДИЯ
СОВЕТСКОГО ИМПОРТА

№ 12 том 2

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«СОВЕТСКИЙ ИМПОРТ»

ТОМ ДВАДЦАТЫЙ

ОБЩИНЕ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТА



СОДЕРЖАНИЕ

ОТ РЕДАКЦИИ	Стр. XVII
МОНОПОЛИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ИМПОРТ СССР <i>А. И. Микоян</i>	XIX

ИМПОРТ СССР В НАСТОЯЩЕМ И ПРОШЛОМ

Довоенный импорт России. — Его структура. — Динамика довоенного импорта из отдельных стран. — Импорт во время войны. — Советский импорт и его структура. — Импорт по группам товаров и по странам. — Структура импорта из Германии, Англии, С.-А. Соед. Штатов, Франции. *М. Я. Кауфман*. 1

ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТА СССР В СВЯЗИ С РАЗВИТИЕМ ЕГО НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

1. Предварительные замечания. — Общая линия импортной политики Союза. — Структура импорта в начальный период возобновления внешней торговли. — Структура импорта в последующие годы. — Импорт и перспективные планы хозяйственного развития Союза. — 2. Группы импорта СССР. — Импортный план и его содержание. — Динамика импорта СССР за пятилетие 1922/23 г. — 1926/27 г. — Перспективы импорта на пятилетие 1927/28 г. — 1931/32 г. — 3. Импорт сырья и полуфабрикатов. — Общая характеристика данной группы импорта. — Импорт хлопка. — Импорт шерсти. — Импорт кожсырья. — Импорт дубителей. — Импорт каучука. — Импорт цветных металлов. — Прочие товары группы. — 4. Импорт оборудования. — Импорт оборудования и промышленное строительство Союза. — Довоенный импорт оборудования в Россию. — Импорт оборудования в пореволюционные годы. — Планирование импорта оборудования. — Основные типы импортируемого оборудования. — Импорт и внутреннее производство. — Импорт и планы электрификации. — Импорт и реконструкция теплосилового хозяйства Союза. — Импорт и развитие металлопромышленности СССР. — 5. Не промышленный импорт. *Н. Г. Чернобаев, М. С. Розенблит, Л. М. Хейфец*. 15

ОРГАНИЗАЦИЯ ИМПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ

Основные начала организации внешней торговли Союза. — 1. Государственная монополия внешней торговли. — 2. Плановый характер внешней торговли. — 3. Воздействие государства на отдельные операции. — 4. Характер выявления основных организационных принципов внешней торговли в отдельных ее отраслях. — *Руководство внешней торговлей СССР.* — Органы, руководящие внешней торговлей. — 1. Наркомторг СССР. — 2. Местные органы НКТорга в пределах Союза. — 3. Органы НКТорга за границей. — Импортный план и контингенты импорта. — Регулирование импортных операций. 1. Административное регулирование. — а) Лицензионная система. — б) Качественное регулирование импорта. — в) Таможенный контроль. — 2. Оперативное регулирование. — 3. Экономическое воздействие на импортные операции. — 4. Особые условия импорта по отдельным товарам. — а) Товары, воспрещенные к ввозу. — б) Товары, требующие специальных разрешений. — в) Безлицензионный ввоз. — *Осуществление импортной торговли.* — Участники импортной торговли. — 1. Осуществители государственной монополии и иные государственные организации. — а) Торгпредства СССР за границей. — б) Гостирги в отдельных республиках. — в) Государственные предприятия, пользующиеся правом самостоятельного выхода на внешние рынки. — г) Государственные организации, допущенные к производству импортных операций согласно их уставам; специальные государственные акц. о-ва. — 2. Организации и предприятия негосударственного характера. — а) Кооперативные организации. — б) Предприятия концессионного типа. — 3. Случайные участники внешнего торгового оборота. — Техника импортных операций. — 1. Импортные операции на внешнем рынке. — а) Испрошение лицензий. — б) Выдача лицензий. — в) Реализация лицензий. — г) Аннулирование лицензий. — д) Лицензионный сбор. — е) Ввоз товаров в СССР. — ж) Адресование импортных грузов. — 2. Импортные сделки в пределах СССР. — *Ю. Чельцов*. 36

ТОРГОВО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПОСТАНОВЛЕНИЯ СОВЕТСКИХ МЕЖДУ- НАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ

Стр.

Австрия. — Англия. — Афганистан. — Венгрия. — Германия. — Греция. — Дания. — Исландия. — Италия. — Канада. — Китай. — Латвия. — Литва. — Монголия. — Норве- гия. — Персия. — Польша. — Турция. — Финляндия. — Чехо-Словакия. — Швеция. — Япония. — <i>А. А. Зонненштраль-Пискорский</i>	59
--	----

ТОРГОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ДЕЛЕ ИМПОРТА СССР

Госторги. — Импорты общества. — Торгпредства. — Кооперация. — Смешан- ные общества. <i>Ю. В. Гольдштейн</i>	84
--	----

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СССР

Методы финансирования внешней торговли до войны. — Война и финанси- рование внешней торговли. — Финансирование внешней торговли в послевоенный период. — Страхование экспортных кредитов в СССР. — История развития нашей внешней торговли. — Финансирование внешней торговли после революции. — Финансирование импорта. <i>И. О. Шлейфер</i>	97
---	----

ФИНАНСОВАЯ ТЕХНИКА ИМПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ

Платеж. — Чек, его виды и функции. — Товарный аккредитив. — Коноссамент и его виды. — Страховой полис. — Сертификат. — Лицензия. — Правила исполнения товарных аккредитивов. — Тратта. — Рамбур. — Акцент. — Гарантийная операция. — Вексельный курс. — Платежный баланс. — Репортная сделка. <i>М. Цыпкин</i>	104
---	-----

КОНЦЕССИИ В СССР

Принципы концессионной политики. — Общие юридические и экономические условия концессий. — Специальные условия концессий. — Порядок предоставления концессий. <i>М. Япольский</i>	119
--	-----

ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ И ПРАВИЛА

А. Таможенные тарифы. — 1. Роль таможенных пошлин при моно- полии внешней торговли. — 2. Основные принципы таможенно-тарифной политики СССР. — 3. Общий таможенный тариф по привозной торговле. — а) Товары, разре- шенные к привозу. — б) Товары, запрещенные к привозу. — 4. Таможенный тариф для товаров привозимых через порты Великого океана и сухопутную границу с С. Китаем. — 5. Дифференциальный таможенный тариф для товаров, привозимых и вывозимых через Мурманский порт. — 6. Таможенный тариф для товаров, приво- зимых через азиатскую сухопутную границу к Востоку до пункта пересечения границы Союза ССР с границами Монголии и С. Китая, а также через порты Каспийского моря, и происходящих из стран, прилегающих к этой границе. — 7. Таможенно-тарифные льготы в заключенных СССР торговых договорах. — 8. Почтовые посылки. — 9. Льготы пассажирам, разным учреждениям и лицам. — В. Организация таможенного дела в СССР. <i>А. И. Потяев</i>	127
--	-----

ТРАНСПОРТИРОВКА ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВ

Советско-германское и советско-литовское ж.-д. сообщения. — Советско-лат- вийско-эстонское сообщение. — Правила транспортировки импортных грузов. — Адресовка и выдача грузов. — Оформление грузов документами. — О маркировке импортных грузов. — О технике пересылки пакетов с документами на импортные грузы. — Об авиарировке отбывших пароходов с импортными грузами. — Разграни- чение транспортно-экспедиционных работ в портах СССР над импортными грузами. — Разгрузочно-свиждорные операции. — Транспортно-и таможенно-экспедиционные операции. — Таможенно-артельные операции. <i>Г. И. Именитов</i>	155
--	-----

СТРАХОВАНИЕ

История морского страхования. — Страхование в СССР. — Декрет 18 сент. 1925 г. — Черноморско-Балт. о-ва. — Страховой интерес — Условия страхования. — Виды страхования. — Генеральный полис. — Убытки и их категории. — Сухопутное страхование. — Правила 3 окт. 1925 г. — Соглашение Госстраха и Главного. там. упр. Страхование от огня и его формы. <i>С. Н. Долгов</i>	166
---	-----

ИМПОРТНЫЕ ФРАХТЫ

Стр.

Импорт морем и сухим путем. — Участие отдельных морей. — Роль отдельных коммерческих флотов. — Юридические основания советского фрахтового дела. — Фрахтовые конторы. — Фрахтовые бюро. — Фрахты на массовые и на генеральные грузы. — Фрахтовый рынок. — Система линейных судов. — Фрахтовый договор (чартер). — Платеж фрахта. — Аванс. — Мертвый фрахт. — Ледяная оговорка, брокерская комиссия и пр. — Портовые фрахты и надбавки. — Фрахты в Сибирь. — *С. Вышнепольский*.

177

НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ ПО ИМПОРТУ

Значение импортной калькуляции. — Условия закупки. — Условия кредитования импорта. — Элементы калькуляции. — Калькуляция отдельных товаров. — Калькуляция технических товаров. — Калькуляция автомобилей. — Калькуляция инструментов. — Калькуляция цветных металлов. — Калькуляция с. х. машин и орудий. — Текстильные товары. — Калькуляция шерсти. — Калькуляция химтоваров. — Калькуляция колониальных товаров. — Выводы. *С. М. Фейфец*.

187

ТЕХНИКА ИМПОРТА

Заключение договора. — Исполнение договора. *А. Кнышинский*.

206

ПРИЛОЖЕНИЕ

Список таможенных учреждений СССР.

213

УКАЗАТЕЛЬ ОБЪЯВЛЕНИЙ

Римские цифры означают нумерацию страниц впереди текста, арабские цифры — нумерацию позади текста.

А втомобильные заводы	I	Оружие и амуниция	IV
Алмазы	V	П ергаментная бумага	40
Аппараты для исслед. свеклы	41	Печи закалочные	13
Аппараты для металлографии	44	Пильные цилиндры	12
Аппретурные установки	51	Платина	59
В агоны	20, 35	Пресса, ножницы	17
Вазелин	49	Пробковое дерево	28, 33, 34, 45
Вентили	16	Пряжа	34
Весы	38, 56, 58	Р евольверы, токарн. станки	41
Воздуходувки	30, 36, 37	Резервуары для высок. давления	48
Г ипс	18	Рекламп. переводн. картинки	19
Гумми-арабик	26	С варочный аппарат	IV
Гутаперчевые товары	55	Селекционн. семенная станция	25
Д ефибреры	49	Сельхозимпорт	9
Джут	42, 57	Снасти рыболовные	V
Диаболо сепараторы	VII	Сноповазальн. полотна	21
Дизель-моторы	31	Спиральные сверла	38
Динамометры	53	Станки лесопильные	23
Ж елезнодорожный материал	VIII	Станки ткацкие	59
Жесть белая	55	Стар. Контрапропеллер	III
З апасные части машин	51	Ступенчатый кирпич. пресс	24
Измерительные приборы	29	Т яни для сит	31
Импорт японск. продукт.	22	Токарные станки	49
Испытательные приборы	46, 47	Трубопровод	23, 39
К луппы	48	Тряпье	19
Кожимпорт	7	У становки для очистки зерна	29
Л екарственная трава	26	для производства кислот	15
Лес	58	Х имикали	42
Лесопильные рамы	25, 54	Хлопок	32, 37, 40, 42, 43, 44, 45, 46
М ашинны для горной промышл.	18	Хлопч.-бум. пряжа	20
Машинны для обработки пушного товара	39	Ц истоскопы	27
Машинны для окраски и отделки мехов	30, 50, 54	Ч асы, формитуры	36
Машинны для очистки хлопка	14	Ш асси грузов. и пассажирск.	II
Машинны для производства шляп	50	Шелак, асфальт	31
Машинны скоропечатные	39	Шпульные машинны	35
Мышьяковые средства (против вредит.)	22	Э кзотические смолы	21
Н ефтяные двигатели	VI	Экспорт-импорт	1
Об орудов. пивоваренных заводов	47	Экспорт племенных животных	24
Окись олова	27	Электр. измерит. приборы	52, 55, 56
		Эфирные масла	57

ОТ РЕДАКЦИИ

Директива Ленина — «учиться торговать» охватывает сложный комплекс понятий. Это, в сущности, целый ряд директив: создать органы торговли, ее аппарат, мощный, разветвленный, гибкий; изучать и изучить потребительный рынок; знать его конъюнктуру и уметь маневрировать в ее предвидении; исследовать покупателя, его потребности и вкусы; уметь снабжать хорошо, дешево и своевременно. С другой стороны, надо знать снабжающие источники, внутренние и мировые рынки и их конъюнктуры, надо изучить всесторонне покупаемые товары, их свойства и качества и их поставщиков.

Понятно, что последние задачи касаются больше всего наших заграничных покупок, т.е. советского импорта. И, быть может, несмотря на рост и на успехи в этой области нашего хозяйства, мы все же наиболее далеки в ней от выполнения завета т. Ленина. Наша нужда в знании иностранных снабжающих рынков, товаров, фирм и методов торговли остается пробелом в системе нашего экономического строительства.

Этот пробел Наркомторг ныне признал необходимым восполнить, предпринимая, в лице своего издательства, издание «Энциклопедии советского импорта» (ЭСИ). Ее задачи — дать научно-информационный материал по всем вопросам нашего импорта широким кругам советских хозяйственных работников, особенно практически участвующих в работе по внешней торговле. В предпринятом нами издании должны быть подвергнуты детальному изучению все отрасли промышленности и источники сырья главнейших стран мира, представляющие интерес для нашего импорта; должны быть исследованы во всех деталях их экспортные возможности, их рынки и их технические достижения; должны быть изучены отдельные импортные товары со всеми их свойствами, сортами и марками; а вместе с тем, советский хозяйственный работник должен быть вполне ориентирован в иностранных предприятиях и фирмах, с которыми он входит или должен входить в сношения. Не менее важными задачами «Энциклопедии» должно явиться изучение иностранного торгового законодательства, организа-

ции, методов, технических способов и обычаев экспортной торговли в отдельных странах Европы и Америки и, когда нужно, по отдельным товарам.

Предлежащий первый том ЭСИ пытается дать отчетливое представление о проблемах более общего характера: о перспективах советского импорта в связи с политикой индустриализации СССР, о сравнительном анализе импорта СССР в настоящем и в прошлом, о финансировании импорта, о международных торговых договорах и т. д. Вместе с тем, книга дает ответ на важнейшие практические вопросы: о накладных расходах по импорту, о калькуляции импорта, таможенных тарифах и правилах, об импортных фрахтах, страховании, транспорте, об организации торговых предприятий и самой торговли по импорту и о др. сторонах техники импорта. Особняком стоит крайне важный вопрос о концессиях в СССР, также нашедший свое освещение в первом томе ЭСИ.

Если два первых тома посвящены общим проблемам и общей практике импорта, то остальные томы специализированы: каждый том имеет своим содержанием исключительно импорт предметов по обслуживанию какой-либо одной отрасли нашего народного хозяйства.

Для практической работы, как и для теоретических обобщающих выводов, необходимо детальное ознакомление с конкретными специфическими особенностями каждой отдельной группы импортных товаров и с теми приемами, при помощи которых советская монополия организация внешней торговли сумела сочетать новые принципы своей торговой практики с технической природой данного товара и экономическим положением его рынка.

Мы надеемся, что и хозяйственник-практик и экономист-теоретик будут обращаться к ЭСИ, сконцентрировавшей и обработавшей много-сторонний материал строительства в этой области.

Редакция

МОНОПОЛИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ИМПОРТ СССР

Одиннадцать лет, как существует и развивается пролетарская диктатура на 1/4 части земной суши — в Союзе советских социалистических республик.

Со времени победы Октябрьской революции современный мир разбился на две части: мир социализма в лице нашей страны, строящей социализм, и мир капитализма — в лице капиталистических государств. Советский союз как страна социализма представляет будущее человечества, капиталистический мир — его прошлое.

Несмотря на совершенно различный характер социальной и хозяйственной структуры этих двух миров, в конечном счете друг друга исключаящих, несмотря на всю классовую противоположность между ними, несмотря на то, что оба мира представляют разные полюсы, — мы всегда считали возможным сожительство этих двух разных общественных систем на определенном историческом отрезке времени, допускали возможность их мирного соревнования между собой и известного сотрудничества между ними.

Возможность мирного сожительства двух противоположных социально хозяйственных систем теперь уже признана многими буржуазными государствами. Это — факт, который нашел свое выражение в актах признания советского правительства. Экономическая конференция в Женеве, созванная Лигой наций в 1927 г., со своей стороны подтвердила возможность мирного сожительства этих двух разных хозяйственных систем.

В центре нашего внимания в данном случае, конечно, находится область экономических сношений Советского союза с капиталистическим миром. Сложившиеся формы и методы внешней торговли, как основного рычага, включающего советское хозяйство в систему мирового рынка, представляют громадный теоретический и

практический интерес. Социалистическое строительство нашей страны изучают не только пролетарские политики и теоретики всего мира; интерес к изучению его охватывает все большие и большие круги буржуазных политиков и экономистов, которые понимают всемирно-историческое значение того, что творится в Советском союзе, и пытаются дать себе отчет в происходящих событиях. Но если все социалистическое, культурное и хозяйственное строительство внутри СССР привлекают к себе за последнее время так много внимания, то внешняя торговля Советского союза, формы и способы его экономического общения с мировым рынком представляет важнейший объект изучения, так как Советский союз вносит в эту область принципиально новое, создавая и укрепляя формы экономических связей с мировым хозяйством, глубоко отличные от всего того, что до сих пор существовало и существует во всем мире.

Политика Советского союза в области внешней торговли, организационные формы ее осуществления и методы ее проведения вытекают из интересов социалистического строительства внутри страны и из факта его капиталистического окружения. Общине советского хозяйства с мировым рынком происходит по системе монополии внешней торговли, которая является единственной для нас приемлемой формой внешнего товарообмена. Наши контрагенты во внешней торговле — большинство передовых буржуазных государств — богаче, культурнее и сильнее нас. Они обладают неизмеримо большими материальными ресурсами, высоко развитой промышленной техникой, накопленными многолетним опытом. Монополия внешней торговли является защитой молодой советской социалистической индустрии и всего социалистического

строительства от более богатого и более мощного своего антипода. Мало того: монополия внешней торговли является совершенно необходимым средством защиты еще слабой, растущей социалистической индустрии, ибо нет других средств и способов, которые могли бы вне монополии внешней торговли охранять индустриализацию СССР и обеспечить превращение нашей отсталой аграрно-промышленной страны в страну передовую, индустриально-аграрную.

Противники монополии внешней торговли иногда ставят вопрос, нельзя ли, отказавшись от монополии, перейти к обычно принятым в буржуазных государствах формам защиты своей промышленности, т. е., прежде всего, ограничиться таможенными пошлинами. Когда такого рода предложения делают наши враги, то смысл их сводится к следующему. Они хотят, словив важнейшую командную высоту пролетарской диктатуры — монополию внешней торговли — сорвать социалистическую индустриализацию нашей страны. Те же наши «друзья», которые это предлагают, льют воду на мельницу классовых врагов Советского союза, не замечая той «мелочи», что речь идет не о конкуренции промышленности нашей и иностранной, а о борьбе за самое существование двух совершенно различных и противоположных друг другу социально-хозяйственных систем. Они забывают, что Советский союз имеет против себя гигантские и мощные капиталистические государства, которым, говоря мягко, мозолят глаза существование и успехи Советского союза и которые будут стараться бить нашу промышленность не только в интересах простой конкуренции или поисков рынков для своей промышленности, но и в целях разрушения фундамента социалистического строительства в нашей стране.

Критику всяких подобных проектов замены монополии внешней торговли таможенными пошлинами и блестящую защиту монополии внешней торговли дал покойный Владимир Ильич. Когда в советских кругах в 1922 г. был выдвинут проект в виде опыта в одном из портов перейти от монополии внешней торговли на систему свободного внешнего товарооборота, ограниченного таможенными пошлинами, тогда уже большой Владимир Ильич, понимая все огромное, решающее значение монополии внешней торговли, как основной неразрывной части всей системы пролетарской диктатуры, писал: «Никакая таможенная политика не может быть действительной в эпоху империализма и чудовищной разницы между странами нищими

и странами невероятно богатыми». Возражая далее сторонникам замены монополии внешней торговли усиленными таможенными пошлинами, Владимир Ильич продолжал: «В указанных условиях полностью сломить эту охрану может любая из богатых промышленных стран. Для этого ей достаточно ввести вывозную премию за ввоз в Россию тех товаров, которые обложены у нас таможенной премией. Денег для этого у любой промышленной страны более чем достаточно, а в результате такой меры любая промышленная страна сломит нашу туземную промышленность наверняка».

Через шесть лет после того, как писал эти знаменательные строки Владимир Ильич, гениальнейший вождь русской и мировой революции, уже не требуется особых доказательств той мысли, что монополия внешней торговли является единственной формой нашего обмена с мировым капиталистическим рынком и что эта монополия должна остаться неизбежной, несмотря ни на какие попытки со стороны капиталистических государств сорвать или ослабить ее. Монополия внешней торговли — единственная реальная защита социалистической индустриализации нашей страны. Монополия внешней торговли — главнейшая твердыня нашей защиты от экономической интервенции западного капитала.

СССР — страна строящегося социализма. Полный социализм — это строго плановое хозяйство бесклассового общества, построенное на точном учете и точном планировании хозяйственной деятельности всего общества. У нас еще нет полного социализма. У нас — общество переходное от капитализма к социализму, и в силу этого переходного характера оно таит в себе неизбежные противоречия. Мы и внутри страны имеем временное сожительство и соревнование различных хозяйственных укладов, начиная от предприятий последовательно социалистического типа до борющихся с ними предприятий частнокапиталистического типа, мелкого товарного крестьянского хозяйства и остатков хозяйства натурального. Процесс социалистической реорганизации всей страны заключается в том, что все больше и больше крепнут социалистические хозяйственные формы в стране, вытесняя и заменяя остальные формы, подчиняя их на определенных стадиях своему влиянию. Это отражает классовую борьбу в области экономики и, вместе с тем, порождает хозяйственные противоречия и диспропорции — в результате сопротивления

старых хозяйственных форм наступательному движению социалистического хозяйства. Вся противоречивость переходной экономики пролетарской диктатуры кладет свой отпечаток на роль и значение планового начала в экономике Советского союза. В условиях переходной экономики, в недрах которой борются социалистические элементы с капиталистическими, плановое начало является лишь стратегическим планом пролетариата. Оно учитывает и отражает конкретную расстановку классовых сил в экономике.

Мировой капиталистический рынок, с которым мы общаемся посредством нашей внешней торговли, управляется иными законами. В то время, как в СССР все больше побеждает плановое начало, и экономическая деятельность все больше охватывается и направляется единым государственным планом народного хозяйства — на мировом рынке и в мировой экономике бушует стихийная борьба. Факт «включения» советского хозяйства в мировую экономику, предоставляющий возможность использования мировых хозяйственных связей для дальнейшего более быстрого развития социалистического хозяйства внутри страны, с другой стороны, таит в себе и опасность. Против этих опасностей — опасностей экономической интервенции и стихии мирового капиталистического рынка — нами и воздвигнута мощная скала в виде монополии внешней торговли. Она защищает наше плановое хозяйство от ударов и колебаний конъюнктуры капиталистического рынка и мировой экономики.

Никакая монополия внешней торговли, конечно, не может устранить стихию капиталистического рынка и его колебаний, пока в остальном мире господствует капитализм. Монополия внешней торговли может и должна так маневрировать всеми ресурсами Советского союза на мировом рынке, чтобы те или иные колебания его конъюнктуры не срывали и не меняли хозяйственных планов нашего развития. Концентрация всех основных ресурсов страны в руках государства, осуществляющего монополию внешней торговли, и объединение всех выступлений советской страны на мировом рынке дает полную возможность ограждать не только нашу промышленность, но и наше сел. хоз-во, наш транспорт, все плановое хозяйство Советского союза от кризисов и затруднений мирового рынка. Благодаря монополии внешней торговли мы получаем возможность парализовать влияние стихии капиталистического рынка — повышение и понижение цен на наши экспортные и импортные това-

ры, — без того, чтобы каждый раз менять уровень и политику цен в нашем хозяйстве.

Вот почему за все одиннадцать лет существования советской власти монополия внешней торговли, как важнейшая хозяйственная система, год за годом все крепнет и улучшается в своем организационном построении, в своих методах работы и все успешнее выполняет свои функции в интересах социалистического хозяйственного строительства.

Монополия внешней торговли была до сих пор незыблемой и останется таковой. Практика убедила многих буржуазные государства в необходимости признать монополию внешней торговли как единственную форму хозяйственного общения с нами. И те страны и фирмы, которые пожелали приспособиться к новым формам торговли с СССР, на практике убедились, что только на базе монополии может и должен развиваться товароборот с СССР.

Уже в первых предварительных и временных соглашениях и договорах — с Италией — от 1921 г., с Норвегией — от 1921 г., с Чехо-Словакией — от 1922 г., с Данией — от 1923 г. и т. д. — формально устанавливалось, что при осуществлении торговых сношений этих государств с Советской Россией торговая деятельность должна производиться согласно законам каждой страны. В соглашениях с Норвегией и в договоре с Чехо-Словакией прямо оговаривалось, что РСФСР принадлежит монополия внешней торговли.

Ряд торговых договоров, заключенных впоследствии между СССР и многими буржуазными государствами и на практике уже целиком оправдавшихся, построен на базе монополии внешней торговли. Таков характер торговых договоров с Италией и Швейцарией, заключенных в 1924 г., с Германией и Норвегией — в 1925 г., с Латвией, Персией и Турцией — в 1927 г.

Несмотря на это мы имеем не мало попыток разными способами добиться если не срыва, то того или иного ослабления монополии внешней торговли. Систематически в мировой прессе и среди капиталистических хозяйственных группировок возникают те или иные планы срыва монополии внешней торговли или ее ослабления.

В качестве примера организованной борьбы против монополии внешней торговли можно привести выступление де-Монзи на проходившем в январе 1928 г. в Ницце съезде советников по делам внешней торговли. Де-Монзи выступил с предложением организации единого фронта Франции и Гер-

мании в области внешнеторговых отношений с СССР. «Для того, чтобы кредитные отношения имели подлинно-полезный характер, — говорил де-Монзи, — необходимо соглашение между Францией и Германией. Необходимо, чтобы французские и германские поставки в Россию производились, во-первых, по одинаковым ценам, во-вторых, на одинаковых коммерческих условиях и, в-третьих, — с одинаковыми гарантиями. Нет возможности заключать сделки с СССР, если каждому законному требованию Франции будет противоречить привилегия, которую может выдвинуть германская конкуренция».

Предложение де-Монзи сводится к созданию франко-германского картеля против СССР. Не подлежит сомнению, что план де-Монзи направлен против монополии внешней торговли. Он стремился поставить советскую торговлю в такие условия, при которых проектируемый им франко-германский картель мог бы диктовать свои условия советским внешнеторговым организациям и ослабить маневренную способность наших торгпредств. Тут мы видим явное стремление поставить советского контрагента в худшие условия по сравнению с другими контрагентами и вынудить его пойти на всякие уступки.

Весьма знаменательным является также образование в Германии Комитета по русским делам. Как сообщило агентство Вольфа, Комитет организован с целью способствовать улучшению русско-германских экономических отношений и для создания единой точки зрения внутри германского народного хозяйства в вопросах касающихся русско-германских экономических отношений. Комитет должен находиться в распоряжении германского правительства для освещения экономических вопросов и представлять собой центральный орган для переговоров по принципиальным вопросам с Торгпредством СССР в Берлине и другими советскими хоз. организациями, ведущими дела с теми или иными отраслями германского народного хозяйства. Хотя орган германской тяжелой промышленности «Рейнские Вестфалише Цейтунг» и говорит, что не может быть никакой речи об образовании синдиката продавцов, который противопоставлялся бы советской монополии внешней торговли, как единственному советскому покупателю, но по существу, при осуществлении тех задач, которые намечены Комитетом, это явилось бы синдикатом продавцов, направленным против советской монополии внешней торговли. В самом деле, та же газета сообщает, что деятельность Комитета будет на-

правлена к тому, чтобы установить точные линии для делового оборота с СССР по вопросу об условиях поставки и платежа, а также о соглашении между отдельными поставщиками по вопросу о ценах. Благодаря помощи этой работе со стороны банков, к моральному действию может присоединиться некоторое материальное давление...»

Установление единой линии в отношении поставки и платежа да еще при помощи, как откровенно об этом пишет газета, «материального давления» благодаря помощи банков, конечно, является не чем иным, как попыткой создать организацию, направленную против советской монополии внешней торговли.

Еще откровеннее по этому поводу пишет газета «Кельнше Цейтунг». Принцип монополии внешней торговли, по мнению газеты, затрудняет переговоры по торговому договору. Конечно, дело германского правительства образовывать всякие комитеты, но поскольку дело касается образования комитета по содействию советско-германской торговле, мы заинтересованы в том, чтобы эта организация не была направлена против нашей монополии внешней торговли, ибо от такого содействия советско-германской торговле мы откажемся. Мы самым решительным образом возражаем против того, чтобы создавались специальные организации, направленные против нашей системы торговли. Если бы какая-либо страна учредила у себя комитет по регулированию торговли со всеми странами, то нас бы это не интересовало, поскольку дело идет об общем режиме торговли, но когда создают специальный комитет против советской внешней торговли, то мы не можем не видеть в таком акте попытку ослабить нашу систему внешней торговли. Нам говорят, что торгпредства «разыгрывают» отдельные фирмы и вынуждают их к сделкам по невыгодным для них ценам. Конечно, такое утверждение несерьезно. Кого могут убедить утверждения, что опытейшие мировые фирмы заключают сделки по невыгодным для себя ценам. Наоборот, мы имеем все основания утверждать, что мы все еще переплачиваем на наших импортных сделках и недостаточно выручаем за наши экспортные товары. Мы ничего не имеем против нормальных коммерческих прибылей, которые получают наши контрагенты по торговле с нами, но мы боремся и будем бороться против сверхприбылей, т. к. вовсе не желаем, чтобы наше хозяйство переплачивало по сравнению с другими странами на закупаемых импортных товарах. Ни в каком случае наша торговля

не будет развиваться с той страной, которая навязывает нам худшие условия, которая пытается создать организацию, направленные против нашей системы монополии внешней торговли.

* * *

Говоря о внешнеторговых отношениях с СССР, о задачах нашего экспорта и импорта, мы все время имеем в виду передовые западно-капиталистические страны. Нескольким в особом положении находятся наши восточные соседи, несколько иные задачи стоят в области внешней торговли с этими странами, несколько в иных условиях проходят наши экспортно-импортные операции со странами Ближнего Востока (Персия, Афганистан, Западный Китай). Эти особенности вытекают из разного характера экономики и положения западно-буржуазных государств, с одной стороны, и перечисленных восточных стран, с другой. Эти восточные страны сами борются с империалистическим господством и добиваются полного национального освобождения и поэтому не только не представляют угрозы для СССР с точки зрения опасности нападения на нас или объявления блокады, но наоборот, защищают от империализма. Экономика этих стран чрезвычайно отстала, это почти целиком страны без своей промышленности. Капитализм только начинает пускать свои слабые ростки в этих странах. Продукция сель. хоз. в этих стран в виду их географического положения также отстала от их индустрии и не имеет сбыта нигде кроме СССР. СССР является рынком для сбыта сель.-хоз. сырья для промышленности и др. продуктов этих стран. Это — с одной стороны, а с другой — советская промышленность по качеству и ассортименту своих товаров больше всего подходит к требованиям и вкусам этих стран. Вот почему задача расширения торгового оборота между СССР и ближневосточными странами имеет громадное значение, как для самого СССР, так и в особенности для этих стран. То же надо сказать и о Китае.

Мы должны обеспечить ввозимому сырью и продуктам питания широкий рынок, дав этим самым толчок к развитию производительных сил этих стран, и обеспечить покупку ими у нас, в обмен на ввозимые товары, продукции нашей промышленности. В наших экономических и политических сношениях с отсталыми восточными странами мы имеем пример связей между первой пролетарской советской республикой и отсталыми, ранее угнетенными империализмом, народами. Эта связь покоится на тесном экономическом сотрудничестве, направленном на содей-

ствие развитию экономики этих соседних стран, поднятию их культуры и развитию собственной промышленности. С каждым годом развитие нашего торгового оборота с этими восточными странами, с расширением и улучшением торговли, все более и более становится ярким. Цифры роста товарооборота по Востоку в ряде мест обогнали уже довоенный уровень, — в то время, как внешняя торговля СССР в целом еще не восстановлена до этих пределов. Цифры эти говорят сами за себя.

* * *

Кроме задач охраны и защиты социалистического советского строительства, монополия внешней торговли создает новую систему, новое построение внешнеторгового оборота СССР, по сравнению с тем, что было в России до Октябрьской революции. Россия, в силу ее экономической и культурной отсталости, была на положении полуколониальной страны, где важнейшие отрасли промышленности находились в руках иностранцев. В области торговли аппарат по заготовке экспортных товаров и аппарат по распространению импортных товаров был также преимущественно в руках иностранных фирм.

Монополия внешней торговли и новая система организации внутренней торговли в СССР, как по заготовке всех товаров, так и по их сбыту, освобождают советскую промышленность и советское крестьянство от эксплуатации со стороны многочисленных иностранных фирм и их разветвленной сети, которая предоставляла им возможности получения неумеренно высоких прибылей на русском рынке. Ныне государство организует заготовки экспортных товаров, определяет методы и организацию этих заготовок, финансирует их в плановом порядке, распоряжается товарами и реализует их через торгпредства на зарубежных рынках.

Как вся система организации распределения внутри СССР, так и монополия внешней торговли прокладывает единственно возможные и реальные пути к уничтожению той неслыханной расточительности, которой страдает капиталистический способ распределения. Еще Маркс в «Капитале» (Т. 3. Ч. 1, 61) писал: «Капиталистическое производство, несмотря на все свое скопидомство, несомненно расточительно в обращении с человеческим материалом; с другой стороны, оно, благодаря методу распределения своих продуктов при помощи торговли и своему способу конкуренции, оказывается также весьма расточительным в расходовании материальных средств,

при чем для общества теряется то, что выигрывается для отдельных капиталистов».

Американский капитализм показывает наибольшие технические и организационные достижения, мыслимые в рамках капитализма. Однако, высоко развитый американский капитализм и наиболее талантливые его руководители уже сегодня ставят вопрос ребром о рачительности капиталистического хозяйства, особенно в области товарооборота. В этом отношении очень показательны примеры одного видного американского экономиста, Стюарта Чейса, который яркими красками рисует картину рачительности в американском хозяйстве. Этой проблемой занят и Гувер. Однако, несмотря на всю трезвость оценки фактического положения и причин рачительности, никаких радикальных способов, которые могли бы сберечь народный труд и положить конец рачению народного богатства, при капитализме нет.

Организация распределения товаров внутри Советского союза уже дала громадные результаты, резко сократив издержки обращения. Но она дала бы еще больше, не будь отсталой культурной базы в этой системе организации и будь у нас в распоряжении техника, какой обладает Америка и другие страны.

Монополия внешней торговли ведет к максимальному сокращению издержек обращения, приближает потребителя к производителю, сокращает путь продвижения товаров от производства к потреблению и открывает громадные возможности стандартизации производимых в СССР продуктов. Те препятствия на пути стандартизации, которые мы имеем в САСШ и в др. буржуазных странах, с противоречивыми интересами отдельных фирм, отсутствуют в хозяйственном организме СССР. У нас она может дать громадные результаты, измеримые многими миллионами рублей, и показать образец успеха другим государствам.

Далее, монополия внешней торговли устранила многочисленных посредников между советским производителем и потребителем на заграничном рынке в области продажи экспортных товаров, равно как и излишних посредников по сбыту заграничных товаров на внутреннем рынке СССР, сконцентрировав осуществление внешней торговли в торгпредствах. Монополия внешней торговли дает нам возможность лишить иностранных капитал тех сверхприбылей, которые он прежде получал и мог бы получать дальше за наш счет. Само собой понятно, что внешняя торговля будет развиваться с иностранными государства-

ми как по линии импорта, так и по линии экспорта, при наличии нормальных прибылей для иностранных фирм, торгующих с нами; это неизбежная и естественная в капиталистическом окружении дань Советского союза. Но борьба против сверхприбылей, за нормальные коммерческие отношения между СССР и заграничными фирмами, за добросовестное выполнение всех договоров и всех коммерческих операций с обеих сторон принадлежит к числу основных принципов монополии внешней торговли.

* * *

Внешняя торговля Советского союза в данное время представляет одно из самых узких мест всего народного хозяйства. В то время, как все наше хозяйство в целом уже давно обогнало довоенный уровень и быстро шагает вперед, внешняя торговля еще далеко отстает от довоенных размеров и потребует еще несколько лет для того, чтобы довести его уровень, примерно, до довоенного и возможно превзойти его. Если ряд статей нашего экспорта (нефть, пушнина, бекон) давно обогнал довоенный уровень, значительно его превысив, а другие подошли или подходят к довоенному уровню (лес, асбест, сахар и проч.), то третьи — резко отстает от довоенных размеров. В числе последних самое главное и самое основное место занимает экспорт хлеба, который в среднем за 5 лет (1909—1913 гг.) доходил до 727,4 млн. руб. с территории империи и 690 млн. руб. с территории ныне занимаемой СССР. Между тем, наш хлебный экспорт после революции стал восстанавливаться лишь в незначительных размерах, а за последние годы почти сошел на-нет. Основной причиной этого было отставание развития зернового хозяйства в СССР и те социальные сдвиги, которые произошли в крестьянском хозяйстве. Вместо крупных кулацких и помещичьих хозяйств мы имеем многомиллионные раздробленные крестьянские хозяйства, что отражается на размерах урожайности и товарной продукции зернового хозяйства. Эта проблема советской властью поставлена во всю ширь. Разработана широкая программа, которая в ближайшие три—четыре года даст возможность целиком эту проблему разрешить. Экспорт же всех остальных статей, вместе взятых без хлеба, за последние годы систематически и быстро растет. Так, напр., процент нарастания экспорта по годам, за исключением хлеба, составляет в 1925/26 г. — 6,9%, в 1926/27 г. — 19,5%, в 1927/28 г. — 31,3% к предыдущему году.

За время революции у нас произошло не простое восстановление разрушенного войной хозяйства; наряду с этим процессом восстановления происходила и перестройка всего хозяйства на совершенно новых началах. Наряду с изменением соотношения между отдельными отраслями производства имеется громадная передвижка и в спросе на те или иные товары. Отставание советского экспорта от довоенного происходит не только в результате вышеуказанных причин, но и благодаря громадному росту личного и производственного потребления в СССР. Личное потребление должно было вырасти именно потому, что Октябрьская революция обозначает поднятие благосостояния трудящихся масс города и деревни, беднейших и середняцких крестьян. Если до войны многие продукты питания экспортировались за счет недоедания народных масс, то ныне значительная часть их остается в стране и идет на улучшение питания трудящихся города и деревни. Производственное потребление многих продуктов и товаров также выросло благодаря тому, что ряд отраслей нашей промышленности, работавших ранее на импортном сырье, целиком перешли на внутреннее или лишь частичное импортное сырье и заменили остальную часть советским сырьем. Кроме того, ряд новых производств стал перерабатывать те продукты, которые раньше целиком вывозились для переработки за границу.

Вся перестройка хозяйственной жизни, грандиозные процессы индустриализации нашей страны — должны впредь найти свое отражение в структуре советского экспорта и импорта, меняя их состав. При этом одна из самых главных причин роста советской экономики заключается в том, что благодаря широкому развертыванию производительных сил страны, пробужденных революцией и освобожденных от оков полуфеодалного царского, а затем и буржуазного режима, увеличился рост потребностей, который обгоняет развитие нашей промышленности и сел. хоз-ва и толкает их на дальнейший, более быстрый рост. Несмотря на громадное увеличение производства отдельных товаров против довоенного, нужда в них не только не уменьшилась, а даже увеличилась благодаря тому, что потребление выросло еще в большей степени. Об этом можно судить хотя бы по потреблению различных машин. Так, напр., советское машиностроение дало продукции в 1926/27 г. на 180 довоен. млн. руб., и в 1927/28 г. (по контрольным цифрам) — на 236 млн. довоен. руб. против 114,2 млн. руб. в 1912 г.;

так обр. увеличилось против довоенного вдвое, т.е. дает громадное увеличение. При этом мы имеем параллельный рост импорта машин. То же относится и к электротехнической промышленности, которая в 1927/28 г. дала продукцию в размере 280% против довоенной, т.е. почти в три раза больше. Между тем, импорт электротехнических машин в этом же году составил громадную цифру, далеко превышающую ввоз в довоенные годы.

Наш импорт в настоящее время составляет несколько более половины довоенного импорта. Народное хозяйство Советского союза имеет куда большие потребности в импортных товарах, машинном оборудовании, сырье, полуфабрикатах и некоторых готовых фабрикатах, чем оно импортирует в действительности. Если бы мы имели возможность расширить импорт из-за границы до таких размеров, которые удовлетворили бы полностью потребности нашего хозяйства, то, конечно, темп нашего развития был бы быстрее, чем сейчас. Вот почему наш импорт для некоторых отраслей народного хозяйства является лимитом их развития. Лимитом же импорта является наш экспорт.

Отставание нашей внешней торговли, при громадных импортных потребностях и при недостаточных экспортных ресурсах, находит свое объяснение в том, что каждая страна, которая хочет восстановить свое хозяйство после величайшего разорения, на первых порах нуждается в притоке иностранных капиталов. То же надо сказать о странах с отсталой промышленностью и экономикой, которые ставят задачей быстрое развитие своей индустрии.

История знает классический пример развития английской промышленности на основе эксплуатации колоний, высасывания всех соков из колониальных стран. История знает и второй способ, который был использован бисмарковской Германией после победы над Францией в 1871 г., — перекачку около 5 млрд. франков контрибуции, которые дали возможность отсталой Германии в кратчайший срок стать передовой индустриальной страной. История знает и третий путь переживания капиталов: — это пример С.А. Соед. Штатов, куда уже не путем колониального или военного грабежа, а мирным путем ежегодно притекало громадное количество материальных средств и талантливых организаторов из Европы, давшее возможность С.А. Соед. Штатам из экономически отсталой, но богатой естественными ресурсами страны быстро превратиться в могущественную капиталистическую державу. Два первых пути — коло-

инального и военного грабежа — чужды нам принципиально. Третий путь — путь мирного притока капитала — принципиально приемлем. Но он также почти закрыт для нас, поскольку мы не получаем иностранных займов на приемлемых для нас условиях и поскольку мировой капитал отказом в займах СССР фактически блокирует нашу страну. В итоге народное хозяйство Советского союза, развивая планы своего дальнейшего строительства, выжидает лишь на собственных внутренних ресурсах. Благодаря устранению паразитических классов — буржуазии и помещиков — эти возможности значительно выросли. Благодаря этому Советский союз за короткий срок, без всякой иностранной помощи, восстановил полностью свое хозяйство в довоенных размерах, чего более богатая Германия могла добиться при помощи получения многомиллиардных займов. Наш пятилетний план народного хозяйства построен из расчета на накопление собственных средств. Темп роста продукции народного хозяйства нашей страны, темп развития нашей промышленности дает рекордные цифры по сравнению со многими странами не только в период восстановительный, но и в период коренной социальной и технической реорганизации. Всякая отсталая страна, быстро переходящая на рельсы индустриализации, на первых порах нуждается в значительном импорте средств производства, с тем, чтобы на определенной стадии развития промышленности и сел. хоз-ва дать большие суммы экспорта, покрывающие потребности в импорте.

Правда, в области кредитования внешней торговли со стороны иностранных банков и фирм за последние годы имеется сильный сдвиг. Фирмы и банки, начиная с нами дело робко в первые годы, постепенно убедились в абсолютной аккуратности наших платежей и стали развивать операции с нами. В первые годы нашей практики кредиты обходились нам чрезвычайно дорого. За последние годы мы имеем реальный успех в деле снижения стоимости иностранных кредитов. Мы имеем уже значительные кредиты на нормальных условиях. Однако, и сейчас мы получаем кредиты значительно дороже и значительно меньше тех, которые получают европейские страны в Америке. Одна из основных задач монополии внешней торговли заключается в том, чтобы добиться нормальных условий кредитования. При этом зачастую дополнительная стоимость кредита скрыта в цене закупаемых нами товаров. Это случается с фирменными кредитами, которые наши органы получают при за-

казе тех или иных товаров. Фирмы используют кредит для того, чтобы навязать нашим организациям более высокие цены на поставляемые товары. Вот почему мы ведем линию на замену фирменных кредитов банковскими и на улучшение имеющихся фирменных кредитов. В ближайшие два-три года мы в своих планах намечаем сокращение размеров тех кредитов, которые мы получаем у различных фирм для того, чтобы добиться решительного удешевления стоимости их. Многие иностранные круги думают, что Советский союз берет всякие кредиты, какие ему только дают. Между тем за последние годы наблюдается не мало случаев, когда мы отказываемся от использования открытого нам кредита из-за того, что использование таких кредитов означало бы большие переплаты, являясь тем самым каналом для выкачки из нашей страны высоких прибылей. Этой твердой политикой мы добьемся нормальных условий кредитования.

Монополия внешней торговли и план ее организации исходит из обеспечения, год за годом, все большей способности маневрирования на мировом рынке — валютными ресурсами, экспортными товарами и импортными заказами. Проблема увеличения экспортной выручки за наши советские товары за границей путем улучшения их качества и стандартизации, приспособления к особым требованиям иностранного рынка является основной задачей монополии внешней торговли.

Еще несколько лет наши импортные потребности будут превышать экспортные возможности, но к концу пятилетия, благодаря росту всего нашего народного хозяйства, как промышленного, так и сельского, мы поднимем наш экспорт выше довоенного уровня, более свободно удовлетворяя свои потребности в импорте иностранных товаров и обеспечивая активное saldo внешней торговли. Несмотря на все трудности, вытекающие из факта отставания внешней торговли, из-за невосстановленного экспорта и недостаточно удовлетворенных импортных потребностей, мы должны обеспечивать быстрое развитие основных отраслей народного хозяйства путем планового руководства внешней торговлей. Это плановое руководство дает возможность сохранения устойчивости советской валюты и платежеспособного баланса Советского союза, ибо в наших внешнеторговых и валютных планах точно учитываются все возрастающие расходы по закупке товаров, все возникшие обязательства

при прежних заказах, все расходы по оплате процентов, доставке товаров и пр., — с тем, чтобы все планы расходования валюты и планы закупок строго подчинить и поставить в зависимость от развития нашего экспорта и от валютной выручки, с оставлением достаточного страховочного фонда валюты, который дает возможность более гибкого маневрирования на внешнем рынке и безболезненной встречи тех или иных ограничений коммерческих кредитов со стороны иностранных банков и фирм.

Вот почему за все годы существования монополии внешней торговли не было ни одного случая, чтобы какой-нибудь торгующий на заграничном рынке советский орган не выполнил взятых на себя обязательств. Все контрагенты, с которыми мы имели дело за эти годы, неоднократно признавали, что Советский союз в лице наших торгпредств является самым аккуратным клиентом. Это и понятно. Ведь экспортно-импортные фирмы многих очень богатых стран нередко оказываются не в состоянии во время уплаты по своим обязательствам. Случаи банкротства в их среде нередки. В этих странах существует статистика банкротств торгующих и промышленных фирм. Единственно только советские органы не попадают и не могут попасть в этот статистический учет обанкротившихся фирм, — именно благодаря наличию единого государственного экспортно-импортного и валютного плана и сосредоточения всех валютных ресурсов в единой кассе — в руках государства.

Мы выше останавливались на тех трудностях, которые обуславливали отставание нашей внешней торговли, в частности, ограниченность нашего импорта. Нередко буржуазные экономисты выступают с критикой Советского союза, указывая на недостаточный размер импорта в СССР заграничных товаров и на недостаточное значение Советского союза как рынка продуктов промышленности европейских и американских стран.

Горькое перечисление приведенных нами причин еще целиком не объясняет отставания нашего импорта. Ведь в первые годы, на определенный период времени, идя навстречу внутренним нуждам народного хозяйства, мы могли бы идти на больший импорт с тем, чтобы со временем покрыть этот больший импорт значительным ростом экспорта; но это было бы возможно именно при условии, если бы мы на заграничном финансовом рынке встретили нормальные условия кредитования. Без этого, без соответствующего краткосрочного банковского кредитования, не говоря уже о долгосрочных зай-

мах, никакая внешняя торговля не может развиваться нормально. Враждебное отношение нашего капиталистического окружения со стороны одних и сдержанность со стороны других — являются одной из основных причин, задерживающих рост оборотов внешней торговли СССР.

* * *

За послереволюционные годы, в особенности за последние, произошло резкое изменение в структуре нашего импорта. Это вызвано как общей перестройкой всего народного хозяйства страны и соответственной передвижкой его потребностей с одних товаров на другие, так и ограниченностью наших импортных возможностей, требующих удовлетворения в первую очередь основных, неотложных потребностей и более решительных ограничений других нужд, по сравнению с первыми менее важных. Уже в истекшем 1927/28 г. 88% всех ввозимых товаров падает на долю машин, средств технического снабжения, полуфабрикатов, и лишь остальные 12% — на готовые фабрикаты, предназначенные для личного потребления, большая часть которых идет из восточных стран. Эта линия на максимальное удовлетворение потребностей социалистической промышленности и перестраивающегося сел. хоз-ва является базой нашей внешнеторговой политики. Однако, это вовсе не означает, что Советский союз вообще против ввоза готовых продуктов. Будь у нас более развитый экспорт и, в связи с этим, большие импортные возможности, недостаток тех или других промышленных товаров, который мы не можем покрыть собственной промышленностью, мы бы удовлетворили ввозом готовых товаров из-за границы. Но, конечно, для того, чтобы в случае экономической блокады или военных нападений народное хозяйство СССР не было бы расстроено, необходимо в первую очередь развить собственное машиностроение и производство тех видов сырья, которые можно добыть в условиях нашей страны и которые будут питать нашу промышленность. Индустриализация нашей страны и вся перестройка народного хозяйства должны идти, в условиях капиталистического окружения, по линии систематического снижения нашей зависимости от мирового рынка и поднятия хозяйственной самостоятельности Советского союза.

Расширение внешнеторговых оборотов может показаться противоречащим идее сокращения зависимости от мирового рынка. Конечно, всякое расширение мировых связей, увеличение внешнеторгового оборота — это увели-

чение зависимости. Но в этом смысле зависимость зависимости рознь, ибо, напр., каучуковые плантации английских колоний тоже «зависят» от громадного американского рынка, где сбывается каучук. Всем известно, что Америка предпочла бы быть сама «зависимой» в том смысле, чтобы каучук был бы в ее колониях и она свои излишки вывозила бы в Англию. Суть же в увеличении хозяйственных связей, а в существе этих связей — кто от кого зависит и в какой степени. Та зависимость от внешнего рынка, которую мы хотим устранить, выражена, напр., в таких фактах: ряд важнейших, широко распространенных машин для нашей промышленности мы в СССР не производим, и в отношении их целиком зависим от тех заграничных фирм, которые нам их поставляют. Мы не производим запасных частей ко многим машинам. Мы нуждаемся в автомобилях и тракторах, но почти не имеем их производства. Освобождение будет заключаться не в том, что мы перестанем ввозить машины, тракторы и автомобили (этой задаче мы перед собой не ставим), а в том, чтобы основные нужды народного хозяйства удовлетворялись бы за счет советского производства. Индустриализация обозначает в первую очередь развитие собственного машиностроения. Этим она кладет фундамент советской экономике, способной, в случае блокады, удовлетворять основные нужды собственными средствами.

То же самое касается и цветных металлов, производство которых лишь наполовину удовлетворяет наши потребности. Конечно, наша политика должна быть направлена на то, чтобы использовать естественные богатства нашей страны и наладить производство важнейших цветных металлов.

В области сел. хоз-ва наша зависимость, которую мы должны максимально снизить, заключается в отсутствии у нас достаточно развитой сырьевой базы для ряда отраслей промышленности, для которых мы значительную долю сырья ввозим из-за границы. Наша промышленность снабжается тонкорунной шерстью на $\frac{2}{10}$ за счет импорта и лишь на $\frac{1}{10}$ за счет внутреннего производства. То же самое касается и химической промышленности и производства минеральных удобрений.

Политика монополии внешней торговли, расширяя внешнеторговые обороты, ставит своей целью содействие индустриализации нашей страны и укрепление ее экономической самостоятельности, подчиняя этим основным интересам как размеры, так и структуру экспортно-импортных операций.

Но, к сожалению, не всякие продукты мы можем производить в СССР и, кроме того, еще требуется долгое время для того, чтобы наладить производство их.

Несмотря на грандиозный темп намеченного развития нашей промышленности, почти всех ее отраслей, по нашим планам внешней торговли наш импорт не только не сокращается, но год за годом систематически растет вместе с ростом экспорта. Внутренняя емкость рынка СССР громадная, и вся политика советского государства с каждым годом поднимает платежеспособный спрос населения. Этим и объясняется, что даже в нашем пятилетнем плане, предусматривавшем больше чем удвоение промышленной продукции против довоенной, мы еще будем чувствовать нехватку многих промышленных товаров, ибо наряду с расширением продукции промышленности мы намеряем значительное снижение цен и повышение заработной платы, что расширит емкость рынка в большей степени, чем намеченный план промышленной продукции. Общий рост благосостояния населения, подъем культурного уровня вызовут к жизни новые потребности, значительная часть которых будет удовлетворяться за счет импорта. Индустриализация СССР, обещающая гигантский темп развития советского машиностроения, не только не предусматривает сокращения импорта машин, но диктует необходимость увеличения их ввоза, ибо потребности в новом техническом оборудовании, усовершенствованных машинах и новейшей технике растут в большей степени, и будут расти более быстро, чем способен удовлетворить гигантский рост советского машиностроения.

* * *

Внешняя торговля, протекая на основе монополии, позволяет избежать излишнего посредничества как целых стран, так и фирм, как в деле сбыта советских, так и покупки иностранных товаров. Мы стараемся при покупке товаров непосредственно связаться со странами и фирмами-производителями, а при реализации советских товаров — со странами и фирмами-потребителями наших товаров. Это не значит, что мы отрицаем всякое посредничество. Нет, мы против излишних посреднических звеньев аппарата, которые являются наростом на целом ряде как потребителей, так и производителей. Мы используем и будем использовать оптовые иностранные фирмы как по сбыту наших товаров, так и по покупке иностранных, если это окажется целесообразным и выгодным. Так, напр., прежде Россия

покупала продукцию многих колониальных стран не в самих колониях, а на европейских рынках, напр., американский хлопок покупался на европейских биржах, египетский — вместо Египта — в Ливерпуле и Бремене, австралийская шерсть — также на европейских биржах. То же самое с южноамериканской кожей, дубителями и т. д. При наличии многочисленных мелких фирм по покупке этих товаров прежняя Россия может быть неизбежно и должна была обращаться к посредничеству. Но теперь, когда монополия внешней торговли объединяет в своем едином лице всех потребителей, представляя крупную экспортно-импортную фирму, выгодно и целесообразно связаться непосредственно с основными производителями, минуя посреднические страны, и с теми крупными фирмами, которые заняты производством этих товаров, или, будучи торговыми, непосредственно связаны с производителем. Благодаря этой линии политики, мы за последние годы произвели большой сдвиг в географии наших закупок импортных товаров и сбыта советских экспортных товаров.

В области импорта задачи чрезвычайно сложны. Правда, в области покупок биржевых товаров, приобретаемых нами за наличные, как-то: хлопок, шерсть, каучук, цветные металлы, чай и др., мы уже достигли значительных успехов и, в среднем, покупаем не хуже, чем импортеры других стран, хотя у нас, в силу нашей организации торговли, есть еще большие возможности лучшего использования мировой конъюнктуры. Но в области покупки машинного оборудования и технического снабжения недостатков еще много. Ибо дело здесь куда сложнее и труднее. Увеличение заказов по машинному оборудованию осуществимо только при высококвалифицированном аппарате, при больших знаниях и большой компетентности кадров работников. Здесь каждая конструкция отличается от другой, имея свои качественные особенности, свою особую эффективность и производительность. Уметь разбираться во всех этих технических особенностях, правильно сочетать коммерческую политику с технической целесообразностью — представляет величайшие трудности, требует громадных знаний и длительного накопления опыта. В области покупок машин мы силовь и рядом сталкиваемся с попытками, правда, безуспешными, отдельных фирм и стран специально сговориться против СССР и навязать нам более высокие цены на поставляемые машины.

Важнейший момент в деле закупок оборудования заключается еще в том, что благодаря росту промышленной техники, постоянному усовершенствованию конструкции тех или иных машин, требуется непрерывное изучение развития всей мировой техники, с тем, чтобы самые лучшие достижения, испытанные и проверенные, переносить на советскую почву, облегчая и помогая внедрению в нашу экономику самых усовершенствованных способов производства, без повторения всех переходных ступеней учебы и опыта. Внешняя торговля Советского союза — это не только средство использования всех материальных возможностей мирового рынка, но это также средство всестороннего использования всех культурных и технических достижений Э. Европы и Америки для более успешного и более быстрого социального и технического переустройства всей экономики страны. Наше социалистическое переустройство сопровождается коренной технической перестройкой всей промышленности, транспорта и сел. хоз-ва на основе электрификации. И задача поднятия технической квалификации нашей страны, улучшения наших знаний мирового рынка и мировой техники с точки зрения наших потребностей является одной из важнейших задач в области наших внешних экономических сношений.

Экономическое общение Советского союза с мировым капитализмом происходит по трем руслам. Первое — это внешняя торговля (ввоз и вывоз товаров), второе — использование технической помощи иностранных фирм и инженеров для нашей промышленности и третье — концессионная политика.

За последние годы стала широко развиваться новая форма сношений и сотрудничества между советским государством и европейско-американской техникой. Эта форма — договоры о техническом содействии иностранных фирм советской промышленности. Поскольку это дело важное и имеет будущность, — видно из того, как из года в год увеличивается число договоров технической помощи, при чем эти технические договоры заключены с крупнейшими и влиятельными фирмами Европы и Америки. Осуществление этих договоров в общем и целом оказалось положительным как для советской промышленности, так и для иностранных фирм. Эти договоры предусматривают помощь со стороны иностранных фирм нашим заводам в деле усовершенствования выпускаемых ими машин и разных продуктов и в деле производства таких машин и товаров, какие раньше в России не производились, а также и в деле постановки

новых промышленных предприятий. Мы начали и должны будем все больше и больше наряду с импортом машин и товаров импортировать иностранную технику путем заказов иностранным фирмам и получения от них чертежей различных машин, а также путем приглашения виднейших инженеров и техников для постоянной и временной работы на предприятиях СССР. Таких инженеров теперь работает уже сотня. В ближайшие годы надо ожидать, что количество иностранных инженеров, работающих в СССР, дойдет до нескольких тысяч. Наряду с этим, по договорам о технической помощи будут посылаться нами сотни и тысячи русских инженеров для работы на иностранных предприятиях, для обучения их новым приемам и методам с тем, чтобы перенести их к нам. Наши связи по импортным операциям с иностранными фирмами должны быть использованы для того, чтобы наилучшие достижения иностранных фирм, через организацию технического содействия, перенести в СССР, восстановив более тесную связь между инженерскими кадрами СССР, Европы и Америки.

За время империалистической и гражданской войны наши инженеры жили в тяжелых условиях, были оторваны от заграницы и на много отстали. Между тем техника в Европе и Америке за это время далеко шагнула вперед. Нам необходимо заполнить эти пробелы и дать мощный толчок развитию техники в СССР. Это еще более поможет правильной организации импорта в смысле предоставления иностранным фирмам более точных и тщательно разработанных спецификаций по заказам машин, с учетом всех достижений техники, и более правильному использованию при заказах машин технических достижений Запада путем размещения заказов у тех фирм и в тех странах, которые находятся на более высокой ступени развития данного вида производства. Вот почему в импортной работе важна не только правильная коммерческая политика, но и правильное использование завоеваний техники путем соответствующего изучения состояния техники в отдельных странах, в отдельных отраслях промышленности и на отдельных предприятиях.

Третье русло нашей внешней экономической политики — это концессии. Первый декрет о концессионной политике был издан еще до перехода к новой экономической политике. Ряд концессионных предприятий возник еще с того времени, многие из них работают успешно, некоторые переживают отдельные затруднения, некото-

рые же ликвидировались. К 1-му янв. 1928 г. в СССР действовало 99 концессий, с основным капиталом в 44,9 млн. р. и с количеством рабочих в 27,3 тыс. человек постоянных и 5,772 человек⁴⁾ сезонных. Продукция производственных и горных концессий за 1926/27 г. составляла сумму в 47,1 млн. рублей. Однако, такое развитие концессионных предприятий в СССР нельзя считать значительным, поскольку список концессионных объектов, т.е. список тех предприятий, которые правительство выделило в группу возможных к сдаче концессий, еще более значителен по своему объему. Концессионные возможности больше, чем их фактическое использование. Для этого есть ряд причин, важнейшие из которых заключаются в политике капиталистических государств по отношению к СССР, в сдержанности солидных фирм в деле вкладывания средств в концессионные предприятия в СССР. Действуют, конечно, и предрассудки капиталистических кругов Европы и Америки, отсутствие должной информации о СССР и об его хозяйственных возможностях, влияние враждебной информации. К этому надо прибавить непривычность иностранцев к условиям труда в СССР и к законодательству СССР, хотя действующие концессионные предприятия убедились в полной возможности работы в рамках советских законов для концессионных предприятий. Из существующих концессий менее успешно работают и работают те из них, которые производят для вывоза за границу, между тем как предприятия, работающие на внутренний рынок, приносят не только большие прибыли, но и год за годом дают сверхприбыль. Это происходит благодаря более повышенному уровню цен внутри СССР, сравнительно с Европой, и выгодному курсу червонца для импорта товаров в СССР и неблагоприятному для экспортных отраслей.

По трем описанным руслам — внешняя торговля, концессионные предприятия и техническое содействие — идут и будут развиваться хозяйственные связи Советского союза с заграницей.

* * *

Несмотря на всю новизну системы монополии внешней торговли, несмотря на отсутствие заранее подготовленных кадров и ранее накопленного опыта для ее организации, за эти 6-7 лет, с начала восстановления внешней торговли на новых основах, мы уже имеем значительные достижения, опираясь на которые мы должны по-

⁴⁾ Данные отчета Т. К. К. на 1 октября 1927 г.

ставить перед собой более сложные и более важные задачи в деле дальнейшего улучшения постановки внешней торговли. Удешевление и рационализация внешнеторгового аппарата являются одними из наших важнейших задач. Трудно добиться точных данных о торговых расходах иностранных экспортно-импортных фирм. Имеющиеся данные по внутренней торговле, в частности по Германии и Америке, в сопоставлении с советскими данными показывают громадное преимущество нашей системы. Мы уже указывали, что она работает значительно дешевле заграничной, имеет несравненно меньше издержек обращения, доставляя товар от производителя к потребителю с меньшими накидками, чем это происходит в буржуазных странах. Несомненно, если получить точные данные о действительных расходах экспортно-импортных организаций и накидках на продаваемые товары и сравнить их с уровнем расходов наших торгпредств и с их накидками на экспортируемые и импортируемые товары, то мы увидим громадную экономию народнохозяйственных средств. Возьмем отдел Берлинского торгпредства по электротехническим заказам. Он состоит из 80 сотрудников, размещая в год заказов по сложнейшим машинам в среднем на 40—50 млн. руб., из них миллионов на пятнадцать у АЭГ. Между тем, Русский отдел АЭГ, занятый только торговыми операциями в СССР, состоит из количества сотрудников больше, чем в 200 человек.

И наш аппарат, несомненно, улучшается.

Об этом свидетельствует сопоставление расходов аппарата в последние годы, по сравнению с первыми годами его существования. Так, напр., сокращались расходы по Берлинскому торгпредству. В 1926/27 г. по бухгалтерским данным процент торговых расходов к общему обороту торгпредства составил 1,29 против 1,73 в 1925/26 г. Состав сотрудников также снижается, составив в среднем за 1926/27 г. 984 человек против 1.004 в 1925/26 г. Между тем, обороты того же торгпредства в 1926/27 г. возросли на 40% против 1925/26 г., при чем сокращение расходов протекало при увеличении оборота и улучшении качества работы. Правда, недостатков еще много в нашем аппарате, мы должны их устранить, но это задача дальнейшего усовершенствования аппарата.

Мероприятия по улучшению аппарата должны идти по двум линиям. Первая — усовершенствование организационной структуры экспортно-импортных учреждений, и вторая —

улучшение кадров проводников монополии внешней торговли. Если в начале восстановления внешней торговли наши торгпредства являлись интегральными органами и не обладали достаточным специализированным и опытным аппаратом в области основных групп товаров, из-за чего работа страдала многими недостатками, то за последние два-три года, став на путь специализации, они значительно улучшили структуру нашего экспортно-импортного аппарата. Новая организационная структура наших экспортно-импортных организаций имеет еще ряд шероховатостей, вытекающих из молодости и недостаточной опытности их, но она уже дала громадные материальные выгоды нашему государству и поставила дело внешней торговли на здоровую организационную базу.

До сих пор важнейшим вопросом внешнеторгового аппарата является еще вопрос о людях. Вся наша страна и великое дело стройки упираются в недостаток культурных специально подготовленных и инициативных людей. Внешнеторговый аппарат плоть от плоти нашей страны и страдает теми же болезнями и теми же недостатками, которыми страдают наши хозяйственные организации.

Благодаря организационным недочетам нашего аппарата, благодаря недостаточному умению, слабому еще опыту и благодаря нашей бедности — мы пока далеко не в полной мере используем все возможности, предоставляемые нам монополией внешней торговли, не получаем всех тех результатов, которые могли бы получить при лучшей организации дела. Вот почему вопросы о внешнеторговом аппарате, о правильной увязке всех его звеньев, о выработке более усовершенствованных методов внешнеторговой работы, методов гибкой коммерческой политики и маневрирования на мировом рынке и, наконец, вопросы о рабочих, осуществляющих монополию внешней торговли, повышение их квалификации путем систематического накопления ими опыта, изучения всех возможностей мирового рынка и потребностей социалистического хозяйства — являются центральными задачами не только самого Комиссариата внешней и внутренней торговли, но и всего социалистического государства. Конечно, сразу всех этих задач мы не разрешим, хотя за истекшие годы у нашего внешнеторгового аппарата имеются во всех перечисленных областях громадные достижения. Но именно потому, что мы имеем большие успехи, мы должны еще больше и

резче подчеркивать имеющиеся недостатки, чтобы легче было их устранить.

Добросовестное и внимательное изучение условий заграничной работы, языка, хозяйственной структуры и хозяйственной особенности страны, обогащение собственного опыта общением с капиталистическими странами, в целях дальнейшего улучшения практики осуществления монополии внешней торговли — являются основными задачами, которые стоят ежедневно в работе нашего внешнеэкономического аппарата. Из этого вытекает необходимость максимальной устойчивости аппарата, решительная борьба с его текучестью.

Особенной внимательностью и заботой с нашей стороны должны быть окружены работники за границей. Они должны быть поставлены в такие условия, которые позволяли бы им проявить максимум энергии, умения и сил для овладения своим делом.

Частая сменяемость работников внешнеэкономического аппарата не может создать у них уверенности в том, как долго и при каких условиях они будут работать дальше, а частый переход с одной работы на другую ведет к растрате накопленного опыта без возможности его дальнейшего применения. Поэтому в тех случаях, когда при сокращении штатов или реорганизации и рационализации аппарата будет необходимо увольнение работников, честно служивших делу пролетарского государства, мы должны дать им работу по линии нашего Наркомата или компенсировать их в таких размерах, чтобы они поняли и почувствовали правильную оценку затраченных ими трудов на дело монополии внешней торговли.

Большое значение в деле укрепления внешнеэкономического аппарата имеют и меры поощрения выдающихся и способных работников в тех случаях, когда они, благодаря собственной ини-

циативе, особому рвению и умению добиваются выдающихся успехов. Поощрение должно производиться в форме материального вознаграждения, моральной поддержки, путем оценки и публичного признания заслуг того или другого работника, всех сотрудников организации в целом и т. п.

Всемерно обеспечивая так. обр. благоприятные условия работы заграничных работников, мы наряду с этим должны потребовать от нашего заграничного аппарата товарищеской обстановки среди всех сотрудников, а в первую очередь от руководителей и основных кадров, необходимой самокритики в работе, как средства исправления ошибок и обогащения опыта работников. Особенно важно поставить дело всестороннего использования специалистов внешнеэкономической работы — с тем, чтобы, при подлинном и действительном контроле их работы со стороны руководителей, путем товарищеского отношения и создания надлежащих условий работы, еще больше их приблизить к себе и полностью использовать их силы в работе.

Делу воспитания молодых специалистов в заграничных аппаратах должно быть уделено со стороны руководителей максимум внимания. Каждый руководитель должен иметь особое наблюдение за тем, чтобы обеспечить совершенно нормальные условия для обучения и продвижения молодых кадров специалистов в нашем внешнеэкономическом аппарате.

Издание Энциклопедии советского импорта, наряду со вторым изданием Энциклопедии советского экспорта, является одним из важнейших орудий решения проблемы по поднятию квалификации наших кадров и помощи им в деле изучения внешней торговли, потребностей нашего народного хозяйства и возможностей мирового рынка.

А. И. Микоян

ИМПОРТ СССР В НАСТОЯЩЕМ И ПРОШЛОМ

Задача индустриализации советского хозяйства в значительной мере связана с развитием импорта заграничных товаров. Намеченная программа капитального строительства во всех областях нашего народного хозяйства потребует значительного притока оборудования, а связанное с капитальным строительством развитие промышленности потребует увеличения ввоза сырья. Только в дальнейшем, по мере того как начнут сказываться результаты этого строительства, когда задумаются новые фабрики, когда разовьется продукция сов.-хоз-ва, относительно уменьшится зависимость нашего хозяйства от мирового. Это не значит, что импорт сократится, но темп его развития будет снижен. Широкая индустриализация страны означает вместе с тем такое расширение емкости рынка, которое неизбежно поведет к увеличению ввоза, даже при наличии собственной мощной промышленности.

Примером этому может послужить довоенное развитие хозяйства России и история хозяйственного развития С.-А. Соед. Штатов.

В периоды наиболее высокого промышленного подъема России увеличивался импорт; так, с 1891 г. по 1900 г. количество промышленных предприятий увеличилось на 90%, импорт возрос на 65%; этот период промышленного подъема, как известно, связан с широким железнодорожным строительством. По данным Финансово-экономического ¹⁾, это развитие промышленности шло, главным образом, за счет крупной капиталистической промышленности. Затем, после этого периода подъема наступают промышленный кризис 1900—1902 гг., и импорт за эти годы сократился сл. образом: 1900 г. — 574 млн. руб., 1901 г. — 536,3 и 1902 г. — 531,7 млн. руб. ²⁾.

С 1909 г. началась новая фаза промышленного подъема России. Общее положение русской фаб.-зав. промышленности видно из следующих данных:

Годы	Число заведений	Число рабочих
1909	14.733	1.832.783
1910	15.721	1.951.005
1911	16.900	2.051.198
1912	17.456	2.151.191
1913	17.877	2.319.577

Движение импорта за это же время характеризуется следующими цифрами:

Импорт в Россию в млн. руб.	
1909 г.	906,3 млн. руб.
1910	1.084,4 " "
1911	1.161,7 " "
1912	1.171,8 " "
1913	1.374,0 " "

Такую же картину дают С.-А. Соед. Штаты в своем послевоенном развитии. Так, несмотря на колоссальный рост сев.-американской промышленности, импорт не сократился.

Годы	Общий индекс физического производства	Индекс импорта
1913	100,0	100
1920	124,9	138
1921	95,7	120
1922	123,4	154
1923	142,3	160
1924	133,8	156
1925	144,1	166

При этом надо отметить, что таможенная политика Северной Америки за последние годы носит весьма протекционистский характер.

Значительным изменениям подвергается структура импорта; она меняется под влиянием сложных хозяйственных процессов всего народного хозяйства.

Русский импорт, начиная со второй половины XIX столетия, начал принимать все более производственный характер.

Общий импорт за период 1866—1900 гг. увеличился в 2 раза. Ввоз предметов личного потребления отстал по сравнению с развитием всего импорта, а в самой группе предметов личного потребления заметно сократился удельный вес продуктов питания. В то время, как импорт продуктов питания за пятилетие 1866—1870 гг. составил больше 60% всего ввоза предметов личного потребления, в пятилетие 1896—1900 гг. импорт их понизился до 50%.

¹⁾ Капитализм в России (1860—1917 гг.), том I.
²⁾ По Европейской границе.

Ввоз предметов личного потребления в млн. руб.

Наименование товарных групп	1868— 1870 гг.	1888— 1890 гг.	1891— 1895 гг.	1896— 1900 гг.	1901— 1905 гг.	1906— 1910 гг.	1911— 1913 гг.
Всего привезено товаров	285,0	435,4	456,0	596,0	639,6	910,3	1.235,0
Ввоз предметов личного потребления	151,7	186,5	183,1	235,0	280,0	422,4	545,0
В % к общему итогу	51,4	42,8	40,1	39,3	43,8	46,4	44,1
В том числе:							
Продукты питания	95,0	105,5	103,2	118,2	144,5	226,7	264,5
Фаб. зав. и ремеслен. изделия	56,7	81,0	79,9	108,8	135,5	195,7	280,5

С 1900 г. ввоз предметов личного потребления приобрел большую устойчивость, сохраняя за последние довоенные годы свое относительное значение.

Это относится не только к ввозу предметов личного потребления, но и к структуре импорта в целом.

Если разбить привоз по четырем группам, то можно видеть незначительные колебания с тенденцией к некоторому сокращению удельного веса группы сырья и полуфабрикатов и к увеличению значения ввоза изделий:

Импорт в Россию (СССР) в млн. руб. ¹⁾

Г о д ы	Всего	I			
		Жизненные припасы	II Сырье и полуфабрикаты	III Животные	IV Изделия
1900	626,4	112,8	320,8	3,0	189,9
в % к общему итогу	100,0	18,0	51,2	0,5	30,3
1901	593,4	118,4	304,5	4,0	166,5
в % к общему итогу	100,0	20,0	51,3	0,7	28,0
1902	599,2	120,4	312,6	5,2	160,8
в % к общему итогу	100,0	20,1	52,2	0,9	26,8
1903	161,7	127,8	365,4	5,3	181,3
в % к общему итогу	100,0	19,0	53,6	0,2	26,6
1904	651,4	131,9	349,8	4,9	184,8
в % к общему итогу	100,0	20,2	53,7	0,8	25,3
1905	635,1	130,2	325,3	3,6	176,0
в % к общему итогу	100,0	20,5	51,2	0,6	27,7
1906	890,7	192,5	365,0	5,8	237,2
в % к общему итогу	100,0	24,0	45,6	0,7	29,7
1907	847,4	204,8	402,9	5,5	237,2
в % к общему итогу	100,0	23,8	47,6	0,6	28,0
1908	912,7	211,4	434,3	7,8	259,3
в % к общему итогу	100,0	23,2	47,6	0,8	28,4
1909	906,3	182,9	442,5	8,0	272,9
в % к общему итогу	100,0	20,2	48,8	0,9	30,1
1910	1.084,4	191,4	534,4	18,8	327,8
в % к общему итогу	100,0	17,6	51,2	1,0	30,2
1911	1.161,7	209,9	533,2	11,0	390,6
в % к общему итогу	100,0	17,8	47,7	0,9	31,6
1912	1.171,8	209,6	535,5	12,0	394,6
в % к общему итогу	100,0	17,9	47,4	1,0	33,7
1913	1.374,0	237,9	668,0	17,6	450,5
в % к общему итогу	100,0	17,3	48,6	1,3	32,8

С 1900 по 1905 г. импорт жизненных припасов, как можно видеть из приведенной таблицы, почти не увеличивается в своем относительном значении, затем начинается увеличение ввоза этой группы и ее удельного веса (до 1908 г.), а с 1909 г. значение этой группы сокращается и за три последних года до войны не превышает 17—18% общего ввоза. Роль сырьевой группы определяется 53—47%. Что касается группы «изделия», то ее значение за указанный период колеблется весьма незначительно.

¹⁾ По всем границам.

Вышеприведенное распределение импорта по четырем группам недостаточно характеризует целевое назначение импорта. Между тем для нас представляет большой интерес сопоставление довоенного и современного распределения импорта по целевому признаку.

Такой анализ дает представление о том, в каких узлах нашего хозяйства мы зависели и зависим от мирового хозяйства.

Приводим нижеследующую таблицу, характеризующую развитие импорта России за период с 1866 по 1913 гг. по трем основным товарным группам.

Развитие импорта России с 1866 по 1913 гг.

Средний импорт за год в млн. руб.

Наименование товарных групп	1866—1870 гг.	1886—1890 гг.	1891—1895 гг.	1896—1900 гг.	1901—1905 гг.	1906—1910 гг.	1911—1913 гг.
	I. Сырье и полуобработанные материалы . . .	105,1	205,5	222,0	275,6	292,4	387,8
В том числе:							
Топливо	4,3	13,1	11,5	31,6	20,3	27,3	51,9
Сырье материалы	71,5	135,4	143,6	164,3	188,5	228,5	276,8
Полуфабрикаты	29,3	57,0	66,9	79,7	103,8	132,0	186,6
II. Орудия производства	38,2	43,4	50,9	82,4	67,2	100,1	175,5
В том числе:							
Для сел. хоз-ва	2,4	4,5	7,8	9,9	21,3	30,0	54,4
Для промышленности	18,6	18,3	32,4	67,9	42,0	61,9	101,1
Для транспорта	17,2	20,6	10,7	14,6	3,9	9,1	21,0
III. Предметы личного потребления	151,7	186,5	183,1	228,0	280,0	422,4	545,4
В том числе:							
Продукты питания	95,0	105,5	103,2	119,2	144,5	226,7	264,5
Фабричные и ремесленные изделия	56,7	81,0	79,9	108,8	135,5	195,7	280,5
Всего привезено товаров	295,0	435,4	456,0	596,0	639,6	910,3	1.235,8

В довоенные годы ввоз потребительских товаров занимал весьма большое место, при чем за первые двадцать лет рассматриваемого нами периода удельный вес потребительских товаров все время сокращался. В пятилетие 1866—1870 гг. производственный ввоз составлял около 50% всего импорта, в следующем пятилетии он поднялся до 57,2%, в пятилетие 1891—1895 гг. импорт этой группы занял 60%, в следующем пятилетии — 61,8%, затем в 1901—1905 гг. начинается понижение удельного веса производственного ввоза до 56,2%, в пятилетие 1906—1910 гг. — 53,0%, а в последнее довоенное трехлетие удельный вес этой группы поднялся — до 55%.

Выше мы приводили данные о распределении предметов личного потребления на продукты питания и фа-

брично-ремесленные изделия. Для нас важно отметить, что ежегодный ввоз промышленных изделий широкого потребления достигал за трехлетие 1911—1913 гг. почти 300 млн. руб.; в переводе на современные цены это составит, примерно, 450 млн. руб. Эта цифра чрезвычайно характерна для оценки причин товарного голода за последние годы.

В общем, как можно видеть, структура довоенного импорта носила чрезвычайно неблагоприятный характер для развития производительных сил народного хозяйства. За последние довоенные годы почти 500 млн. руб. ежегодно затрачивалось на ввоз предметов широкого потребления.

В производственном ввозе главное место занимал ввоз сырья. Его значение определяется следующими цифрами:

Производственный ввоз довоенной России

Средний импорт за год в млн. руб.

Наименование товарных групп	1866—1870 гг.	1886—1890 гг.	1891—1895 гг.	1896—1900 гг.	1901—1905 гг.	1906—1910 гг.	1911—1913 гг.
	Сырье	71,5	135,4	143,6	164,3	168,3	228,5
В $\frac{1}{2}$ %, к 1866—1870 гг.	100,0	189,4	202,8	229,8	235,4	319,6	387,1
Полуфабрикаты	29,3	57,0	66,9	79,7	103,8	132,0	186,6
В $\frac{1}{2}$ %, к 1866—1870 гг.	100,0	194,5	228,3	272,0	354,3	480,5	635,8
Орудия производства	38,2	43,4	50,9	82,4	67,2	100,1	175,5
В $\frac{1}{2}$ %, к 1866—1870 гг.	100,0	113,6	133,2	241,9	175,9	262,0	459,4
Итого	139,0	235,8	261,4	326,4	339,3	460,6	638,9
В $\frac{1}{2}$ %, к 1866—1870 гг.	100,0	169,6	188,0	242,0	244,1	331,4	459,6

Наиболее значительно увеличился ввоз полуфабрикатов, затем на втором месте по темпу развития стоит ввоз орудий производства, и третье место занимает сырье. Все же на долю этой последней группы приходится наиболь-

шая сумма, хотя удельный вес ее постепенно сокращался. Принимая ввоз сырья, полуфабрикатов и орудий производства за 100, мы будем иметь следующие изменения в структуре импорта:

Средний импорт за год в процентах к общему итогу

Наименование товарных групп	1886—1870 гг.	1886—1890 гг.	1891—1895 гг.	1896—1900 гг.	1901—1905 гг.	1906—1910 гг.	1911—1913 гг.
Сырье	51,4	57,4	54,9	48,8	49,6	49,6	43,3
Полуфабрикаты	21,1	24,2	25,6	23,7	29,6	28,7	29,2
Орудия производства	27,5	18,4	19,5	27,5	19,8	21,7	27,5
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Надо отметить, что ввоз орудий производства распределился между сел. хоз-вом, промышленностью и транспортом, при чем в то время, как привоз для целей транспорта, в общем, не увеличивался, а с пятилетия 1891—1895 гг. до 1906—1910 гг. даже сократился,

ввоз для сел. хоз-ва из года в год увеличивался; увеличивался и ввоз орудий производства для промышленности.

Динамика привоза по трем производственным подгруппам характеризуется следующими цифрами:

Средний импорт за год в млн. руб.

Наименование товарных групп	1886—1870 гг.	1886—1890 гг.	1891—1895 гг.	1896—1900 гг.	1901—1905 гг.	1906—1910 гг.	1911—1913 гг.
Орудия производства	38,2	43,4	50,9	92,4	67,2	100,1	175,5
В %/100 к 1866—1870 гг.	100,0	113,6	133,2	241,9	175,9	262,0	459,4
В том числе:							
Для сел. хоз-ва	2,4	4,5	7,8	9,9	21,3	30,0	54,4
В %/100 к 1866—1870 гг.	100,0	187,5	325,0	412,5	887,5	1.250,0	2.286,6
Для промышленности	18,6	18,3	33,4	67,9	42,0	61,0	109,1
В %/100 к 1866—1870 гг.	100,0	98,4	179,8	368,1	225,8	328,8	588,2
Для транспорта	17,2	20,6	10,7	14,6	3,9	9,1	21,0
В %/100 к 1866—1870 гг.	100,0	119,8	62,2	84,9	22,7	52,9	122,1

Ввоз орудий производства для промышленности составлял по абсолютным размерам весьма незначительную величину—только 8,3% всего привоза.

Что касается структурных изменений, то, принимая ввоз орудий производства за 100, удельный вес трех подгрупп изменялся следующим образом:

Средний импорт за год в процентах к общему итогу

Наименование товарных групп	1886—1870 гг.	1886—1890 гг.	1891—1895 гг.	1896—1900 гг.	1901—1905 гг.	1906—1910 гг.	1911—1913 гг.
Орудия производства	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,1	100,0
В том числе:							
Для сел. хоз-ва	6,3	10,4	15,3	10,7	31,8	30,0	31,0
промышленности	48,7	42,2	43,7	73,5	62,6	60,9	57,0
транспорта	45,0	47,4	21,0	15,8	5,8	9,1	12,0

После горячки железнодорожного строительства, которой характеризуется период 70-х—90-х годов XIX столетия, значение ввоза для нужд транспорта все больше сокращалось и в последнее довоенное трехлетие определялось 12,0% всего ввоза орудий производства вместо 47% в 1886—90 гг. Ввоз орудий производства для сел. хоз-ва, который занимал ничтожное место в первые годы после освобождения крестьянства, стал в дальнейшем увеличиваться как в своем абсолютном, так и относительном значении. В среднем ежегодный ввоз сельскохозяйственных орудий за 1911—13 годы составлял 54,4 млн. руб., а ввоз для промышленности 100,1 млн. руб., т. е. последний превышал ввоз для сельского хозяйства, примерно, в два раза.

Общая тенденция довоенного российского импорта хотя и характеризуется понижением удельного веса потребительского ввоза за последнее предвоенное трехлетие, но темп этого понижения был весьма незначителен.

	1901— 1903 гг.	1906— 1910 гг.	1911— 1913 гг.
Ввоз предметов личного потребления	43,8	46,4	44,1
Производственный ввоз	56,2	53,6	55,9
	100,0	100,0	100,0

Во всяком случае группа потребительского импорта занимала первое место в общем ввозе страны; второе место приходилось на ввоз сырьевых

материалов, удельный вес которых тоже сокращался, третье — на полуфабрикаты, ввоз которых сильно возрос, в связи с чем рос и удельный вес этой группы, и лишь последнее место по своему значению приходилось на орудия производства. Правда, надо отметить, что в то время, как роль сырья постепенно снижалась, а темп развития ввоза полуфабрикатов за последнее десятилетие до войны несколько уменьшился, ввоз орудий производства продолжал развиваться, и удельный вес его повышался все больше и больше. Так, обр., уже до войны определенно наметился индустриальный характер русского импорта. Если Россия при ее колоссальных сырьевых ресурсах и при значительном притоке иностранного капитала все же не могла достаточно рационально использовать свои богатства, то только потому, что, при системе капиталистического хозяйства, средства страны в значительной части шли не на производительное потребление. В то время, как на ввоз предметов личного потребления (1911—13 гг.) в среднем ежегодно затрачивалось 54,5 млн. руб., весь ввоз орудий производства составлял 175,5 млн. руб., а весь производственный импорт (орудия производства, полуфабрикаты и сырье) — 638,9 млн. руб., незначительно превышая потребительский ввоз. Ввоз продуктов питания в 2,6 раза превышал ввоз орудий производства для промышленности. Чтобы закончить с этим периодом, остановимся еще на распределении довоенного импорта по странам:

Динамика импорта в млн. руб. ¹⁾

	1909 г.	1910 г.	1911 г.	1912 г.	1913 г.
Весь привоз	785,9	902,5	1.022,7	1.036,7	1.220,5
В том числе:					
Германия	354,8	441,0	476,8	521,1	642,8
Великобритания	128,0	153,5	153,9	139,3	170,4
С.-А. Соед. Штаты	57,9	73,9	100,8	85,7	74,2
Франция	49,0	59,4	56,2	55,2	56,9
Голландия	18,1	19,3	17,5	19,1	21,5
Италия	12,0	16,9	17,5	15,6	16,7
Швеция	7,9	7,7	9,8	10,7	16,1
Дания	8,5	7,7	7,7	6,4	12,8
Бельгия	6,7	6,9	6,6	7,3	8,6
Прочие	143,2	166,2	175,9	176,3	201,4

Главное место в импорте России в довоенное время занимали: Германия, Великобритания и С.-А. Соед. Штаты. Франция стояла на четвертом месте. Характерно постепенное установление гегемонии Германии в импорте России: в то время как в 1909 г. на долю Германии приходилось 45% общего ввоза, она в дальнейшем с каждым годом увеличивала свое значение, и в 1913 году ее ввоз в Россию составлял

уже 52,7%, т. е. больше половины всего импорта. Великобритания занимала уже второе место, при чем значение ее довольно равномерно падало из года в год; то же относится и к Франции. Что касается торговли с С.-А. Соед. Штатами, то данные таможенной статистики недостаточно отражают действительный ввоз оттуда, ибо часть товаров, привозимых из С.-А. Соед. Штатов, шла из других стран (главным образом из Германии) и значилась под маркой этих последних.

¹⁾ По Европейской границе.

Распределение импорта по странам в процентах

	1909 г.	1910 г.	1911 г.	1912 г.	1913 г.
Весь привоз	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:					
Германия	45,1	44,3	46,6	50,3	52,7
Великобритания	19,3	16,1	15,1	13,4	14,0
С.-А. Соед. Штаты	7,4	7,8	9,9	8,3	6,0
Франция	6,2	6,2	5,4	3,3	4,6
Голландия	2,3	2,0	1,7	1,9	1,8
Италия	1,5	1,8	1,7	1,5	1,4
Швеция	1,0	0,8	1,0	1,0	1,3
Дания	1,1	0,8	0,8	0,6	1,0
Велигия	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7
Прочие	18,2	17,5	17,2	17,0	16,5

Эту экскурсию в довоенную Россию нам пришлось произвести для того, чтобы наглядней представить те изменения, которые произошли в характере импорта СССР по сравнению с довоенным временем.

Наступившая империалистическая война резко сократила импорт России и изменила его структуру. По данным таможенной статистики импорт за 1914—1917 годы характеризуется следующими цифрами:

Импорт за 1914—1917 гг. в млн. руб.

Годы	Всего				
		I Жизнени. припасы	II Сырье и полуфабр.	III Животные	IV Изделия
1914	1.098,0	198,2	520,8	13,5	365,5
в % к общ. итогу	100,0	18,1	47,4	1,2	33,3
1915	1.138,6	179,2	499,7	15,2	444,5
в % к общ. итогу	100,0	15,7	43,9	1,3	39,1
1916 ¹⁾	1.398,5	127,5	581,8	0,6	688,6
в % к общ. итогу	100,0	9,1	41,6	0,2	49,2
1917 ¹⁾	1.372,8	116,2	510,7	0,1	745,7
в % к общ. итогу	100,0	8,5	37,2	0,0	54,3

Данные эти, однако, не отражают действительных размеров импорта вследствие значительного падения курса рубля, поэтому приводим исчисления ввоза и вывоза в весовых величинах:

Привоз и вывоз товаров за 1909—1917 гг. в весовых величинах ²⁾

Годы	Привоз в млн. пуд.	В % к 1909— пуд. 1913 гг.	Вывоз в млн. пуд.	В % к 1909— пуд. 1913 гг.
1909—13 гг. (в сред. за год)	696	100,0	1.501	100,0
1914	649	94,6	814	54,2
1915	214	31,2	150	10,0
1916	250	36,4	144	9,6
1917	178	25,9	59	3,9

Наступившая затем блокада прекратила всякие сношения Советской России с внешним миром, и если таможенная статистика еще регистрировала

¹⁾ В сумму всего импорта за 1916 и 1917 гг. не включены товары, которые не распределены по группам. Общая сумма нераспределенных товаров за 1916 г. составляет 318 млн. руб., а за 1917 г. — 593 млн. руб.

²⁾ Данные за 1916 и 1917 гг. приведены только по Европейской границе.

ввоз, то только случайно попадавших в Россию партий товаров.

Для 1918—19 гг. ввоз и вывоз товаров определяется следующими цифрами (в тыс. руб. по ценам 1913 г.):

Годы	Привоз	Вывоз
1918	61.069	7.344
1919	3.032	109

Блокада нанесла колоссальный ущерб нашему народному хозяйству. Прекращение ввоза орудий производства и сырья, наряду с другими факторами, резко сократило продукцию промышленности и сел. хоз-ва (смотри нашу работу «Ущерб, нанесенный блокадой и интервенцией внешней торговле России»). Только после окончания блокады внешняя торговля СССР могла возобновиться. 18 апреля 1920 г. начали поступать первые партии товаров из-за границы. За весь этот год ввоз составил ничтожную цифру в 28,4 млн. руб., при чем на жизненные припасы приходилось 9%, на сырье и полуфабрикаты — 15,4% и на изделия — 208,3 млн. руб. (Как и в предыдущем году, ввоз производится по до-

военн. ценам). На производственный ввоз приходилось 74%; в этих цифрах надо отметить значительное преобладание ввоза изделий. Объясняется это тем, что первый импортный план носил сугубо транспортный характер. Как известно, в эти годы (1920—21 гг.) наиболее узким местом народного хозяйства был транспорт, который после империалистической и гражданской войн пришел в состояние полного разрушения. На закупку паровозов было ассигновано свыше 300 млн. руб. — вот почему в импорте 1920/21 и 1921/22 гг. значились весьма значительные цифры ввоза для транспорта (по группе изделий).

Голод 1921 года тоже отразился на структуре импорта. В 1921/22 г., когда ввоз составил по ценам довоенного времени 270,8 млн. руб., на импорт одних только жизненных припасов приходилось 34,5%. Ввоз 1922/23 года проходит уже в условиях товарно-денежного хозяйства. Общий размер его сокращается под влиянием острой необходимости упорядочения наших финансов и стремления получить активное saldo по внешнеторговому обороту.

По сравнению с предыдущим годом импорт сокращается почти в два раза. По довоенным ценам ввоз составлял 147,8 млн. руб. (данные за 1920 и 1921 календарные годы и 1921/22 и 1922/23 хозяйственные годы относятся к торговле по Европейской границе). Весь этот период не характерен для оценки структуры советского импорта. Переход от военного коммунизма к нэпу, различие хозяйственных систем этих двух периодов — все это наложило отпечаток на импорт, политика которого в тот период еще не сложилась. Но уже и за эти годы можно отметить основные черты, отличающие ввоз Советской России от довоенного.

Раньше всего импорт начал проводиться на основе плана, который в те годы был еще несовершенен. Если в импорте 1921/22 года можно было найти ввоз потребительских товаров, то только потому, что страна до этого времени переживала такой острый голод и такую нужду в самом необходимом, что некоторая затрата валюты на потребительские товары вызывалась абсолютной необходимостью.

Ввоз в млн. руб. по ценам 1913 г.

	1921/23 г. В %	1922/23 г. В %		
Потребит. имп.	162.883	60,1	43.772	29,6
Производственный	107.995	39,9	104.120	70,4
Итого	270.888	100,0	147.892	100,0

Как видно из вышеприведенной таблицы, 1922/23 год явился переломным. Структура импорта начинает носить

более нормальный характер, и этот период можно считать началом организованного и планомерного импорта СССР.

Основными чертами импортной политики следующих лет следует считать, с одной стороны, стремление добиться активности торгового баланса и, следовательно, уложить импорт в рамки экспорта (это не всегда удавалось по причинам, о которых мы будем говорить ниже), и с другой — стремление усилить импорт для производственных целей.

До завершения восстановительного периода ввоз оборудования не являлся первоочередным и ограничивался лишь предметами, необходимыми для текущего ремонта фабрично-заводских предприятий. Главнейшее внимание обращалось на ввоз сырья, без которого промышленность не могла работать. В эти основные черты импортной политики жизнь вносила свои коррективы — то в виде ввоза хлебных продуктов из-за неурожая, то в виде ввоза предметов широкого потребления промышленного производства (мануфактура, галантерея, скобяные товары и т. д.) из-за товарного голода.

Приближение к концу восстановительного периода и начало реконструктивного отразилось на структуре импорта — ввоз оборудования усилился.

Раньше всего остановимся на общей динамике советского импорта.

Импорт в млн. руб. по современ. ценам (по всем границам)

1923/23 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
187,5	419,4	733,5	756,3	712,7
100,0	224,3	386,9	403,4	380,1

Импорт за эти четыре года увеличился больше чем в четыре раза, однако темп развития его далеко неравномерен. В 1923/24 г. ввоз увеличился в 2,3 раза по сравнению с ввозом предшествовавшего года, в 1924/25 г. на 64% а в 1925/26 г. всего лишь на 4,5%. Это замедление в темпе импорта объясняется положением экспорта, который в последние годы развивался в замедленном темпе.

Экспорт в млн. руб. по современ. ценам (по всем границам)

1923/23 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
210,6	522,6	558,6	676,6	770,5
100,0	248,1	265,2	321,3	366,9

В 1923/24 г. экспорт увеличился в 2½ раза по сравнению с предыдущим годом. В следующем году

он возрос всего лишь на 6,9%, а в 1925/26 г. увеличение вывоза составило 21,1%. В 1923/24 г. ввоз оказался меньше вывоза на 83,2 млн. руб. Это дало возможность допустить расширение ввоза в 1924/25 г. на 64%, но экспорт дал прирост всего лишь 6,9%. В результате торговый баланс оказался пассивным на сумму 165 млн. руб. В 1925/26 г., несмотря на увеличение вывоза на 21,1%, общий размер его оказался недостаточным для удовлетворения самых насущных нужд страны в импортных товарах. В результате, несмотря на рост импорта всего лишь в 4,5%, пассивность баланса выразилась в 79,7 млн. руб. Значительный сплеск внутреннего рынка на экспортные с.-х. товары, наряду с недопроизводством сел. хоз-ва по сравнению с довоенным уровнем, обусловил относительную ограниченность экспортных ресурсов. В силу этого экспорт, даже при особых мероприятиях по форсированию вывоза, не достиг 700 млн. руб.

Импорт 1923/24 г. достиг, как мы выше указывали, 439,4 млн. руб.; это был год весьма значительного удельного веса производственного импорта, который составил 83,4% всего вывоза. Из каких составных частей он складывался? На сырье приходилось 51% (50,9%), полуфабрикаты 17,3%, ввоз для сел. хоз-ва составлял 2,8%, ввоз для транспорта 6,7%, на оборудование промышленности приходилось всего лишь 4,3%.

Если взять три главнейшие производственные группы: сырье, полуфабрикаты и орудия производства, то ввоз их в 1923/24 г. составил 354,2 млн. руб., в том числе на сырье приходилось 63,1%, на полуфабрикаты 21,5% и на орудия производства 15,4%.

Вспомним таблицы, приведенные на предыдущих страницах, где были указаны цифры довоенного импорта: в импорте 1911—13 гг. в группе производственного ввоза на сырье приходилось 43,3%, на полуфабрикаты 29,2% и на орудия производства 27,5%. Так обр. удельный вес сырья повысился как в группе производственного ввоза, так и во всем импорте. Что касается ввоза орудий, то значение его уменьшилось как в данной группе, так и во всем импорте по сравнению с довоенным временем.

Группа потребительского импорта составляла 15,6%, в то время как в довоенное время на эту группу приходилось 44,1%.

Ввоз сел. хоз-ва занимал в 1923/24 г. значительно меньшее место, чем в довоенное время.

В следующем году (1924/25 г.) импорт составлял 723,5 млн. руб.; производственный импорт сократился до 65,1%, в соответствии с чем повысилось значение потребительского ввоза,

который уже составлял 33,2%; в группе производственного импорта на сырье приходилось 33,7%, на полуфабрикаты 15,6%, на сел. хоз-во 5,8%, а на орудия 7%.

Так обр. увеличилось по сравнению с 1923/24 г. лишь значение ввоза оборудования для промышленности. Выделяя отдельно весь производственный импорт и включая сюда три основных группы: сырье, полуфабрикаты и орудия производства, мы будем иметь производственный ввоз для 1924/25 г. 460,6 млн. руб., в том числе на сырье 53,0%, на полуфабрикаты 24,5% и на орудия производства 22,5%. На потребительский импорт приходилось 240,4 млн. руб. Увеличение удельного веса потребительского импорта объясняется неурожаем 1924 г., вследствие которого пришлось везти в страну на значительную сумму хлебные продукты. Затем, под влиянием товарного голода, начался и ввоз товаров широкого потребления (на 23,6 млн. руб.).

Наконец, в 1925/26 г. мы видим следующие структурные изменения. Импорт составил 756,3 млн. руб., в том числе производственный импорт 78,1% всего ввоза (т.-е. повысился по сравнению с предыдущим годом), при чем на сырье приходилось 36,2%, на полуфабрикаты 19,3%. Потребительский импорт снова сократился в своем относительном значении и составил 20,3%, несмотря на то, что промышленные товары широкого потребления были ввезены на сумму в 70,1 млн. руб., что составило 9,3% всего ввоза. Ввоз оборудования для промышленности составил 11,1% и повысился по сравнению с предыдущим годом на 67,2%, а по сравнению с 1923/24 г. на 344,0%.

Импорт 1925/26 г. весьма ярко отражает завершение восстановительного периода в развитии нашего народного хозяйства. Использование существующего фаб.-зав. оборудования дошло в 1925/26 г. до весьма значительных размеров, начали строиться новые фаб.-зав. предприятия, в связи с чем усилился и ввоз оборудования для промышленности. Правда, абсолютная сумма ввоза оборудования для промышленности составляла всего лишь 84,3 млн. руб., но его удельный вес определялся уже 11,1% вместо 4,3% (в 1923/24 г.).

Структурные изменения видны из таблицы, помещенной на следующей странице.

Таблица эта представляет динамику структуры импорта. Для сравнения с довоенным временем и с таблицами, которые приводились выше, мы, наряду с этой таблицей, приведем еще две других. Первая из них дает представление об общем производственном импорте, включая сырье, полуфабри-

Структура импорта за 1925/26 г. по сравнению с импортом за 1924/25 и 1923/24 гг.

По всем границам

Наименование товарных групп	1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.		1924/25 г.		1925/26 г.	
	Тыс. руб.	В % к итогу	Тыс. руб.	В % к итогу	Тыс. руб.	В % к итогу	в % к 1923/24 г.		в % к 1924/25 г.	
I. Производственный импорт										
Оборудов. промышл.	19.950	4,3	59.397	7,0	84.265	11,1	265,5		167,2	
Транспорт	29.472	6,7	29.977	2,9	23.308	3,1	71,2		111,1	
Сырье	223.645	60,9	244.071	33,7	273.878	36,2				
В том числе:										
Хлопок	138.243	31,5	133.830	18,5	117.777	15,6	109,1		112,2	
Шерсть	51.153	11,6	47.475	6,5	41.407	5,5	96,8		87,2	
Металлы черные	16.325	3,8	3.785	0,5	10.361	1,3	138,1		278,7	
Металлы цветные			18.767	2,6	29.565	3,9	157,5		157,5	
Кожесырье	7.956	1,8	16.763	2,3	24.842	3,3	210,7		148,2	
Каучук	5.247	1,2	8.408	1,2	24.237	3,2	312,0		312,0	
Прочие	4.721	1,0	15.043	2,0	23.689	3,1	318,6		157,1	
Полуфабрикаты	75.994	17,3	112.927	15,6	145.924	19,3	148,6		129,2	
В том числе:										
Кожа выделанная	7.710	1,8	17.237	2,4	21.847	2,9	223,8		126,6	
Бумага и картон	10.149	2,3	21.982	3,0	29.258	3,9	216,5		135,1	
Красители	15.081	3,4	19.365	2,7	16.744	2,2	128,4		86,5	
Дубители	3.773	0,9	8.829	1,2	11.452	1,5	233,8		129,8	
Прочие	39.281	9,0	45.503	6,3	66.613	8,8	118,8		146,4	
Топливо	6.330	1,4	857	0,1	3.715	0,5	13,2		443,9	
Сельское хозяйство	12.158	2,8	41.716	5,8	59.413	7,9	343,1		142,4	
В том числе:										
С.-х. машины и тракторы	6.694	1,4	32.242	4,5	48.154	6,4	531,6		149,4	
Прочие	6.694	1,4	9.474	1,3	11.259	1,5	155,5		118,6	
Весь произв. импорт	366.579	83,4	470.925	65,1	590.503	78,1	128,5		125,4	
II. Потребительский импорт										
Жизненные припасы	46.059	19,5	294.506	28,3	70.408	9,3	444,0		34,4	
В том числе:										
Рис	7.485	1,7	18.299	2,5	9.999	1,3	244,4		54,6	
Чай	11.949	2,7	17.297	2,4	26.072	3,4	144,7		150,7	
Сольды	3.370	0,8	9.862	1,4	2.046	0,3	292,6		20,7	
Апельсины и лимоны	595	0,1	2.087	0,3	2.329	0,4	369,4		139,9	
Сахар	4.972	0,9	40.379	5,6	6.149	0,8	991,6		15,2	
Прочие	18.618	4,3	116.582	16,1	23.212	3,1	626,2		19,9	
Промышл. товары нар. потр.	17.245	3,9	23.623	3,2	70.059	9,3	137,0		387,2	
Прочие товары потр. импорта	6.259	1,2	12.266	1,7	15.025	1,7	233,2		106,2	
Весь потр. импорт	68.563	15,6	240.395	33,2	153.492	20,3	350,6		63,5	
Прочие товары	4.230	1,0	12.181	1,7	12.337	1,6	288,0		101,2	
Весь импорт	439.372	100,0	723.501	100,0	756.332	100,0	164,7		104,5	

каты и орудия производства; она не совпадает с таблицей, приведенной выше, потому что в нее не включен

ввоз топлива, а по группе сел. хоз-ва взят только ввоз с.-х. машины и тракторов.

Наименование товарных групп	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	Удельный вес			
					1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Сырье	223,8	244,1	273,9	328,1	63,1	53,0	47,6	54,1
В процентах	109,0	109,3	122,5	146,7				
Полуфабрикаты	78,0	112,9	143,9	101,9	21,5	24,5	25,4	16,8
В процентах	109,0	148,5	192,0	134,1				
Орудия производства	54,6	193,6	155,7	176,6	15,4	22,5	27,0	29,1
В процентах	109,0	189,7	285,2	323,4				
В с е г о	354,2	460,6	575,5	608,6	100,0	100,0	100,0	100,0
В процентах	109,0	130,1	162,5	171,3				

В 1925/26 г. мы видим дальнейшее сокращение удельного веса сырья, увеличение ввоза полуфабрикатов и увеличение ввоза орудий производства. За четыре рассматриваемых нами года наибольший темп роста дает ввоз орудий производства, второе место занимает сырье и на третьем месте стоят полуфабрикаты.

В довоенное время по темпу своего развития первое место занимал ввоз орудий производства, на втором месте были полуфабрикаты, на третьем месте занимало сырье. По структуре импорта 1925/26 г. приближается к 1911—1913 гг.

Сырье составляло, принимая весь производственный импорт за 100, в 1911—13 гг. 43,3%, в 1925/26 г. 47,6%, полуфабрикаты, соответственно—29,1% и 25,4%, а орудия производства—27,6%

и 27,0. Если мы обратимся к динамике, то увидим, что средний годовой ввоз составлял в 1901—05 гг. для сырья 49,6%, в 1906—10 гг.—49,6% и в 1911—13 гг. 43,3% (см. соответ. таб.). Динамика по той же группе в последние три года: в 1923/24 г.—63,1%, в 1924/25 г.—53,0%, в 1925/26 г.—47,6. Для полуфабрикатов за эти же периоды, соответственно—30,6%, 28,7%, 29,1% и 21,5%, 24,5%, 25,4%. Наконец, орудия производства составляли в 1923/24 г. 15,4%, в следующем году—22,5%, в 1925/26 г.—27,0% против 27,6% в довоенное время.

Выше мы брали весь производственный импорт в целом. В виду того интереса, который представляет распределение орудий производства по назначению, мы приводим следующую таблицу.

	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	Удельный вес			
					1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Орудия производства . . .	54,6	103,6	155,7	176,6	100,0	100,0	100,0	100,0
В процентах	100,0	189,7	285,2	323,4				
Для сельского хоз-ва	6,1	32,2	48,1	23,8	11,2	31,1	30,9	13,5
В процентах	100,1	527,9	788,5	390,2				
Для промышленности	19,0	50,4	84,8	137,5	34,8	48,5	54,1	77,9
В процентах	100,0	265,3	443,7	723,7				
Для транспорта	29,5	21,0	23,3	15,3	54,0	20,3	15,0	8,6
В процентах	100,0	71,2	79,0	61,9				

Ввоз орудий производства в 1923/24 г. составлял 54,6 млн. руб., в 1925/26 г. эта цифра увеличилась в 2½ раза; так же как и в довоенное время, наиболее значительно развивался ввоз орудий производства для сел. хоз-ва, который за три года увеличился почти в 8 раз; далее идет ввоз для промышленности и на третьем месте ввоз для транспорта. В этой группе мы находим большое сходство с последними довоенными годами. В 1911—13 гг. ввоз орудий производства для сел. хоз-ва составлял 30,5%, в 1925/26 г.—30,9%; ввоз для промышленности—57,1% и 54,1%; транспорт в этой группе занимает почти одинаковое место: в 1911—13 гг.—12,4%, в 1925/26 г.—15,0%. В то время как в рассматри-

ваемой нами группе (орудия производства) в довоенный период значение ввоза орудий производства для промышленности даже падало, за последние три года оно из года в год растет. Так, в 1896—1900 гг. средний годовой ввоз орудий производства для промышленности составлял 73,5% (принимая ввоз всех орудий производства за 100). В следующее пятилетие—62,6%, в пятилетие 1906—10 гг.—60,8% и в трехлетие 1911—13 гг., как уже упоминалось выше,—57,1%. За три последних же года мы имеем следующие цифры: в 1923/24 г.—34,8%, в 1924/25 г.—48,6%, в 1925/26 г.—54,1%. Распределение импорта по странам характеризуется следующими данными:

Импорт по Европейской границе по четырем группам в тыс. руб.

Годы	Страны	I группа— Железв. привысы	II группа— Сырье и полуобработ. матер.	III группа— Животные	IV группа— Изделия	Всего
1924/25	Англия	17.769	64.344	34	25.670	107.807
	Германия	4.226	51.321	53	46.002	101.602
	С.-А. Соед. Штаты	74.212	99.779	—	25.099	199.090
	Франция	417	5.142	—	3.520	9.079
1925/26	Англия	4.197	88.448	2	32.731	125.378
	Германия	308	75.487	1.142	85.278	172.215
	С.-А. Соед. Штаты	834	83.397	265	35.386	119.882
	Франция	174	6.784	144	11.853	19.035
1926/27	Англия	1.713	67.893	45	27.434	97.085
	Германия	231	53.289	334	103.862	157.716
	С.-А. Соед. Штаты	388	115.543	135	27.357	149.423
	Франция	50	13.607	425	7.579	21.661

Если механически сравнить удельный вес отдельных стран в довоенном и современном импорте, можно видеть, что значение Германии сократилось: в 1925/26 г. на ее долю приходилось 25,6%, в следующем году — 25,2% против довоенных 52,7%. Фактически непосредственный экспорт Германии в СССР значительно ниже тех 642,8 млн. руб., которые значатся в данных русской таможенной статистики, ибо реэкспортная торговля Германии достигала значительных размеров; так в 1913 г. на Германию приходится 24% всего ввезенного хлопка, 40,2% всей шерсти, 78,6% кожсырья, 67,5% черных металлов, 49,6% цветных металлов. В довоенное время Россия покупала ряд товаров у стран посредниц, гл. обр. у той же Германии, СССР же стремится закупать товары непосредственно у производящих стран.

Помимо реэкспортной торговли, следует принять во внимание ту часть германского довоенного экспорта, которая приходилась на долю губерний, ныне входящих в состав новых государственных образований. По исчислениям, произведенным экономической частью Торгпредства СССР в Германии, при учете двух вышеуказанных обстоятельств германский довоенный экспорт значительно понижается. Непосредственная торговля между Россией и Германией производилась гл. обр. за счет машин, частей машин, аппаратов, химпродуктов и вообще изделий. Между тем, по данным довоенной таможенной статистики на долю сырых и полуобработанных материалов приходилось 45,6% всего ввоза из Германии. Довоенная и современная структура характеризуется следующей таблицей:

	1913 г.	1926/27 г.
I. Жизнен. припасы	8,3	0,2
II. Сырье и полуобработанные материалы	45,6	33,7
III. Животные	0,2	0,2
IV. Изделия	45,9	65,8
Итого	100,0	100,0

Удельный вес импортных изделий значительно возрос. При учете реэкспортных товаров картина изменится, ибо довоенные значения ввоза изделий больше тех 45,9%, которые вытекают из данных таможенной статистики. По машинам и химпродуктам Германия занимает, как занимала и раньше, преобладающее место в советском привозе.

	1913 г.	1926 г.
Машины и аппараты	69,8	57,5
Части машин	72,8	83,2
С.-х. машины	33,4	28,1
Красители	71,5	73,0
Химпродукты	38,7	72,1

По данным германской таможенной статистики, экспорт готовых изделий развивался в 1926 и 1927 г. сл. обр.:

Германский экспорт готовых изделий в СССР¹⁾

	1926 г.	1927 г.
Общая сумма	222	275
В том числе:		
Продукты тяжелой металлургии	11	18
Прочие железные товары (включая с.-х. машины)	29	27
Машины, котлы и машинные части	65	124
Электротехнические товары	13	31
Автомобили и суда	6	3
Химические продукты	49	37
Точная механика	7	6
Кожы	8	6
Вунгата	10	3

Вывоз наиболее важных групп германского экспорта возрос. Мы остановились столь подробно на импорте из Германии, ибо эта страна заняла в течение 1925/26 и 1926/27 гг. первое место в советском импорте. Немаловажное значение для развития германского экспорта имело предоставление 300 млн. кредита. Германия имеет все шансы в дальнейшем увеличить свой экспорт в СССР, т. к. она лучше других стран знает рынок СССР и его потребности, а также приспособилась к системе монополии внешней торговли.

Значение Англии возросло по сравнению с довоенным временем. В 1913 году на ее долю приходилось 14% всего русского ввоза, в 1925/26 г. — 18,6%, в 1926/27 г. — 15,5%.

Разрыв с Англией, произошедший в мае 1927 г., отразился весьма заметно на ее экспорте в СССР. Импорт из Великобритании в 1926/27 г. упал до 97,0 млн. руб., вместо 125,3 млн. руб. в 1925/26 г., и составил лишь 77,7% импорта предыдущего года.

Структура импорта по сравнению довоенным временем изменилась сл. обр.:

Импорт из Великобритании по четырем основным группам в процентах

	1913 г.	1926/27 г.
I. Жизнен. припасы	7,8	1,7
II. Сырье и необработанные материалы	64,4	70,0
III. Животные	0,2	0,1
IV. Изделия	27,6	28,2
Итого	100,0	100,0

Роль группы сырья и полуобработанных материалов даже возросла, увеличилась также несколько удельный вес ввоза изделий, но за то сократилось относительное значение ввоза жизненных припасов. Великобритания является поставщиком в первую очередь

¹⁾ «Советская Торг.», № 14 за 1925 г.

сырья, а потом уже оборудования. Так, обр., Англия сохранила свою роль посредника в советском сырьевом импорте.

Импорт из С.-А. Соед. Штатов возрос не только относительно, но и абсолютно и характеризуется следующими цифрами: 1913 г.—74,2 млн. руб.; 1925/26—119,8 млн. руб. (по соврем. ценам); 1926/27 г.—143,4 млн. руб. (по соврем. ценам). В 1913 г. С.-А. Соед. Штаты занимали 5,7% всего ввоза, в 1926/27 г.—22,9%. В импорте преобладает сырье.

Структура импорта из С.-А. Соед. Штатов в процентах

	1913 г.	1926/27 г.
I. Жизненные припасы	1,1	0,3
II. Сырье и полуобработ. материалы	73,6	80,5
III. Животные	0,9	0,1
IV. Изделия	25,3	19,1
Итого	100,0	100,0

СССР импортирует из С. Америки преимущественно хлопок. Импорт оборудования составляет незначительную сумму, всего на изделия приходится 27,3 млн. руб. в общей сумме в 143,4 млн. руб. (в 1926/27 г.). Оборудование закупается преимущественно для нефтяной и горной промышленности. Высокая техника северо-американской промышленности вызывает большой интерес со стороны советских импортеров, но развитию торговли с С.-А. Соед. Штатами препятствует неурегулированность политических и экономических взаимоотношений.

Импорт из Франции достиг большого развития за три последние года: 1924/25 г.—9,2 млн. руб., 1925/26 г.—19,3 млн. руб., 1926/27 г.—21,7 млн. руб., но удельный вес ввоза последнего года еще отстает от довоенного. Импорт из Франции в 1913 г. составлял 56,0 млн. руб. (4,1% от общего ввоза по Европейской границе в 1.220,5 млн. руб.) и в 1926/27 г.—21,7 млн. руб. (3,3% от общего ввоза по Европейской границе в 623,8 млн. руб.).

Состав импорта изменился следующим образом:

Структура импорта из Франции в процентах

	1913 г.	1926/27 г.
I. Жизненные припасы	27,0	0,3
II. Сырье и полуобработ. материалы	56,4	62,9
III. Животные	0,9	1,9
IV. Изделия	15,7	34,9
Итого	100,0	100,0

По группе жизненных припасов в довоенное время из Франции ввозились вина и всякого рода деликатессы. В настоящее время ввоз этих товаров прекратился, значительно возрос ввоз изделий (относительно), по сырью ввозятся реэкспортные товары.

Роль других стран в советском импорте видна из следующей таблицы:

Привоз (по всем границам) в процентах

1913 г. 1925/26 г. 1926/27 г.¹⁾

Австрия	2,6	3,0	2,8
Афганистан	0,5	0,4	0,6
Бельгия	0,6	0,3	0,0
Голландия	1,6	1,0	0,7
Греция	0,1	0,0	0,0
Дания	0,9	0,2	0,1
Египет	0,4	3,5	2,9
Италия	1,2	3,1	0,5
Китай	5,5	4,1	4,2
Латвия	—	0,6	0,2
Монголия	0,6	0,5	1,1
Норвегия	0,7	0,9	0,4
Персия	3,2	5,8	5,7
Польша	—	1,2	1,0
Турция	1,3	1,3	1,5
Финляндия	3,7	2,9	2,5
Франция	4,1	2,6	3,1
Чехо-Словакия	—	2,5	1,6
Швеция	1,2	2,8	1,7
Эстония	—	0,9	0,5
Япония	0,4	0,3	0,5
Прочие страны	5,5	6,4	10,2

Те изменения в структуре импорта, которые были выше охарактеризованы, имеют колоссальное значение для развития производительных сил нашей страны. Жесткая политика, проводимая в отношении потребительского импорта, и строгая экономия в расходовании валюты дают возможность рационально использовать валютные ресурсы страны и направить их, гл. обр., для целей индустриализации СССР.

Вышеотмеченные тенденции в структуре импорта продолжались и в 1926/27 г. Если в предыдущем году ввоз оборудования, в связи с капитальным строительством, возрос на 67,2% и составил в абсолютных цифрах почти 84,3 млн. руб., то в 1926/27 г. ввоз оборудования достиг цифры в 137,5 млн. руб. Ввоз сырья тоже увеличился, но в меньшем проценте, чем ввоз оборудования, хотя, по сравнению с прошлым годом, процентный прирост по группе сырья в 1926/27 г. является наиболее высоким. В 1924/25 г. ввоз сырья увеличился на 9,2%, в 1925/26 г.—на 20%. Ввоз полуфабрикатов в течение двух последних лет снижается, что в известной мере объясняется ростом внутренней продукции. В структуре производственного импорта произошли следующие изменения: увеличилось значение ввоза оборудования и сырья за счет сокращения удельного веса полуфабрикатов и ввоза для сел. хоз-ва. Ввоз последней группы упал в течение одного года на 25 млн. руб. Сокращение ввоза с.-х. машин стало возможно за счет роста внутреннего производства с.-х. машиностроения. Все группы производственного импорта достигли

¹⁾ Выше мы брали процентное отношение ввоза четырех стран к ввозу по Европейской границе; для полноты картины мы приводим долю этих стран в общем ввозе.

	1913 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Германия	47,5	23,3	22,7
Великобритания	12,6	17,1	14,2
С.-А. Соед. Штаты	5,8	16,1	20,4
Франция	4,1	2,6	3,1

626,2 млн. руб., заняв 87,9% всего ввоза. На потребительский импорт падает 80,8 млн. руб., что составляет 11,3%, в то время как в предыдущем году ввоз потребительских товаров составлял 153,5 млн. руб. Сокращение коснулось таких товаров, как мануфактура, которая ввозилась для реализации урожая, и других промышленных предметов широкого потребления. Сокращение ввоза по потребительской группе дало возможность увеличить ввоз по группе производственного импорта; общая цифра привоза меньше предыдущего года на 6%, тем не менее ввоз для индустриальных целей, хотя незначительно, но все же увеличился. Общая структура импорта видна из нижеследующей таблицы, составленной по предварительным данным:

Структура производственного и потребительского импорта по всем границам

Наименование товарных групп	1926/27 г. (пред.)		1926/27 г. в % к к 1925/26 г.	
	Тыс. руб.	%	к 1925/26 г.	%
Производствен. импорт				
Оборуд. промышл.	137.516	19,4	163,2	
Транспорт.	15.318	2,1	65,7	
Сырье	328.116	46,0	119,8	
В том числе:				
Хлопок	131.504	18,4	111,6	
Шерсть	51.122	7,2	123,5	
Металлы черные	11.275	1,6	198,8	
цветн.	45.443	6,4	153,7	
Кожсырье	38.630	5,4	155,5	
Каучук	23.535	3,3	89,8	
Прочие	26.587	3,7	112,2	
Полуфабрикаты	101.854	14,3	89,8	
В том числе:				
Кожа выдел.	7.517	1,0	34,4	
Бумага и карт.	18.439	2,6	63,0	
Красители	11.098	1,6	68,2	
Дубители	12.251	1,7	107,0	
Прочие	52.558	7,4	78,9	
Текстиль	5.587	0,8	150,4	
Сельск. хоз-во	37.793	5,3	63,6	
В том числе:				
Сел. хоз. машин и тракторы	23.812	3,3	49,4	
Прочие	13.981	2,0	124,2	
Весь производств. импорт	626.194	87,9	100,0	
Потребительский импорт				
Живая припасл.	63.524	8,9	90,2	
В том числе:				
Чай	10.848	1,5	108,5	
Чай	27.944	3,9	107,2	
Соль	3.159	0,5	154,3	
Апельсины и лимоны	1.680	0,2	57,5	
Сахар	711	0,1	11,6	
Прочие	19.182	2,7	82,6	
Промышл. товары широкого потребления	12.075	1,7	17,1	
Прочие товары потребления импорта	5.172	0,7	39,7	
Весь потребительский импорт	80.771	11,3	52,6	
Прочие товары	5.726	0,8	46,4	
Весь импорт	712.491	100,0	94,2	

Систематический планомерный ввоз орудий производства, согласованный с планом индустриализации, означает в перспективе сокращение зависимости СССР от мирового хозяйства. Мы уже в начале статьи указали, что это сокращение зависимости не обозначает сокращения внешнеторгового оборота. В самом деле, рост тяжелой индустрии даст возможность производить орудия производства внутри СССР. До войны зависимость России от мирового хозяйства была, гл. обр., в отношении сложных машин и приборов. Что касается легкой индустрии, то производство ее покрывало потребности внутреннего рынка, но т. к. производство легкой индустрии, в свою очередь, зависит от тяжелой индустрии, то отставание последней означало необходимость ввоза из-за границы орудий производства, без чего промышленность не могла развиваться. Поскольку план капитального строительства предполагает усиление тяжелой индустрии на ближайшие пять лет, осуществление этого плана означает сокращение зависимости от мирового хозяйства.

Так, напр., по приблизительным подсчетам, в 1930/31 г. импорт бумаги составит всего лишь 1,8% общей потребности. Все остальное будет покрыто за счет внутреннего производства. По свинцу в 1930/31 г. импорт должен будет составлять 55,4% общей потребности, тогда как в довоенное время он составлял 97,7%. По цинку ввоз должен будет прекратиться. По алюминию импорт займет только 50% общей потребности, тогда как в довоенное время ввозились все 100%. То же самое по целому ряду товаров: по с.-х. машинам, по краскам и т. д.

Потребность в заграничном сырье при правильном развитии сел. хоз-ва тоже должна будет сокращаться. Уже за последнее десятилетие до войны замечалось постепенное уменьшение доли импортного хлопка. Но наряду с сокращением одних потребностей будут возникать новые потребности, которые придется покрывать ввозом из-за границы. Сюда относятся потребности коммунального хозяйства: ввоз медицинских принадлежностей, ввоз предметов культурных потребностей (научные приборы, оборудование специальных лабораторий и т. д.).

Общий подъем благосостояния народных масс и увеличение общих материальных ресурсов страны позволит допустить закупку некоторых товаров, ввоз которых в настоящее время весьма ограничен. Так, обр., постепенно должна ослабеть зависимость от ввоза в отношении тех орудий и средств производства, без которых народное хозяйство не сможет самостоятельно развиваться, а наряду с этим

будет увеличиваться ввоз тех предметов, в отношении которых сокращение ввоза или прекращение его не отразится на работе основных отраслей народного хозяйства.

Само собой разумеется, что форсирование производства отдельных отраслей хозяйства не должно ложиться тяжелым бременем на все народное хозяйство. Если производство каких-либо особо сложных машин обойдется у нас чрезвычайно дорого, потребует больших издержек, и, в результате, продукция его по стоимости окажется во много раз выше заграничной, то по-становка такого производства может

быть оправдана только какими-нибудь специальными задачами, напр., для целей обороны или для снабжения целого ряда основных отраслей промышленности. Наша промышленность должна строиться так, обр., чтобы в перспективе продукция ее могла по стоимости подойти близко к мировой, а в отдельных отраслях даже конкурировать с ней при одинаковых условиях качества.

К этому должна сводиться промышленная и торговая политика ближайшего периода.

М. Кауфман

ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТА СССР В СВЯЗИ С РАЗВИТИЕМ ЕГО НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

1. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Общая линия импортной политики Союза

Политика внешней торговли составляет нераздельную часть общей экономической политики Союза. Задачи общей экономической политики Союза ярко сформулированы в директивной резолюции по отчету ЦК ВКП(б) на XIV партийном съезде следующим образом: «обеспечить за СССР экономическую самостоятельность, оберегающую его от превращения в придаток капиталистического мирового хозяйства, для чего держать курс на индустриализацию страны, развитие производства средств производства и образование резервов для экономического маневрирования». Эта директива дает широкую программу хозяйственных мероприятий в области внутренней экономической политики, но в то же время она совершенно ясно определяет пути развития внешней торговли Союза и, в частности, его импортную политику. Еще значительно ранее, в период споров о выборе системы регулирования внешней торговли Советской республики, т.е. в 1920/21 г., Ленин отстаивал необходимость установления монополии внешней торговли, исходя из тех соображений, что только под охраной монополии СССР сможет стать промышленной страной. Так, обр., индустриализация хозяйства, как средство осуществления общих социально-политических целей, поставленных революцией, является общей определяющей идеей экономической политики Союза.

Индустриализация вообще предполагает перераспределение производительных сил народного хозяйства, усиленное накопление промышленного капитала и строгое, максимально доступное власти, воздействие на характер распределения народного дохода и его потребления. В приложении к импортной политике Союза эта об-

щая идея должна была означать использование концентрируемой в руках государства иностранной валюты в первую очередь и гл. обр. для ввоза предметов промышленного потребления. Так как наша промышленность в отношении снабжения ее промышленным сырьем и оборудованием находилась и продолжает находиться в большой зависимости от иностранных рынков, то при крайней ограниченности валютных ресурсов невозможно было обеспечить интересы промышленного снабжения без строгого регулирования ввоза. Никакими иными источниками для покрытия иностранного ввоза, кроме выручки за экспортируемые товары, СССР не располагает. Между тем, темп восстановления и развития экспорта Союза до сих пор не был достаточен для покрытия всех потребностей народного хозяйства Союза, которые могли бы быть удовлетворены иностранным ввозом. В своем отчете к III Съезду советов Наркомвнешторг следующим образом определяет задачи и принципы построения импортного плана: а) невозможно полное удовлетворение заявок на сырье и полуфабрикаты, необходимые для выполнения производственных программ нашей промышленности; б) удовлетворение заявок на машины и оборудование, необходимые для восстановления промышленности, сел. хоз-ва и транспорта; в) удовлетворение нужд населения в отношении предметов широкого потребления в пределах абсолютно необходимых количеств и номенклатуры.

Структура импорта в начальный период возобновления внешней торговли

Если выделить первые годы восстановления внешних торговых отношений, т.е. 1920/21 и 1921/22 гг., когда иностранный ввоз должен был покрыть острую нужду населения Советской России в продовольственных продуктах, то последующие годы с полной наглядностью показали воздействие на

иностранный ввоз в СССР вышеуказанных регулирующих начал. Подсчеты, приведенные в отчете Нарком-

внешторга III Съезду советов, определяют состав импорта в СССР по Европейской границе в следующем виде:

Состав импорта в процентах к итогу каждого года

Наименование товарных групп	1913 г.	1921 г.	1922 г.	1922— 1923 г.	1923— 1924 г.
Для промышленности	56,3	14,8	19,0	53,2	74,3
В том числе:					
Сырье и полуфабрикаты	51,0	—	11,1	40,8	59,9
Оборудование	5,3	—	7,9	12,4	14,4
Для сел. хоз-ва	5,3	8,6	3,9	3,3	3,3
Для транспорта	2,1	10,2	18,6	11,7	4,8
Прочий	31,0	66,4	58,5	31,8	17,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Абсолютн. величина импорта в ценах 1913 г. в млн. руб.	1.220,5	208,3	270,8	147,9	207,7

Эти цифры не требуют пространных объяснений. Уже 1922/23 г. обнаружил крутой поворот в структуре импорта нашей страны в сторону преимущественного удовлетворения потребностей промышленности и, в первую очередь, потребностей ее в сырье и полуфабрикатах. В т. н. восстановительный период хозяйства Союза, когда одно за другим пускались в работу стоявшие промышленные предприятия, важнейшим и необходимым условием их деятельности являлось сырье, которого внутри страны была нехватка. Столь же важным условием было немедленное восстановление деятельности транспорта, чем и вызвано было пополнение его оборудования в первые годы путем ввоза из-за границы.

Само собой разумеется, развитие торговых отношений с иностранными государствами и достижение тех целей, которые поставлены были перед внешней торговлей Союза, были значительно облегчены признанием Советского государства де-юре, по крайней мере, наиболее крупными индустриальными странами. Не останавливаясь подробно на истории дипломатических отношений Союза с иностранными государствами, необходимо упомянуть, что заключение Рапальского договора с Германией в 1922 г. и торгового соглашения с Англией в марте 1921 г. имело чрезвычайно важное значение для развития внешней торговли Советской республики и открыло ей мировые рынки сырья и оборудования. Уже значительно позднее последовало заключение торговых договоров с Италией (1924 г.), Германией (1925 г.), Турцией, Персией, Латвией (1927 г.) и рядом других государств.

Структура импорта в последующие годы

Планирование импорта в последующие годы происходило на основе тех же принципиальных положений, которые были изложены выше. Импорт по обеим границам, Европейской и Азиатской, в процентах к итогу каждого года выразился в следующих цифрах:

Наименование товарных групп	1924— 1925 г.	1925— 1926 г.	1926— 1927 г.
Для промышленности	56,45	66,53	79,58
В том числе:			
Сырье и полуфабрикаты	49,66	55,48	59,94
Оборудование	6,82	11,05	19,64
Для сел. хоз-ва	5,73	7,84	20,42
— транспорта	2,91	3,09	
Прочий	34,88	21,54	
Итого	100,0	100,0	100,0
Абсолютная величина импорта в современных ценах (в млн. р.)	723,5	756,3	712,7

О чем говорят эти цифры? О неуклонном росте доли ввоза для целей промышленного потребления и, в особенности, промышленного оборудования. Несмотря на некоторое сокращение импорта в 1926/27 г., ввоз сырья и оборудования возрос не только относительно, но и абсолютно, о чем ниже будет сказано подробнее.

Общее направление импортной политики Союза останется неизменным на ближайший период времени, как это следует из решений состоявшегося в декабре 1927 г. XV съезда ВКП(б).

Резолюция по отчету ЦК гласит: «XV Съезд поручает ЦК продолжать неослабным темпом политику социалистической индустриализации... продолжать развешивать производство средств производства, в частности металлургию и машиностроение».

Импорт и перспективные планы хозяйственного развития Союза

Имеющиеся пятилетние планы капитального строительства, разработанные Госпланом и ВСНХ, намечают затрату чрезвычайно крупных средств (свыше 7 млрд. руб. по последнему, опубликованному в конце 1927 г., варианту ВСНХ) на капитальное строительство промышленности и на обеспечение ее сырьевой базы. Половина этих сумм должна быть затрачена на расширение и реконструкцию топливной и металлической промышленности. Какое влияние может оказать выполнение этого несомненно крупного плана промышленного строительства на характер и размеры внешнего торгового оборота Союза? Если нередко за границей упрекают СССР в том, что он стремится к экономической замкнутости, к чему-то вроде древне-греческой автаркии, то подобные утверждения лишены всякого основания. Внимательный анализ планов строительства Союза говорит лишь о его стремлении освободить себя от иностранной зависимости в отношении наиболее жизненных предметов промышленного потребления. Весьма возможно, что с точки зрения экономической целесообразности, с точки зрения теории «сравнительных» издержек производства, создание тех или иных предприятий или производств в Союзе не выдерживает критики. Но та конкретная международно-политическая обстановка, в которой протекает хозяйственная жизнь Союза, вынуждает иногда отказываться от использования выгод международного разделения труда, создаваемого естественными и культурно-историческими факторами развития. Однако, широкое промышленное строительство не может само по себе явиться фактором сужения международных торговых связей данной страны. Напротив, сокращая спрос на иностранные продукты в одних отраслях хозяйства, оно содействует возрастанию этого спроса в других. Как

мы увидим ниже, чрезвычайно крупное увеличение сырьевой базы промышленности Союза, намеченное перспективными планами, сопровождается не уменьшением, а ростом импорта соответствующих сырьевых объектов, ибо промышленность и потребности населения растут быстрее производства сырья. В интересном труде, посвященном анализу положения мировой машиностроительной промышленности и изданном в 1926 г. в качестве материала для международной экономической конференции, автор доклада д-р Karl Lange, представитель Verein deutscher Maschinenbau-Anstalten, ставит прямо вопрос, в какой мере индустриализация отсталых и колониальных стран угрожает процветанию и развитию машиностроительной промышленности старых индустриальных стран. В частности, д-р Lange прямо упоминает о России, пример которой может как будто внушить особую тревогу. Ответ его, однако, решительно отрицательный. По мнению д-ра Lange, «каждая страна, прежде чем думать об успешном развитии собственной механической промышленности, должна быть уже в значительной мере индустриальна. Но эта предвзятая индустриализация может иметь место только в результате импорта необходимых средств производства. Но, — продолжает д-р Lange, — даже тогда, когда индустриализация данной страны, благодаря импортированным средствам производства, сделалась достаточной и когда собственная механическая промышленность начинает развиваться на этой базе, — эта последняя стадия развития, которая может быть достигнута лишь в результате долгих лет, ни в какой мере не является угрожающей для механической индустрии старых промышленных стран. И, действительно, в мировой торговле машинами взаимный обмен между странами-производительницами является фактором гораздо более важным, чем экспорт в страны, которые только что индустриализируются. Страны-производительницы машин — лучшие клиенты одних других» (см. Industrie des constructions mécaniques, том I, стр. 25, 26).

В подтверждение своих слов д-р Lange приводит интересные данные о мировом импорте промышленных и с.х. машин (в млн. марок):

Наименование групп	1913 г.	1925 г.	
		В довоен. цен	В современных цен
Импорт стран-производительниц	1.659—65,4%	1.369—55,8%	2.032—55,8%
Импорт прочих стран	878—34,6%	1.081—44,2%	1.622—44,2%
Мировой импорт	2.537—100%	2.450—100%	3.654—100%

Экспорт импорта

КНИГОХРАНИЛИЩЕ
ОБЛ. БИБЛИОТЕКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ

Импорт прочих, т. е. индустриализирующихся стран, абсолютно несколько увеличился, но повышение его относительной доли с 35 до 44% в меньшей мере обязано этому абсолютному росту, чем значительному сокращению взаимного обмена стран-производительниц. Д-р Lange высказывает уверенность, что в ближайшие годы это нарушенное отношение восстановится.

Все данные как вышеприведенного доклада, так и другого доклада о положении мировой электропромышленности (*Industrie électrotechnique*), подтверждают все же растущее значение индустриализирующихся стран в мировом импорте механического оборудования и электронаделов. Первое место в импорте машин в 1925 г. принадлежит Канаде и Британской Индии, пятое — СССР, шестое и седьмое — Австралии и Аргентине. В импорте продукции электротехнической промышленности первое место принадлежит в 1925 г. Австралии (12,5%), затем идут Англия, Канада, Бр. Индия, Япония, Ю. Африка, Аргентина и т. д.

Так обр., можно с полной убежденностью утверждать, что индустриализация СССР, как это показывает опыт других стран и соображения экономической теории, отнюдь не влечет за собой с логической неизбежностью сокращения хозяйственных связей Союза с мировым хозяйством. Характер этих связей, в частности структура импорта, подвергается существенным изменениям, но объем и интенсивность их и могут и должны возрасти. С точки зрения «чистой» экономики к этому нет никаких препятствий. Препятствия возникают с другой стороны, со стороны неэкономических факторов. К таким факторам бесспорно следует отнести проводимую крупными капиталистическими державами кредитную блокаду в отношении торговых операций с Союзом. Это обстоятельство, разумеется, не облегчает установления нормальных связей СССР с мировым хозяйством и не способствует их расширению. Если же та или иная страна открывала нам наиболее важные долгосрочные кредиты, то делалось это обычно в товарной форме с целью содействия своему экспорту, а затем выдвигались против возобновления или расширения этих кредитов те соображения, что СССР, благодаря полученным кредитам, сокращал свои заказы за наличные в данной стране и переносил их в другие страны.

Эти кредиты важны не только Советскому союзу, но и кредитующим странам. В 1913 г. Россия занимала первое место в германском экспорте машин (136,5 млн. марок). В 1925 г. она заняла уже четвертое место

(39,9 млн. марок), и в 1926/27 г. снова передвигается на первое место (по предвар. данным около 90 млн. марок). Полученный 300 млн. кредит скажется на экспорте, гл. обр., 1927/28 г.

По данным уже цитированной монографии, производительная способность мировой машиностроительной промышленности возросла в 1925 г. в отношении 1913 г. на 47%. Фактическое же производство увеличилось на 8,6% (с 13.555 млн. марок до 14.705 млн. марок). В отдельных странах положение несколько лучше (С.-А. Соед. Штаты), в других хуже (Англия). То же самое может быть сказано и в отношении ряда других отраслей промышленности — хлопчатобумажной, химической и проч. Это говорит об острой нужде в рынках и о необходимости для западных фирм оказания кредита иностранным покупателям.

После вышеприведенных общих соображений, остановимся несколько подробнее на проблемах и перспективах импорта СССР по отдельным важнейшим категориям импорта — сырью, полуфабрикатам, оборудованию, — сделав некоторые предварительные замечания исторического и формального характера.

2. ГРУППЫ ИМПОРТА СССР

Хотя до 1923/24 г. импортные планы так или иначе должны были считаться с острым недостатком в стране предметов широкого потребления, в т. ч. и предметов продовольствия, тем не менее уже в 1922/23 г. мы имеем значительный импорт сырья и полуфабрикатов, а именно (в довоен. ценах в тыс. руб.):

Хлопок	17.830
Шерсть	1.620
Красители	5.680
Цветные металлы	7.220
Кости выделанные	2.440
Дубовая	2.530
Каучук	7.870
Химпродукты	4.220
Прозолка	1.010

в общем на 49.920 тыс. руб., или около 34% от всего импорта в этом году.

Импортный план и его содержание

Быстро увеличивавшийся спрос на изделия, преимущественно на промышленные, недостаточное покрытие его внутренним производством, необходимость увеличения мощности предприятий путем переоборудования старых и строительства новых в дальнейшем, установление соответствия между валютными ресурсами (т. е. в первую очередь, между выручкой за экспортные товары) и расходами на импорт — все это требовало перехода от случайных

закупок тех или иных товаров за границей, имевших место до 1923 года, — к планомерному ведению импортных операций. В первое время, в 1923/24 г., структура импортного плана (в смысле архитектоники) была целиком такая же, как и в мирное время. Все импортируемые товары укладывались в следующие десять основных товарных групп:

I. Жизненные припасы и животные.

II. Животные продукты и изделия из животных продуктов.

III. Лесной товар, деревянные и корзинные изделия, растения всякие и семена растений.

IV. Керамические материалы и изделия.

V. Топливо, асфальт, смолы и продукты их обработки.

VI. Материалы и продукты химического производства.

VII. Руды, металлы и всякого рода изделия из металлов.

VIII. Писчебумажный товар и произведения печати.

IX. Прядильные материалы и изделия из них.

X. Предметы одежды, пуговицы, стеглярус, галантерейные товары, письменные принадлежности и проч.

Такое распределение имело только одно удобство: возможность сравнения импорта товарных групп с импортом других стран и, в особенности, с импортом царской России довоен. периода. Но и оно не могло быть полным, т. к., во-первых, ценность рубля, а с ним и отдельных товаров, потерпела после войны серьезные изменения, и, во-вторых, в СССР хозяйственный год исчисляется с 1 октября, а в мирное время у нас и в настоящее время в Европе и Америке — с 1 января.

Между тем планомерное развитие отдельных отраслей народного хозяйства — промышленности, транспорта, сел. хоз-ва, развитие культуры и т. д. — требовало приспособления импорта к их нуждам. В виду этого, уже в 1924/25 г. схема импортного плана соответственно изменилась: в основу ее были положены два признака — удовлетворение различных отраслей народного хозяйства и товарный. В первую очередь это нашло отражение в групповой сводке, применяемой таможенной статистикой. Наряду с прежним, чисто товарным, распределением ввозимых товаров, стала практиковаться следующая схема:

I. Материалы и изделия для промышленного потребления и технических целей.

а) Оборудование и орудия производства.

б) Сырье, полуфабрикаты и вспомогательные материалы.

II. Материалы и изделия с. х. назначения.

III. Материалы и изделия для обслуживания средств и путей сообщения.

IV. Топливо.

V. Предметы и изделия широкого потребления:

а) Продукты для питания и вкусовые вещества.

б) Предметы личного потребления.

VI. Предметы и принадлежности гигиены, медицины и санитарии.

VII. Предметы культурных потребностей.

VIII. Предметы роскоши.

IX. Прочие товары.

Здесь уже более отчетливо выделен импорт отдельных групп, как сырье и полуфабрикаты, оборудование, потребительская с. х., для транспорта.

Еще выдержаннее, ближе к запросам жизни и потребностям народного хозяйства следующая группировка, применяемая и по сие время в официально утверждаемом ежегодно импортном плане, а именно:

I. Сырье.

II. Полуфабрикаты.

III. Оборудование.

IV. Электростроительство.

V. Авто-мото-вело-транспорт.

VI. Сельское хозяйство.

VII. Народное здравие.

VIII. Культурно-просветительные потребности.

IX. Потребительские товары.

X. Военная группа.

XI. Бесплодный ввоз окраин.

XII. Ввоз для концессионных предприятий.

XIII. Резервный фонд.

В каждой из этих групп, за исключением трех последних, перечисляются в самом плане те товары, которые подлежат импорту. Так, сырье охватывает 18 названий, полуфабрикаты — 35, оборудование для каждой отрасли промышленности (металлической, химической, текстильной и проч.), транспорта, коммунального хозяйства и т. д. выделяется особо. Первые две группы почти целиком, на 95%, охватывают импорт для промышленности и в незначительной части — для транспорта, связи и коммунального хозяйства. Такая групповая разбивка и номенклатурное выделение большинства товаров дают возможность легко установить как импорт для каждой данной отрасли народного хозяйства, так и основные товары в каждой группе и для каждой отрасли.

Динамика импорта СССР за пятилетие 1922/23 г. — 1926/27 г.

В 1922/23 г. и 1923/24 г. таможенные данные об импорте исчислены в довоен. ценах, в следующие годы — в современ. и довоен. Сопоставление этих

Данных возможно поэтому либо по количествам в отношении отдельных товаров, либо в доведен. ценах в отношении всей суммы импорта. В отношении отдельных товаров, занимающих

	1922/23 г.
Хлопок	29.869
Шерсть	1.470
Кож-шкура	1.720
Дубители	20.870
Каучук	2.700
Цветные металлы	9.530
Брасилели	4.570

Даже в наиболее тяжелый для народного хозяйства 1925/26 г. (год «прорыва»), когда недостаток импорта создавал «трудности роста», мы имеем небольшое снижение импорта только по хлопку и красителям; по остальным же товарам — неуклонный рост. При этом необходимо заметить, что одновременно с ростом импорта сырья идет и увеличение внутренних ресурсов (кроме каучука, которого, как известно, у нас в природе нет) на базе восстановления сел. хоз-ва и соответствующих отраслей промышленности (цветная металлургия, анилино-красочная промышленность и др.).

Перспективы импорта на пятилетие 1927/28 г. — 1931/32 г.

В 1926/27 г. можно считать законченным процесс восстановления народного

1927/28 г.	1928/29 г.
100	106,0

При этом проимпорт и импорт для всех прочих отраслей народного хозяй-

Проимпорт . . .	78,9	77,2
Прочий импорт . .	21,1	22,8

Мы имели до сих пор, за истекшее пятилетие (1922/23 г. — 1926/27 г.), рост импорта с 147.900 тыс. руб. до 443.200 тыс. руб., т.е. на 200%, или 40% в среднем ежегодно; перспектива же на ближайшее пятилетие взята с возрастанием только в 7,2% в среднем ежегодно. Это объясняется тем, что первое пятилетие внешней торговли совпадает с годами восстановления народного хозяйства СССР, в особенности, промышленности, когда возобновление работ на фабриках и заводах, ремонт и пуск их шли гигантскими шагами и возможны были, особенно в первые годы, только за счет импортного оборудования, частей машин и сырья. Конец пятилетия совпадает с окончанием периода реконструкции и переходом к новому строительству, основы которого заложены еще в течение истекшего пятилетия (второй его половины). Строительство новых предприятий, разумеется, идет медленнее восстановления старых; одновременно

в нашем импорте достаточно большое место, как хлопок, шерсть, кожа и др., это сравнение можно проследить по количественному ввозу (по Европейской границе), а именно (в тоннах):

1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1913 г.
93.171	91.151	85.553	148.145	163.088
5.966	6.349	8.972	11.736	39.809
8.054	16.079	39.349	50.152	57.026
28.995	55.511	65.615	69.475	142.591
2.787	4.894	7.294	8.906	12.733
21.931	32.094	52.167	85.778	110.127
5.254	6.611	5.391	3.739	51.792

хозяйства СССР и, в частности, промышленности. В последующие годы предполагается дальнейшее поступательное развитие и новое строительство. Хотя подготовка нового строительства началась еще ранее 1926/27 г., тем не менее в значительной своей части это строительство будет осуществляться на протяжении ближайших лет. На эти же годы, естественно, падает и связанный с расширением промышленности, транспорта, сел. хоз-ва, культуры (в тесном смысле слова) импорт. Запроектированный на ближайшее пятилетие (по данным ВСНХ), в увязке с ростом экспорта и потребностями Советского союза, он дает следующий ряд относительных чисел (приводимых нами, впрочем, лишь как ориентировочный, иллюстрационный материал):

1929/30 г.	1930/31 г.	1931/32 г.
116,8	126,4	136,0

ства находятся в следующем соотношении:

73,1	68,2	63,4
26,9	31,8	36,6

нарастают внутренние ресурсы как сырья и полуфабрикатов, так и оборудования. Но и замедление темпа импорта до 7,2% отнюдь не означает замедления темпа роста народного хозяйства, в частности промышленности, которую он, гл. обр., обескураживает; рост промышленности в эти годы идет примерно в пределах 12—15% в год. Если же, в связи с неудовлетворением емкости рынка изделиями легкой индустрии (ткани, обувь и др.), придется пустить соответствующие фабрики и заводы в 3 смены, импорт сырья, особенно хлопка, шерсти, кожи, значительно вырастет и повысит как весь импорт, так и проимпорт в частности.

В проимпорте, составляющем в среднем ежегодно 72,2% всего импорта, следует различать две группы: 1) сырье и полуфабрикаты и 2) оборудование. В прочем импорте выделяются по размерам след. группы: сел. хоз-во, предметы широкого потребления, военное снабжение и авто-транспорт.

3. ИМПОРТ СЫРЬЯ И ПОЛУФАБРИКАТОВ

Общая характеристика данной группы импорта

Сырье и полуфабрикаты тесно связаны между собой, поскольку и то и другое в конечном счете дает готовый продукт. Импортные полуфабрикаты проходят меньше стадий в процессе производства; естественно, поэтому, что с развитием промышленности импорт полуфабрикатов должен все более и более уменьшаться, уступая место соответствующему сырью, из которого данный полуфабрикат получается. Так, с развитием хлопчатобумажной, шерстяной промышленности соответственно падает импорт хлопчатобумажной и шерстяной пряжи, уступаая место хлопку и шерсти. Естественно поэтому рассматривать обе группы совместно. Обращаясь к природе отдельных товаров, охватываемых этими группами, необходимо сказать следующее. Из всех товаров, входящих в эти две группы, только незначительная часть, как по количеству, так и по сумме, потребляется, кроме промышленности, и другими отраслями народного хозяйства. Таковы цветные металлы, потребляемые транспортом, связью, дейлонский графит, черные металлы — транспортом и др. Далее, в состав импортных товаров группы сырья и полуфабрикатов входят товары, либо вовсе отсутствующие в СССР по причинам климатического характера, как каучук, экзотические смолы, какао-бобы, перламутр, кокосовый орех и др., либо имеющиеся или вырабатывавшиеся, но в недостаточном количестве — хлопок, шерсть, козсырье, красители, технические сукна и др. Товары, еще недавно бывшие недостаточными и ввозившиеся, в настоящее время вывозятся, таковы: уголь, парафин, отдельные виды химтоваров и некоторые др. Так, обр., все импортные товары сырьевой группы можно разбить на две резко отличающиеся между собой части: в одну входят товары, которых нет в природе в СССР, замена коих другими представляет собой пока предмет научных лабораторных изысканий; импорт таких товаров в перспективе должен возрастать. В отношении этих товаров СССР находится и долго будет находиться в зависимости от других стран. Таков в первую очередь каучук, около 60% добычи которого находится в колониях Англии и остальная часть — в колониях Голландии. Сюда же относятся какао-бобы, галантерейное сырье, кокосовый орех и перламутровая раковина, экзотические дубители, кора мимозы, квебраховое дерево, шеллак и др.

экзотические смолы, пробковая кора и др. Ко второй группе надо отнести товары, наличие размеры коих внутри СССР недостаточны для удовлетворения потребностей производства; таковы: хлопок, шерсть, кожа сырая и выделанная, джут, дубители (не экзотические), красители, пряжа и др. По мере расширения внутренней сырьевой базы — посевной площади и урожайности хлопка, увеличения стада овец, с особенностью тонкорунных, увеличения количества сортов и марок красителей внутреннего производства и т. д., естественно, должен уменьшаться и импорт соответствующих товаров из-за границы. Необходимо, однако, сказать, что рост благосостояния населения, увеличивающиеся потребности города, а особенно деревни, надолго отодвигают освобождение СССР от зависимости в отношении импорта от других стран даже по этой группе товаров. Все увеличивающаяся емкость внутреннего рынка, почти неизвестное нам состояние рынка, так часто наблюдаемое в других странах, а именно кризис сбыта — требуют все большего и большего форсирования внутреннего производства. Даже проектируемое перспективным пятилетним планом увеличение производства отдельных предметов широкого потребления на ближайший период времени не покрывает растущей потребности внутреннего рынка. Так, расширение хлопчатобумажной промышленности даст к концу пятилетия потребление хлопка на 1 душу населения 2,79 кг, сурового — 20,8 м и готовых тканей — 19,1 м. Пусть последняя цифра немного превышает довоенную норму (17—18 м), но довоенная норма — ведь критерий бедности, а не достатка. Очевидно, надо ориентироваться на норму, более соответствующую народному благосостоянию, чем вышеуказанная, и которая достигнута даже в богатых западно-европейских странах. Еще в большей мере это относится к продукции другого вида легкой индустрии — кожевнной. Среднее душевое потребление обуви вырастает за 5 лет с 0,34 пары до 0,47 пары на человека в год (при чем потребление городского населения примерно в 3 раза превышает потребление сельского населения), т. е. 1 пара обуви на 2 $\frac{1}{2}$ года (для городского населения 1,1 пары обуви в год, а для сельского 1 пара обуви на 3 $\frac{1}{4}$ г.). Для характеристики этой нормы достаточно сказать, что в Америке она уже сейчас больше в 6 $\frac{1}{2}$ раза, а во Франции — в 3 раза. Расширение производства, влекущее за собой удешевление себестоимости и увеличение душевого потребления, упирается в ограниченные ресурсы сырья. И поскольку импорт вообще и

сырья в частности пока еще строго соотнобразуется с теми возможностями, которые нам предоставляет экспорт, ясно, что импорт сырья и полуфабрикатов является пока лимитом, ставящим определенные пределы развитию тех отраслей промышленности, кои от импорта зависят. Так, по наиболее крупным видам сырья — хлопку, грубой шерсти, кожсырью, отдельным видам цветных металлов (медь) — мы имеем заметное уменьшение из года в год импорта за счет возрастания внутренних ресурсов. Гораздо медленнее происходит замещение импортного внутреннего сырьем в тонкой и полугрубой шерсти, дубителях, красителях и некоторых других товарах. Ниже будут приведены цифры, иллюстрирующие это положение. Сказанное позволяет только лишь раз подтвердить, что и сейчас и в ближайшие годы в СССР есть обширное поле для приложения капиталов как в области расширения добычи всяких видов сырья (растительного, животного и минерального), так и в области форсирования производства готовых изделий. Это имеет большое значение и для иностранного капитала, часто не находящего себе приложения на ограниченном рынке своей страны. Необходимо, однако, заметить, что рассчитанная на максимальное использование внутренних сырьевых ресурсов пятилетняя перспектива импорта дает не только максимум, возможный в этих условиях, продукции, но и освобождает нас от ввоза некоторых полуфабрикатов, производство коих за это время предполагается наладить в СССР. Это относится прежде всего к пряже, ввоз которой и сейчас исчисляется в млн. руб., а до недавнего времени, когда мы ввозили не только шерстяную, но и хлопчатобумажную пряжу средних номеров, переваливал за 20 млн. руб., затем — к бумаге, ввоз коей в последние годы варьирует в пределах 10—15 млн. руб.,

целлюлозе и древесине, ввозившейся до сих пор ежегодно на 6—8 млн. руб., а затем и к товарам с менее «солидными» цифрами ввоза, как гарпунус, технические сукна, парафин, бертолетова соль, хромлик, кальцинированная сода, карбид-кальций, синькади, красный фосфор, поташ, медный купорос и др. Далее, запроектированное на ближайшее пятилетие развитие производства дает возможность также заменить имевший до сих пор место ввоз готовых изделий ввозом полуфабрикатов, полупродуктов: так, предполагается ввоз тянущей стальной проволоки заменить ввозом сталей высоких сортов, автомобилей и некоторых машин — ввозом их частей и сборкой их в СССР, готовых красителей — полупродуктами и переработкой их внутри страны. В этом, как и в расширении производства, должны сказаться первые шаги индустриализации страны, красной нитью проходящей через проект пятилетнего плана.

Остановимся вкратце на отдельных наиболее крупных видах импортного сырья и полуфабрикатов.

Импорт хлопка

Наибольшее внимания по своему значению и удельному весу заслуживает хлопок. Уже выше было указано, что душевое потребление к концу пятилетия составит 19,1 м. т. е. рост за пятилетие на 2 м. Общая же выработка готовых тканей предполагается в следующих размерах (млн. м):

1927/28 г.	1928/29 г.	1929/30 г.	1930/31 г.	1931/32 г.
2.490	2.600	2.790	2.910	3.090

Эти производственные перспективы покоятся на непрерывающемся в течение пятилетия процессе переоборудования старых фабрик и нового строительства, дающих в среднем ежегодно нижеследующие количества веретен и станков (в тыс.):

	1927/28 г.	1928/29 г.	1929/30 г.	1930/31 г.	1931/32 г.
Веретен	7.189,0	7.490,0	7.960,0	8.295,0	8.637,0
Станков	188,0	192,5	203,5	213,5	226,5

Сопоставляя рост производства с расширением технической его базы — оборудования, получим нижеследующие три ряда относительных чисел:

	1927/28 г.	1928/29 г.	1929/30 г.	1930/31 г.	1931/32 г.
Выработка тканей	100	104,4	112,0	117,0	124,1
Рост числа веретен	100	104,3	110,9	115,5	120,2
Рост числа станков	100	124,2	108,2	113,0	120,5

При росте работающего прядильного оборудования в течение пятилетия на 20,2%, рост выработки в конечном

итоге выражается в 24,1%. Здесь скрывается эффективность ввода в работу нового оборудования, увеличивающего общую производительность одного веретена с 47,5 кг хлопка до 50,8 кг в год. Загрузка этого оборудования и обеспечение потребности не хлопчатобумажной промышленности (резинной, ватной и суконной) требует ежегодного расхода нижеследующих количеств хлопка (в тыс. т):

1927/28 г.	1928/29 г.	1929/30 г.	1930/31 г.	1931/32 г.
387,1	372,6	399,7	423,0	448,9
100%	104,2%	112%	118,5%	125,8%

При этом роль импортного хлопка (египетского, американского и восточ-

ного), составляющего в 1927/28 г. менее половины всего потребляемого хлопка, все время падает, как это видно из нижеследующего:

100% 87% 86% 78% 70%

Что же касается распределения импортного хлопка по сортам, то при снижении общего количества импортируемого хлопка, ввоз длиноволокнистого египетского и низкосортного персидского и турецкого будет увеличиваться. Снижение ввоза, так обр., падает исключительно на американский. Увеличение импорта египетского хлопка будет находиться в соответствии с ростом производства, так как у нас длиноволокнистый хлопок не произрастает; ввоз же персидского и турецкого хлопка предусмотрен заключенными с Персией и Турцией торговыми договорами и вытекает из соображений развивающегося товарооборота СССР с этими странами. В общем ввоз каждого из обоих сортов хлопка вырастает за пятилетие примерно в 1½ раза. Стоимость же всего предполагаемого к импорту хлопка даже в последний год пятилетки превысит 100 млн. руб. При работе же в три смены, последняя пойдет исключительно за счет импортного хлопка и значительно увеличит эту статью расхода в импортном плане.

Разумеется, для проведения таких обширных операций по закупке различных сортов хлопка в различных странах требуется создание специального компетентного в техническом и коммерческом смысле аппарата. С этой целью в 1925 г. было организовано акц. о-во «Текстиль-Импорт» (акционеры НКТорг и ВСНХ в лице Госторга и текстильной промышленности), имеющее в настоящее время разветвленный аппарат по хлопку в Европе, С. А. Соед. Штатах и Азии (Турция). Закупки производятся как в крупных биржевых центрах, так и в местах произрастания хлопка — Южи. Штатах С. Америки и Египте. Перенесение закупок ближе к источникам сырья является делом не легким, так как Англия (Ливерпуль) и Германия (Бремен), не говоря уже об Америке (Нью-Йорк), завоевали себе прочное положение как крупные биржевые центры по сделкам с хлопком. Особенно это было трудно в отношении Александрии. Этот город имел большое значение по торговле египетским хлопком в мирное время, утратил его во время войны и в настоящее время медленно его восстанавливает. В непосредственные связи с этим рынком СССР вступил только в 1927 г. Турецкий хлопок закупается также непосредственно в Турции. Что же касается других видов восточного хлопка, особенно пер-

сидского, то закупки его уже несколько лет подряд производятся почти целиком Главным хлопковым комитетом.

Импорт шерсти

Шерстеобрабатывающая промышленность во многих отношениях отличается от хлопчатобумажной, а именно: а) по размерам производства и потребления; б) по характеру сырья; в) по количеству и состоянию оборудования; г) по перспективам восстановления сырьевой базы. Так, в то время, как хлопчатобумажная промышленность дает в настоящее время 2,5 млрд. м тканей, вся шерстеобрабатывающая (грубо-тонкосуконная и камвольная) дает только 82 млн. м. И это вполне понятно: рынок хлопчатобумажных тканей значительно более обширен, чем рынок шерстяных тканей. Хлопчатобумажные ткани, будучи значительно дешевле шерстяных, всюду распространены; шерстяные ткани дороже, и распространение их ограничено климатическими условиями.

Далее, хлопок — растительное сырье, и размеры внутренних ресурсов зависят не только от увеличения посевной площади, ирригационной сети, качества посевного материала, но и от режима тепла в течение вегетационного периода, т. е. от условий, лежащего вне усилий человека. Шерсть — сырье животного происхождения, и ее качество и количество находится в прямой зависимости от размеров средств и труда, потраченных человеком на развитие овцеводства. Оборудование хлопчатобумажной промышленности почти целиком сохранилось в пределах СССР в довоенных размерах; в шерстеобрабатывающей же промышленности мы имеем обратную картину — отход после революции почти половины всех фабрик и только 1/5 потребляющего шерстяные ткани населения. Сохранение почти всего хлопчатобумажного оборудования и послужило стимулом для скорейшего восстановления сырьевой базы — хлопководства; отход почти половины оборудования шерстеобрабатывающей промышленности оставил весь процесс стимулирования развития сырьевой базы — овцеводства за фактором, лежащим вне промышленности, а именно за состоянием рынка, характеризующимся уже в течение продолжительного времени неудовлетворенностью спроса. Помимо этого фактора, достаточно сильного самого по себе, весьма важную роль играют также чрезвычайно скудные ресурсы внутреннего сырья, особенно по меринсовой и полугрубой шерсти, не достигающие по каждому из этих видов и 10% общей потребности. И только по грубой шерсти товарный выход,

собираемый госпромышленностью, достигает половины всей потребности. Между тем, производство шерстяных тканей в ближайшие пять лет проектируется расширить на 54%, одновременно улучшая качество продукции как путем увеличения удельного веса натуральных шерстей в общем весе сырья, так и путем утяжеления тканей. Это требует увеличения шерсти к концу пятилетия на 63%. Размеры стада пока еще далеко недостаточны: так, мы считываем в СССР 82 млн. голов грубошерстных овец, 860 тыс. тонкорунных и 536 тыс. полугрубых. Организованное в 1925 г. специальное акц. о-во «Овцевод» намечает доведение в течение ближайших пяти лет стада мериносовых овец до 12 млн. голов, местных до 10,2 млн. голов, количество же грубошерстных овец предполагается довести до 125,5 млн. голов. И все же даже при этих условиях мы имеем не только рост импорта шерсти из года в год, но и доведение его в 1931/32 г. почти до цифры стоимости импорта хлопка.

Что касается закупок шерсти, то надо резко отличать закупку на Западе (мериносовой и кроссбредной, а также топсов и пряди) от закупок на Востоке (грубой и полугрубой). В Европе, особенно в Англии, создались определенные традиции в торговле шерстью: каждые два месяца (шесть раз в году) происходят в Лондоне и Бредфорде — центре английской шерстеобрабатывающей промышленности — аукционы по продаже шерсти. Этим аукционам предшествуют аукционы в колониях — Австралии, Аргентине и Африке (Капской земле). На аукционах продажа производится за наличный расчет. Выявляясь на аукционах путем спроса и предложения, цена служит затем исходной при заключении сделок в меж аукционные периоды. В эти периоды некоторые шерстяные фирмы продают шерсть также на условиях краткосрочного кредита (30—40% стоимости на 3—4 месяца). Правда, такие операции производятся чаще всего перекупщиками и посредниками, скупающими шерсть на аукционах в Лондоне и колониях и продающими ее затем в кредит с наценками. В условиях недостаточности мировых ресурсов шерсти (падение овцеводства в течение последних лет наблюдается во всем мире) и все развивающейся шерстеобрабатывающей промышленности, цена шерсти, в сравнении с мирным временем, значительно выросла (в 4 раза). Здесь важную роль играет приближение закупок к источникам сырья. Эту задачу проводит акц. о-во «Текстиль-Импорт», практикующее уже этот метод в отношении закупаемого им хлопка. Оно закупает

шерсть в Австралии, Аргентине, Германии, совершенно прекратив закупки в Англии.

Значительно сложнее проходит закупка шерсти на Востоке. Она производится в различных странах: полугрубая — в Афганистане, Персии, грубая — в Монголии, Китае. Готовые партии здесь не всегда можно найти, и центр тяжести лежит не в закупках, как на Западе, а в заготовках. Последние производятся непосредственно у овцеводов, в местах расположения стад, у кочевьев. К моменту сбора шерсти на местах должны быть все средства для расплаты — промтовары и деньги. Заготовителям приходится, в условиях огромных пространств и отсутствия удобных путей передвижения, заблаговременно, за полгода до заготовок, завозить промтовары, иметь складочные пункты и перебрасывать товары к кочевьям к периоду стрижки.

Для заготовок шерсти в сопредельных восточных странах промышленность создала свою организацию — акц. о-во «Шерсть», ведущее одновременно заготовки на внутреннем рынке (по аналогии с Гл. хлопковым комитетом, заготовляющим как союзный хлопок, так и восточный, кроме турецкого). Заготовляя шерсть на сумму до 20 млн. руб. в год, о-во «Шерсть» выполняет их наполовину путем товарообмена, способствуя т. о. нашему экспорту на Восток и выступая крупным покупателем восточных шерстей на Нижегородской и Бакнской ярмарках.

Импорт кожсырья

Кожсырье — третий вид сырья (после хлопка и грубой шерсти), который, несмотря на значительные ресурсы внутри СССР, все же ввозится в значительных количествах, которые, повидному, в ближайшие годы должны будут возрастать. В основном это объясняется двумя факторами — историческим ходом развития кожевенной промышленности и отсталостью производства в техническом отношении — с одной стороны, и перенективами емкости рынка — с другой.

Количество кожевенных предприятий в мирное время насчитывалось около 6.000, — больше, чем в какой-либо другой отрасли промышленности. Подавляющее большинство этих предприятий было полукустарного типа, с примитивным оборудованием, помещавшимся в мало приспособленных и техническом отношении зданиях. В производстве господствовала рутинная, партрархальные приема; механизация прививалась чрезвычайно слабо. Наиболее крупные предприятия находились в отсталых областях — Литве,

Латвии и Польше и отчасти в центральных губерниях. Процесс укрупнения в кожевенной промышленности, начавшийся в 1921/22 г., не закончился до сих пор. Количество государственных предприятий доведено до 200, они объединены в 77 трестов; количество рабочих и младшего технического персонала — около 40.000. Большие предприятия, оборудование и производство которых налажено по европейскому образцу, насчитываются пока единицами — Таганрогский завод, Бердичевский, «Поставщик» в Москве и некоторые др. Наряду с ними имеются и мелкие заводы (особенно на окраинах — в Сибири), которых еще не коснулся процесс укрупнения в кожевенной промышленности. Консолидация и механизация кожевенной промышленности призваны в ближайшие годы внести большие изменения не только в организационном, но и в производственном отношении. Необходимо заметить, что кое-где сохранились еще частные, не национализированные, принадлежащие иностранным подданым кожзаводы, размеры производства коих не уступают некоторым госзаводам. Таковы: один в Ярославле (Эпштейна) и несколько в Одесском округе. Одновременно обработка кожсырья в сараях и чанах (кадушничество) широко распространена до настоящего времени. Стимулом для последнего является то обстоятельство, что еще недавно, в 1926/27 г., роль кустаря в обувном производстве всего СССР была очень велика (из 50 млн. пар обуви кустарями изготовлено 36 млн. пар, или 72% всего количества). Эта роль кустаря не в достаточной мере падает и к концу пятилетия, к каковому времени удельный вес его в обувном производстве исчисляется предположительно в 52%.

Одновременно необходимо указать, что рост населения, его культурных потребностей представляет большие возможности для дальнейшего развития кожевенного и обувного производства. Мы имеем в настоящее время возможность удовлетворить сельское население только $\frac{1}{2}$ пары обуви в год (т. е. 1 парой на 5 человек в год), а городское $\frac{2}{10}$ пары в год. В среднем же в СССР потребление населения составляет 1 пару на 3 человек в год. Достаточно сказать, что в Америке, при более частом использовании средств сообщения, лучших дорогах и лучшего качества обуви, потребление обуви составляет 3 пары на 1 человека в год, т. е. в 9 раз больше, чем у нас, в Англии — в 7 раз, в Германии — в 5 раз и т. д. Пятилеткой кожевенной промышленности проектируется в 1931/32 г. увеличить среднее душевое потребление населения в $1\frac{1}{2}$ раза. Размер и темп взыты безусловно недостаточные,

по они находятся в тесной зависимости и увязке с производственной мощью предприятий и сырьевыми ресурсами.

И все же, даже при учете вышеуказанных моментов, влияющих сдерживающим образом на ближайшие перспективы импорта, необходимо сказать, что импорт кожсырья в ближайшие годы продолжает расти, примерно, в следующей прогрессии:

1927/28 г.	1928/29 г.	1929/30 г.	1930/31 г.	1931/32 г.
100	110	125	140	150

т. е. в течение пяти лет предполагается увеличить ввоз кожевенного сырья в $1\frac{1}{2}$ раза. При этом необходимо заметить, что в абсолютном денежном выражении этот ввоз исчисляется десятками млн. руб.

Переходя к странам ввоза и организации дела, необходимо сказать следующее. В мирное время импорт кожсырья производился на 73% из Германии, на 5,5% из С. и Ю. Америки, а в остальной части импорт падал на другие страны. Импорт из Германии носил транзитный характер (ввозилось преимущественно американское тяжелое кожсырье). В настоящее время подавляющая часть всего импортного кожсырья (около 90%) падает на ю.-американское крупное кожсырье, а небольшая часть — на европейское (Германия, Англия и др. страны). В первые годы советского импорта кожсырья Всесоюзный кожевенный синдикат производил закупки в Гамбурге, а затем в Лондоне. В последние 2—3 года закупки перенесены сначала в Северную, а затем исключительно в Ю. Америку. ВКС вошел в непосредственные сношения с аргентинскими заводскими домами. Это приближение закупок к источникам сырья, — мероприятие, проведенное также в отношении хлопка, шерсти и некоторых др. товаров, — дает весьма ценные результаты: возможность выбора наиболее необходимых промышленности марок сырья, укрепление коммерческих и деловых связей с фирмами, освобождение от переплат, неизбежных при покупках через посредников, большая возможность использования фирменных и банковских кредитов и др. В «Кожимпорте» входят представители кожпромышленности и торговли (Госторг). Помимо углубления работы — нахождения новых рынков, расширения связей, удешевления накладных расходов, в частности фрахта, улучшения приемки, «Кожимпорту» предстоит новая работа по проведению закупок в сопредельных восточных странах. Размер их пока невелик: во всех странах вместе взятых — Монголии, Турции, Китае, Афганистане — не превышает нескольких млн. руб., т. е. около 8—10% всего ввоза. При

этом на Монголию падает почти половина всего ввоза. Закупки на Востоке кожсырья, как и всякого другого сырья, производятся частью за наличные, частью в обмен на товары. Прimitивные формы товарооборота, отсутствие удобных путей сообщения и некоторые др. особенности требуют не только создания специального аппарата для закупок кожсырья на Востоке, но и координирования работы с заготовителями других видов сырья. Эта идея получила уже в отношении одной страны — Монголии — и организационное выражение. Недавно открывшее свои действия общество для торговли с Монголией «Стормонг» имеет целью закупать шерсть и кожсырье. «Стормонгу» сравнительно легко будет централизовать все дело заготовок сырья в Монголии еще и потому, что он там будет проводить свою работу в значительной части при посредстве крупной монгольской кооперативной организации «Монценкоопа».

Импорт дубителей

Дубители, или дубильные вещества, (танниды) получают из различного рода растений, произрастающих в жарких местах. Дубители — полуфабрикат, употребляющийся для дубления сырых кож, т.е. для придания им плотности, мягкости, цвета — от светлого до темного, прочности и др. свойств. Дубители группируются обыкновенно след. обр.: дубильные коры — ивовая, дубовая, сосновая, еловая, коры мимозы, мангровые, малетто (из семейства эвкалиптовых); дубильная древесина и экстракты из нее — дубовый, каштановый, квебраховый; дубильные листья — сумах и мангровые; дубильные плоды — валония (жодудь вечно зеленого дуба в М. Азии), миробаланы, дивидивы и др.; дубильные наросты — орешки; дубильные корни и клубни пальмы (пальметто), дикий щавель (канегро), бадан, таран.

Из этого перечисления видно, что и в СССР имеются растения, дубильные свойства коих могут быть использованы кожевенной промышленностью; таковы — дуб, ива, каштан, хвойные деревья, бадан, сумах, таран и кермек. До войны наши источники дубителей совершенно не использовались. Причиной тому были следующие обстоятельства: а) наиболее дешевые дубители, из бадана и дубовой коры, все же нам обошлись бы на 25—30% дороже зарубежных, следовательно, производство само по себе нерентабельно; б) не была известна рецептура производства дубителей из бадана, тарана и кермека; в) кора и древесина дуба и каштана имеют большую ценность как строительный материал и более выгодны для

экспорта, чем для дубильного производства; г) наконец, некоторые дубильные растения — бадан, таран и кермек — произрастают в горах Алтая и пустынных местах Сибири, вдали от железных дорог и судоходных рек, почему транспортировка их к местам обработки для извлечения таннидов чрезвычайно затруднительна. Даже транспортировка деревьев, произрастающих на берегу рек, годных для сидала, невозможна, т.к. при сплаве вода вымывает дубильные вещества.

Все количество дубителей, которое потребляла довоенная промышленность (121.700 т), импортировалось из-за границы. Если сделать поправку на отшедшие области — Литву, Латвию и Польшу (Виленский округ), в которых сконцентрированы крупные кожзаводы, потреблявшие в мирное время около 40% всех дубителей, то и при этой поправке в пределах СССР потреблялось до войны свыше 73.000 т дубителей, т.е. количество, к которому мы едва-едва приблизимся предположительно в 1931/32 г. Во время войны, отрезанные от внешнего мира, мы вынуждены были работать на внутренних дубителях, и ныне кое-какие достижения имеются. Так, при некоторых кожзаводах открылись экстрактовые отделения; были выстроены четыре специальных экстрактовых завода — Майкопский, Васильковский, Киевский и Таганрогский, дающих 15.400 т дубителей. Для увеличения ресурсов в дубителях промышленностью организовано специальное акц. о-во «Дубитель», в программу которого входит в течение ближайших пяти лет построить 12 заводов в районах произрастания сырья: Сибири, Бурято-Монгольской области, Саратовском, Ульяновском и Вологодском районах, Чувашской республике, С. Урале и С. Кавказе. При осуществлении плана постройки этих заводов и расширении существующих, план снабжения дубителями кожевенных заводов СССР представится в следующем виде (в относительных величинах):

	1927/28 г.	1928/29 г.	1929/30 г.	1930/31 г.	1931/32 г.
Потребность . . .	100	107,9	117,6	122,2	127,3
Вн. произв. . . .	100	107,8	155,0	202,3	235,4
Импорт	100	107,7	100,0	84,6	78,7

Рост внутреннего производства дубителей начинается с 1929/30 г., когда будут выстроены первые три завода; в это же время начинается перелом и в кривой импорта дубителей. Отношение импорта в течение ближайших пяти лет к общей потребности видно из следующего:

1927/28 г.	1928/29 г.	1929/30 г.	1930/31 г.	1931/32 г.
68,0%	68,1%	57,8%	47,2%	41%

Заготовка дубителей производится акп. о-вом «Кожимпорт», по преемственности от Кожедниката (так же, как и кожсырье). Закупка их производилась частью в Лондоне, частью в Ю. Америке. Ныне закупки, кроме Ю. Америки, производятся частично еще в Германии.

Импорт каучука

Каучук, или сырая резина, один из немногих импортных товаров, на все 100% потребности импортируемый из-за границы. Рост импорта за последние пять лет виден из следующих цифр (в т):

1922/23 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
3725,2	1518,3	5243,2	7410,0	8926,0

В 1913 г. импорт каучука составил 12.570 т; так обр., в 1926/27 г. импорт составил 71,1% довоенного. Необходимо сказать, что производство превзошло эту цифру, составляя около 90% довоенного, особенно в галошах, на выработку которых уходит около ¼ всего сырья. Не отстает от этой цифры и производство пневматки и техники. Замедление импорта объясняется употреблением в производстве небольшого количества регенерата, завоевавшего себе определенное место в производстве как у нас, так и за границей, преимущественно в последние годы. Если в ближайшие годы не произойдет открытий технического характера, как изобретение синтетического искусственного каучука (над чем не без успеха, по последним известиям, работает научная мысль Германии) или составление каучуковых смесей, позволяющих удлинить срок пользования резиновыми изделиями — галошами и особенно пневматикой, импорт каучука будет безусловно возрастать. Дело в том, что емкость рынка у нас далеко не удовлетворена не только галошами, но особенно автомашинами, а следовательно, и шинами. Развитие автотранспорта безусловно повлечет за собой и увеличение производства шин. Так обр., мы имеем в перспективе, по крайней мере на ближайшие годы, безусловный рост импорта каучука. Правда, в 1927 г. у нас были произведены в Ср. Азии насаждения одного из видов каучуконосов — гваялы. Этот кустарник, как показал опыт, способен акклиматизироваться в наших условиях, но работа носит пока опытный характер, и результатов, особенно принимаемая во внимание, что каучуконосы дают эффект только через 6—7 лет после посадки, следует ожидать не так скоро. Главным потребителем, на 98% всего импорта, является резиновая промышленность. Необходимо отметить, что рынок каучука, по сравнению с другими биржевыми товарами — хлопком, цвет-

ными металлами, отличается своими особенностями. Достаточно сказать, что цены ни на один биржевой товар не давали таких резких колебаний за последние годы, как на каучук. Наиболее высокая средняя годовая цена была в 1910 г. — 105 пенсов за англофунт, или 8.900 руб. за т, наиболее низкая в 1922 г. — 9¼ пенсов за англофунт, или 830 руб. за т. Средние годовые цены после 1922 г. следующие: в 1923 г. — 15¼, в 1924 г. — 137/8, в 1925 г. — 34¼ и в 1926 г. — 23½ пенса за англофунт. Мы привели цены за последние пять лет, т. к. мировой каучуковый рынок в эти годы переживал состояние, известное под названием «каучуковой войны», которая велась и ведется по сие время между Англией и С.-А. Соед. Штатами. Здесь мы не будем останавливаться на особенностях этой борьбы и тех или иных ее фазах, часто дававших соответствующее отражение на рынке. Подчеркнем только кратко основные особенности этого рынка. Главным производителем каучука является Англия, сосредоточившая в своих колониях до 60% всего добываемого в мире каучука; из остальных 40% большая часть падает на Голландию. Наиболее крупным потребителем, примерно, на 70% мировой добычи, являются С.-А. Соед. Штаты. Они выпускают около 82—85% всего мирового производства автомобилей и, следовательно, являются наиболее крупным потребителем сырья для шин. Низкий уровень цен на сырую резину в 1922 г. привел к мысли английского министерство колоний ввести в действие выработанные специальной комиссией правила вывоза сырой резины из колоний, известные под именем схемы Стивенсона, по имени председателя комиссии, разработавшей схему. Системой мер, ограничивающей вывоз каучука из колоний при избытке его там (принцип, часто применяемый капиталистическими странами в спекулятивных интересах влиятельной группы), — системой, менявшейся почти ежегодно на протяжении последних пяти лет, английскому правительству удалось в 1925 г. поднять цены до 54 пенсов за англофунт, и все страны-потребительницы каучука платили дань Англии. Существуют подсчеты, указывающие, что переплаты Америки Англии, в виду поднятия последней цен на каучук, превышают сумму, уплаченную Англией Америке в этом году в виде процентов за военный долг. В настоящее время Англия уже свыше года стремится удержать цены на уровне 21—24 пенсов, но это ей не удается в виду контрмер, принимаемых Америкой. Цены стоят теперь на уровне 16,5—18 пенсов (при себестоимости в 9—11 пенсов за англофунт). Необходимо

отметить, что Голландия стоит в стороне от всей рестрикционной системы Англии, допуская свободный вывоз каучука из своих колоний. Америка же за время последних пяти лет каучуковой войны провела два весьма важных мероприятия, способствовавших снижению цен и удержанию их на уровне последнего года: 1) она расширила применение регенерата до 50% потребности, что позволило ей накопить большие запасы каучука и 2) отвела большие участки в подтропических странах под каучуковые насаждения. Помимо этих условий, сама техника закупок и приемки каучука представляет довольно сложное дело, требующее соответствующих знаний. В виду того, что довоенная Россия не оставила аналогов этого дела (тогда плантационного каучука почти совсем не было, был только дикий, в настоящее время почти не употребляемый в производстве), СССР приходится дело закупок каучука строить почти на пустом месте. Как новое дело, оно имеет свои трудности, значительная часть которых находится позади.

Импорт цветных металлов

Из других товаров, импорт которых в настоящее время оценивается в десятки млн. руб. в год и ввоз которых не предполагается снизить в ближайшие годы, следует еще указать на цветные металлы. Не распространяясь о них, достаточно указать на то, что только по меди мы имели в 1926/27 г. внутренних ресурсов 49,5%, при чем этот размер объясняется не только внутренним производством, но также запасами дома, используемого в плане порядке. По другим же видам цветных металлов внутренние ресурсы составляли: по цинку — 9% и по свинцу — 8,4%. Олово, сурьма, никель и алюминий целиком ввозились из-за границы. И хотя в ближайшие годы предполагается затрачивать ежегодно на новые заводы по цветной металлургии в среднем около 80% всех затрат на капитальное строительство по металлопромышленности, тем не менее эффект от этого строительства должен получиться только по истечении ближайшего пятилетия. Так, обр., импорт цветных металлов в ближайшие годы займет еще достаточно видное место в импортном плане.

Прочие товары группы

Из прочих товаров сырьевой группы нельзя не упомянуть о таких, как красители, химтовары, черные металлы и др., импорт которых (в млн. руб.) не переходит за границы первого десятка, а также таких, как какао-бобы, галан-

терейное сырье (кокосовый орех, перламутровая раковина), пробковая кора, экзотические смолы, которых у нас нет в природе и потребление которых из года в год будет возрастать.

4. ИМПОРТ ОБОРУДОВАНИЯ

Импорт оборудования и промышленное строительство Союза

Проблема импорта оборудования имеет для промышленности решающее значение в связи с расширением и реконструкцией промышленности на новой технической базе и на основе последних достижений мировой техники. Индустриализация имеет в виду в отношении промышленности такое ее развитие, при котором производство средств производства опережает производство предметов потребления: тяжелая индустрия развертывается интенсивнее легкой, топливо и металл выдвигаются в центр внимания. Создание расширенного и реконструированного основного капитала промышленности при недостаточном развитии производства средств производства в СССР ставит во всем значении вопрос об импорте промышленного оборудования.

Проблема рационального построения плана импорта оборудования, согласованного с общей гипотезой развития всей промышленности СССР и отдельных ее отраслей, разрешима в наших условиях лишь благодаря планомерному принципу, позволяющему установить принципиальные директивы и пути этого развития на ряд лет вперед, на отрезок времени, вмещающий в себя завершение важнейших реконструкционных заданий (пятилетний план и гипотеза генерального плана развития народного хозяйства СССР на 15 лет на энергетической базе). Широка задача, поставленная перед промышленностью Советского союза, делают предстоящий импорт оборудования чрезвычайно значительным. Здесь нужно, конечно, иметь в виду, что осуществление импорта вообще и оборудования в частности ограничивается экспортом и могло бы быть развито лишь в меру этих ограничений, если бы емкость советского рынка и рентабельность операций с ним не ставили перед заграничными промышленниками вопроса о расширении этих операций путем предоставления Советскому союзу товарных кредитов долгосрочного характера, открывающих перед тяжелой индустрией наших контрагентов возможность значительного увеличения производства и сбыта. Этим самым снимался бы в известной мере с очереди вопрос о том кризисе производства, который составляет в на-

стоящее время вполне реальную угрозу целому ряду крупных промышленных предприятий Европы. Без таких кредитов объем наших импортных закупок будет несколько уменьшен, что в некоторой степени отразится на темпе реконструктивного процесса в нашей промышленности, но значительно усугубит затруднения, стоящие перед нашими контрагентами.

1925/26 и 1926/27 гг. показали, что изложенные обстоятельства в полной мере учитываются заграничные промышленники, предоставившие Советскому союзу почти на 250 млн. руб. долгосрочных кредитов по массовым заказам на оборудование, предоставляя нам, сверх того, ежегодно кредитов на сумму до 75% общего объема заказов на оборудование.

За последние годы процесс промышленного строительства в СССР был развернут широко лишь в 1925/26 г., когда капитальные вложения в промышленность составили около 800 млн. руб. против 350 млн. руб. в предшествовавшем 1924/25 г. и 250 млн. руб. в 1923/24 г. В прямой зависимости от размера капитальных затрат находится объем заказов и ввоза промышленного оборудования.

Довоенный импорт оборудования в Россию

До войны импорт оборудования в Россию соответствовал общему направлению экономической политики страны. В период 1891—95 гг. ввоз оборудования для промышленности составляет лишь около 33 млн. руб. в год при суммарном среднегодовом импорте в 455 млн. руб., так, обр. оборудование составляло около 7,3% всего ввоза. В следующее пятилетие вопросы промышленного строительства России были значительно активизированы, в особенности благодаря усилившемуся притоку иностранного капитала; импорт промышленного оборудования вырастает до средней величины 68 млн. руб. в год. В дальнейшем промышленная кривая испытывает новое падение, с тем чтобы в 1910—11 гг. положить начало повторному — за последние четверть века — промышленному подъему, послужившему к значительному развитию российской промышленности. Выплавка чугуна, железа и стали, добыча каменного угля и нефти, потребление хлопка и шерсти резко повышаются в этот период; основной капитал соответствующих отраслей промышленности показывает рост, импорт оборудования энергично нарастает и, против 61 млн. руб. (6,8%) в 1906—10 гг., в 1911—13 гг. достигает 103 млн. руб. (8,5%). В этот период усиливается не только ввоз сырья, полуфабрикатов и оборудования для про-

мышленности, но начинает играть существенную роль и внутреннее производство оборудования. В последнее предвоенное четырехлетие импорт промышленного оборудования обнаруживает энергичное нарастание из год в год.

Импорт оборудования в пореволюционные годы

В первые годы мирного советского строительства основной задачей в области промышленности являлось максимальное ее восстановление в целях получения наибольшей продукции при наличном основном капитале; задача реконструкции в порядке текущего дня еще не могла стоять; в импорте доминировало сырье и полуфабрикаты; ввоз оборудования 1923/24 г. не достигал 19 млн. руб. и едва измерялся 4% общего импорта Советских республик.

Успех экспортной кампании 1923/24 г. позволил значительно расширить импорт в 1924/25 г., при чем задача усиления ввоза оборудования уже была поставлена актуально в силу заострения проблемы промышленности в плоскости не только восстановления, но и реконструкции; импорт оборудования вырастает более чем вдвое и достигает 7% общего ввоза.

В следующем 1925/26 г. проблема промышленности была выдвинута во всей широте, вопросы основного капитала промышленности, его обновления и расширения, вопросы новых строительства и интенсификации процесса реконструкции — в свете общей установки на индустриализацию — выдвигались на передний план. Капитальные вложения в промышленность доведены в этом году до 790 млн. руб., из которых свыше 580 млн. руб. представляют вложения в промышленное строительство. В соответствии с этим продолжает усиливаться ввоз промышленного оборудования, дающий почти удвоенные цифры против прошлого года по фактическому ввозу и доводящий импорт оборудования до 11% суммарного. До войны в самый благоприятный год этот процент не поднимался выше 8,5, при чем импорт оборудования достигал почти 120 млн. руб. при внутреннем производстве в таком же объеме, так, обр., импорт составлял 50% от общей массы оборудования.

Насколько значительный интерес представляет советский рынок промышленного оборудования для заграницы, видно из того, что в общей массе оборудования, вливаемого ежегодно в нашу промышленность, доля импорта все повышается и в 1926/27 г. доходит почти до 45%; только к 1931 г., согласно

имеющимся плановым гипотезам, импорт оборудования, несмотря на энергичный рост в абсолютном выражении, составит около 40% общей потребности государственной промышленности. Капитальные вложения в промышленность за предстоящие пять лет должны составить около 9 млрд. руб., в том числе оборудование — почти 3,5 млрд. руб., из которых импортное должно достигнуть примерно 1,0 млрд. руб. Кредиты, упоминаемые выше, могут значительно расширить эту сумму, но даже и в указанном объеме она представляет для заграничной индустрии колоссальный интерес. Удельный вес оборудования в общей сумме капитальных затрат промышленности из года в год возрастает.

Подсчеты о размерах фактического ввоза промышленного оборудования за предшествующие годы недостаточно точны и не могут быть приняты как абсолютно верные, но все же они дают представление о динамике ввоза. Чтобы сделать эти данные более близкими к реальному отражению размеров наших заказов заграничной промышленности, приводимая ниже таблица указывает для 1926/27 г. размер реализованных заказов (включая кредиты, полученные в порядке организованного выступления германских промышленников и организаций др. государств).

Импорт промышлен. оборудования в тыс. руб.

Отрасли промышленности	1924/25 г.		1926/27 г.	
	Воз	Заказы	Воз	Заказы
Металлическая . . .	4.322	13.156	29.200	74.792
Горная	3.128	9.243	19.800	32.256
Нефтяная	2.630	10.228	22.200	46.607
Текстильная	12.547	28.015	19.700	20.992
Бумажная	925	3.443	3.700	16.007
Эл.-техническая	2.815	1.263	3.800	5.599
Фотографическая	4.306	1.818	1.900	609
Химическая	1.906	1.817	4.200	12.887
Пищевая	1.194	2.294	1.200	2.309
Силикатная	1.172	869	1.900	5.824
Кожевенная	1.525	582	950	1.084
Швейная	854	405	700	294
Лесная	897	1.905	2.300	3.321
Строительная	—	26	800	373
Табачная	140	181	40	111
Кустарная	1.148	1.377	1.100	1.014
Эл. стронт. (спец.)	3.941	4.515	7.900	44.289
Точные приборы	2.481	1.159	1.900	1.819
Эл. снабж. и проч.	2.678	2.125	8.500	192
Всего ¹⁾	48.667	84.483	131.700	270.353

При рассмотрении цифр этой таблицы следует иметь в виду, что в сумме заказов 1926/27 г. содержится 166 млн. руб., на которые заказы были

¹⁾ В т. ч. около 10% относится к оборудованию для промышленности.

выданы в счет упомянутых ранее массовых кредитов, полученных в 1925/26 и 1926/27 гг. СССР в Германии и др. странах (заказы в счет этих кредитов в некоторой части приходились на 1925/26 г.).

Таблица дает материал для суждения о нарастании советского импорта оборудования. Необходимо отметить, что удельный вес оборудования для тяжелой индустрии возрастает наиболее интенсивно, отражая направление в этой области нашей политики, ставящей себе целью всемерное усиление производства средств производства в СССР.

Импорт оборудования на 1927/28 г. намечен в таком размере, что создает крупный прирост в притоке оборудования в нашу промышленность и обеспечивает беспереывность снабжения оборудованием всех предприятий, включенных в план строительных и реконструктивных работ на ближайший период.

Планирование импорта оборудования

Основной принцип планирования импорта оборудования состоит в том, чтобы заказы и фактический ввоз были построены на основе максимальной эффективности, т. е. обеспечивали наиболее полное использование, дающее народному хозяйству наибольший эффект от всего объема капитальных затрат текущего периода, связанных с планируемым импортом. Как известно, работа промышленности на ряд лет вперед проектирована в пятилетке и генеральном плане; на каждый же год вопросы инвестиций, строительства, очередных работ по реконструкции, вопросы производства, финансирования и др. регламентируются промышленно-финансовыми планами по каждому предприятию и тресту. Эти планы в отношении оборудования дают точную картину потребностей в оборудовании в отношении размера, спецификации и сроков. На основе суммирования этих потребностей и корректирования их по импортному лимиту (этот лимит дается экспортно-импортным планом) и внутреннему производству выбирается наиболее выгодное соотношение ввоза оборудования по отдельным отраслям и объектам, обуславливающее отмеченную выше эффективность. Таким методом достигается разрешение задачи удовлетворения максимального объема потребностей за счет ограниченного и в общем недостаточного импортного контингента. При расширяющемся импорте и росте внутреннего производства оборудования задача осложняется только тем, что темп капитальных затрат опережает эти показатели.

Основные типы импортируемого оборудования

Анализ официальных таможен, данных об импорте за 1924/25—1926/27 гг. показывает, что ввоз промышленных машин и аппаратов увеличился с 20,0 тыс. до 74,4 тыс. т по количеству и

с 31,8 млн. до 78,3 млн. руб. по стоимости (см. нижепомещенную таблицу), электромашин и изделий — с 4,6 тыс. до 13,7 тыс. т по количеству и с 11,3 млн. до 23,1 млн. руб. по стоимости; ввоз промышленных машин и электроизделий повысился с 43,1 млн. до 101,4 млн. руб., т.-е. на 77%.

Ввоз промышленных машин и аппаратов

Наименование групп	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
	Т о н н ы			Тысячи рублей		
Силовые установки	1.854	1.622	3.296	3.332	1.611	5.870
Станки	3.032	5.978	18.450	4.483	6.405	21.053
Проч. машин и аппараты	10.428	28.722	44.571	11.414	31.683	43.022
Части	4.728	8.903	8.121	12.570	18.975	10.969
Итого	20.044	45.225	74.438	31.799	58.674	78.304

Эта таблица для 1927/28 г. показала бы дальнейшее усиление ввоза станков и разного рода промышленных машин; что касается силовых установок, то интенсификация процесса реконструкции определяет невозможность сокращения их ввоза и обуславливает расширение импорта по этой группе. Новое строительство и увеличение объема работ по рационализации промышленности особенно усиливает долю силовых установок, станков и металлургического оборудования во ввозе 1927/28 г.

В числе силовых установок локомотивы за 1924/25 г. составили 9,2% и в 1926/27 г. — 10,7%, паровые машины — 3,5 и 5,5%, двигатели внутреннего сгорания — 62,8 и 50,4%, турбины — 24,5 и 22,4%.

В общей массе станков лесопильные рамы составляли 1,0 и 1,5%, прокатные станы — 2,4 и 2,4%, станки по дереву — 7,5 и 5,2%, станки по металлу — 91,5 и 90,9%.

Из группы «прочих машин» надлежит отметить пресса, приводные ножницы, пуансоны — 0,7 и 1,3%, блоки, лебедки, домкраты — 1,7 и 3,4%, драги, экскаваторы и т. п. — 4,7%, врубовые машины и перфораторы — 0,7 и 3,3%, бумажные машины (самочерки) — 0,4 и 3,4%, прядильные машины — 10,8 и 23,8%, вязальные машины — 4,1 и 1,9%, машины для нефтепромышленности — 12,3 и 6,8%, машины для стекольного производства 1,3 и 2,3% и др.

Импорт котлов повысился с 1.773 т в 1924/25 г. до 10.403 т в 1926/27 г. и с 646 тыс. руб. до 4.676 тыс. руб.

Импорт и внутреннее производство

Приведенные краткие данные о качественном составе массы ввезенных ма-

шин характеризуют не только потребности союзной промышленности, но и служат показателем динамики ее внутренней продукции. Нетрудно представить себе чрезвычайный рост спроса восстанавливающегося и развивающегося хозяйства на силовые машины и установки. Вот почему в импорте, как и во внутреннем производстве, эти машины играют существенную роль. Однако, развертывание внутреннего производства ограничивает импорт отдельных машин, и мы видим, как по абсолютным размерам уменьшается ввоз локомотивов, двигателяй внутреннего сгорания, турбин. Специальные меры, предпринятые советской промышленностью для обеспечения этой продукции, обусловили расширение ввоза оборудования для этого производства и привели к тому, что весьма значительная часть спроса по объему уже могла бы быть покрыта советской продукцией. Однако, производственные возможности наших заводов еще далеко недостаточны ни по объему продукции, ни по срокам ее выхода на рынок; задача еще далека от окончательного разрешения; необходим еще не только значительный импорт оборудования для заводов по производству силовых машин, но и ввоз самих машин. В 1926/27 г., когда процесс строительства и реконструкции в промышленности был особенно интенсивен, потребности в силовых машинах значительно опередили внутреннее производство, и импорт их вырос почти вдвое против предыдущего года. Пройдет еще ряд лет, в течение которых ввоз средств производства сможет обеспечить советской промышленности развитие внутреннего производства до пределов самостоятельного покрытия всего спроса на силовые машины.

Картина со станками, компрессорами, специальными машинами для нефтя-

ного и угольного дела и др. представляется в таком же виде.

В импорте электроизделий группа аппаратов и принадлежностей составляет 56% в 1924/25 г. и 50,4% в 1926/27 г., электродвигатели — 9,7 и 41,1%, трансформаторы — 6,4 и 7,4%. Аналогично тому, что имеет место в промышленных машинах, здесь наблюдается интенсивный рост потребностей, особенно в связи с широким развитием электрификации, которая сделала огромные успехи за последние годы. В то же время советская электротехническая промышленность, несмотря на быстрое развитие, еще очень далека от возможности покрытия всех потребностей, и поэтому импорт достигает весьма значительных размеров. Ввоз производится по двум направлениям: готовых изделий электропромышленности и средств производства для электротехнических заводов. В 1926/27 г. строительство крупных гидростанций и мощных заводских центральных было развернуто особенно широко, и ввоз достиг исключительно больших величин.

Импорт и планы электрификации

Достаточно поверхностного знакомства с планом электрификации СССР, развернутым в настоящее время в пятилетний и генеральный планы развития народного хозяйства, чтобы видеть, что все промышленное развитие Советского союза базируется на использовании энергетических ресурсов, на электрификации. Осуществимость этого плана доказана Волховской станцией, Земо-Авчальской, Шатурской, Штеровской, Свирьстроем, Днепростроем и другими гидроэлектростанциями. Такой план электрификации, даже при самом большом напряжении внутренней электропромышленности, потребует огромного импорта электрогенераторов, трансформаторов и всякого иного электрооборудования. По самым скромным подсчетам, в ближайшее пятилетие будет необходим импорт электрооборудования для одних только районных станций на сумму до 300 млн. руб. Такой масштаб заказов не может не представлять чрезвычайного интереса для заграничной электропромышленности, т. е. открывает перед ней рынок громадной емкости. Здесь, как и в вопросе об импорте промышленных машин и оборудования, емкость советского рынка является в значительной мере функцией предоставляемых поставщикам кредитов. Обоюдный интерес расширения этой емкости позволяет нам предполагать, что установившаяся практика предоставления нам кредитов при заказах электрооборудования будет углублена. С нашей стороны для этого

созданы все необходимые условия и, в первую очередь, отмеченные огромные размеры заказов.

Импорт и реконструкция теплосилового хозяйства Союза

Электрификация и использование энергетических ресурсов служат фундаментом для плана промышленного строительства и реконструкции в СССР. Одной из решающих проблем является здесь минеральное топливо. Рост его потребления ставит задачу усиления добычи, между тем к реконструкции добычи минерального топлива у нас едва приступлено. Использование минерального сырья, лежащего на поверхности или близко к ней, в предстоящие годы по необходимости должно быть заменено подземной добычей. Тем самым выдвигается во главу угла широкая механизация работ, обоганительные устройства, сортировка. А это значит, что импорт оборудования для каменноугольной промышленности будет весьма значителен. Нефтяная проблема стоит так, что без достаточного импорта для промыслов, заводов и транспорта не может быть осуществлен необходимый темп развития промышленности, снабжения внутреннего рынка и экспорта.

Задача экономного использования топлива выдвигает со всей решительностью вопрос о реконструкции теплосилового хозяйства промышленности путем перехода к электрификации. В виду этого ближайшей задачей промышленности по реконструкции теплосилового хозяйства должен быть тщательный отбор силовых машин и установок и замена их более совершенными в отношении топливоиспользования (котлы больших поверхностей нагрева с высоким давлением, турбины большей мощности с отбором пара и противодавлением, двигатели внутреннего сгорания большей мощности, генераторы и т. п.). Эта часть реконструкционной проблемы открывает широкие перспективы импортных заказов как на перечисленные предметы оборудования, так и на оборудование для заводов, строящих эти машины.

Импорт и развитие металлопромышленности СССР

Развитие черной и цветной металлургии, общего машиностроения, развертывание текстильной, химической, рудной и др. отраслей промышленности, механизация строительства, широкая сеть раскинувшихся по всему Союзу, строятся в значительной мере на импорте оборудования. В плане развития промышленности предусматривается уже на ближайшие годы

организация ряда новых для СССР производств, как, напр., электроплавка алюминия, постановка флотационного способа для выплавки меди, легкое автостроение, текстильное машиностроение, массовое производство инструментов, массовая фабрикация измерительных и точных приборов, связанный азот, разработка калийных солей, экстракты, искусственное волокно и т. п. — эти производства широко базируются на ввозе оборудования из-за границы.

В общих чертах проблема импорта в Советский союз оборудования определяется вышеприведенными данными. Успехи хозяйственного строительства за истекшие 10 лет служат гарантией дальнейшего подъема кривой советской экономики. Одним из основных факторов этого подъема является промышленная реконструкция и новое строительство, опирающееся в значительной мере на импорт оборудования.

Выгоды от этого импорта обоемды для нас и для наших поставщиков — зарубежных промышленников. Эти выгоды будут тем большими, чем больше будет объем импорта, который, в свою очередь, в сильнейшей степени зависит не только от общего размера наших потребностей, но и от условий, на которых могут быть выданы заказы.

5. НЕПРОМЫШЛЕННЫЙ ИМПОРТ

К этой группе относится почти весь прочий импорт, кроме сырья, полуфабрикатов и оборудования (с электростроительством). Если исключить из него импорт для военной промышленности, сырье для фармацевтической и небольшой импорт с.-х. характера (тракторы, удобрения, семена, овцы и др.) для промышленности (сахарной, хлопковой и др.), то весь непромышленный импорт можно объединить в следующие группы: авто-мото-вело-транспорт, сел. хоз-во, народное здравие, культурно-просветительная группа, военная, предметов широкого потребления, концессионал. Остановимся на каждой из них вкратце. В виду того, что общие размеры импортного плана ограничиваются ресурсами, даваемыми экспортом, естественно, большая часть средств затрачивалась до сих пор и будет в ближайшие годы расходоваться на сырье и оборудование для промышленности.

Импортные нужды и интересы других отраслей народного хозяйства приносились поэтому частично в жертву в целях наибольшего удовлетворения текущих нужд промышленности и выполнения плана нового строительства.

Наиболее крупными из этих групп являются с.-х. и потребительская. Ввоз по каждой из них исчисляется десят-

ками млн. руб. Почти половину потребительской группы (по сумме) составляет чай. Настоящие размеры ввоза далеко недостаточны для удовлетворения нужд населения СССР, и ввоз по этой статье будет безусловно возрастать из года в год. Что касается остальных товаров, то номенклатура их значительно изменилась в сравнении с первыми годами внешней торговли. Готовая обувь, мануфактура, стекло, пшеница и др. товары, нужда в которых не является теперь такой острой, как в прошлые годы, или совершенно миновала, отсутствуют в импортном плане. Постепенно, в связи с развитием наших рыбных промыслов, выпадает также ввоз сельди и рыбы. Остаются товары, без ввоза которых обойтись нельзя: кофе, апельсины, лимоны, товары турецкого и персидского происхождения (рис, сухофрукты и др.), ввоз которых имеет свои основания и предусмотрен соответствующими торговыми договорами, недавно заключенными.

Что касается с.-х. группы, то и она в своем составе за последние годы претерпела эволюцию. Еще недавно значительную ее часть по сумме составлял ввоз тракторов и с.-х. машин. Интенсификация и индустриализация сел. хоз-ва требуют, чтобы в ближайшие годы ввозились из-за границы такие товары, как удобрения, средства для борьбы с вредителями, семена, племенной скот, меринсовые овцы и др. в которых СССР терпит острый недостаток. В связи с развитием внутреннего с.-х. машиностроения следует ожидать уменьшения ввоза некоторых видов с.-х. машин.

Сельское хозяйство было и остается важнейшей отраслью приложения труда в Советском союзе. В то же время сел. хоз-во является сырьевой базой для многих отраслей промышленности Союза. Годы войны и революции не могли не оставить на нем своих разрушительных следов. Недостаток тяговой силы, неудовлетворительность обработки, низкое качество семенного материала, недостаток удобрений и пр. являются причиной слабого роста общей урожайности. Причины другого, социально-политического свойства еще более понизили темп роста товарной продукции сел. хоз-ва. Поднять производительные силы сел. хоз-ва на новой его социально-экономической основе является также первоочередного значения задачей правительства Советского союза. Одним из путей к осуществлению этой задачи служит интенсификация сел. хоз-ва, укрупнение его путем коллективизации, улучшение способов обработки земли, а также улучшение первичной обработки продуктов сел. хоз-ва. Сел. хоз-во для

БИБЛИОТЕКА
ДЛЯ ВОССТАВШЕГО КЛУБА

своего развития и перехода на высшую ступень хозяйственной культуры нуждается в крупных капитальных вложениях, часть которых должна быть сделана за счет импорта разного рода предметов, необходимых сел. хоз-ву и с.-х. индустрии. Ввоз предметов с.-х. назначения в 1925/26 г. составил 58 млн. руб., из коих на 47 млн. руб. с.-х. машин и орудий. Несмотря на быстрое развитие собственного с.-х. машиностроения, некоторые типы сложных уборочных и др. машин, вероятно, будут еще долго ввозиться. Это тем более относится к оборудованию предприятий по первичной переработке с.-х. сырья — маслоделательной, льноочистительной и пр. отраслям.

Совершенно обеспеченными, в смысле роста импорта, должны считаться на ближайшие годы группы авто-мото-вело-транспорта, народного здравия и частью культурно-просветительная. Общеизвестная чрезвычайная отсталость СССР от других стран в смысле развития автогужевого и автомобильного транспорта безусловно не будет ликвидирована медленно развивающимся собственным автостроением. К тому же не все части автомобилей вырабатываются еще в СССР. То же следует сказать и о производстве иода, находящемся пока у нас в зачаточном

состоянии, точных медицинских приборов, хинина, совершенно отсутствующего, и др. В военную группу входит значительная сумма импорта на оборудование и материалы для потребностей заводов, изготовляющих т. н. мирную продукцию, как текстильные машины, самовары и др. Постепенное расширение предприятий, сдаваемых в концессию, требует предоставления концессионерам права импортировать необходимое их предприятиям оборудование, а также сырье и полуфабрикаты. Этому импорту отведена отдельная группа в импортном плане только в самые последние годы; до 1925/26 г., когда импорт для концессионных предприятий был сравнительно невелик, он осуществлялся за счет соответствующих статей плана. Уже и тогда это было ненормально. Когда же он стал возрастать, соответствующие потребители импортных товаров, преимущественно промышленность, стали ощущать конкурента на потребление импортных товаров (оборудование, цветные металлы и др.), и импортные нужды концессионеров были выделены в импортном плане в самостоятельную группу.

Н. Г. Чернобаев
М. С. Розенблит
Л. М. Хейфец

ОРГАНИЗАЦИЯ ИМПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ

ОСНОВНЫЕ НАЧАЛА ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СССР

Организационные формы импортной торговли Советского объединения определяются в существе своем теми же руководящими началами, которыми регулируется вся система внешней торговли Союза.

Эти начала, в свою очередь, покоятся на нескольких основных принципах, составляющих исходную базу советской системы внешней торговли и строящих последнюю в новых и необычных для буржуазных методов хозяйствования формах. Этими основными принципами являются: а) монополизация государством внешнего торгового оборота страны, б) плановый характер внешней торговли и в) осуществляемое государством регулирующее воздействие в отношении каждой отдельной, относящейся к внешнему торговому обороту, операции.

1. Государственная монополия внешней торговли

Принцип сохранения за государством монополии всего внешнего торгового оборота страны составляет главную организационную базу системы внешней торговли Союза. В силу этого и наша система внешней торговли, в целом, обычно характеризуется как система, основанная на государственной монополии. Огосударствление всей внешней торговли страны, обусловленное основными принципами советской социально-экономической политики, было подготовлено рядом ограничительных мероприятий, начавших осуществляться еще в дореволюционное время, в связи с военными условиями. Впервые, законодательным путем, оно было зафиксировано в Пост. СНК от 22 апреля 1918 г. «О национализации внешней торговли».

Объявляя внешнюю торговлю РСФСР национализированной, этот декрет устанавливает, что торговые сделки по покупке и продаже всякого рода про-

дуктов с иностранными государствами и отдельными торговыми предприятиями за границей производятся лишь от лица Республики специально на то уполномоченными органами, помимо которых всякие торговые сделки с заграничными странами для ввоза или вывоза воспрещаются.

Дальнейшее развитие законодательного нормирования внешнего товарооборота Союза (Декрет СНК РСФСР от 11 июня 1920 г., Пост. Президиума ВЦИК от 13 марта 1922 г., Пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 16 октября 1922 г. и 12 апреля 1923 г.) идет по пути постепенной децентрализации оперативных функций по внешней торговле, с предоставлением таковых, помимо непосредственных органов НКТорга, также и некоторым другим государственным и кооперативным организациям и с допущением к этой деятельности, на концессионных основаниях, под контролем государства, смешанных акц. о-в и отдельных частных иностранных предприятий. Одновременно с этим следует процесс укрепления и централизации регулирующих функций НКТорга как общесоюзного органа, руководящего монополизированной внешней торговлей Советского объединения. Вместе с тем, конкретные изменения, которым подвергались организационные формы внешнего товарообмена, в принципе оставляют неизменным основное начало этого товарообмена — его национализацию, или, по терминологии Пост. ВЦИК от 13 марта 1922 г., государственную монополию. Этот принцип и продолжает быть руководящим началом действующей системы внешнего торгового оборота Союза.

Общепринятое понятие монополии разумеет под таковой исключительное право монополиста на совершение определенного круга действий. Так, обр., под государственной монополией внешней торговли надлежит понимать исключительное право государства на осуществление операций, относящихся к внешнему торговому обороту страны.

Однако, понятие внешнего торгового оборота, при отсутствии в законодательстве СССР точного определения

круга сделок, относящихся к торговому обороту вообще, а также при спорности и разноречивости этих определений в доктрине, едва ли может быть выявлено с достаточной четкостью. Поэтому усиление пределов монополизированного государством внешнего торгового оборота может быть достигнуто лишь путем анализа соответствующих законодательных актов, которыми указанная монополия устанавливалась.

Из рассмотрения этих постановлений, равно как и других актов, относящихся к вопросам внешней торговли и, в частности, нормирующих порядок и методы регулирования внешних торговых операций, следует прийти к выводу, что пределы внешнего торгового оборота, составляющего монополию государства, в первую очередь охватывают круг товарообменных операций, связанных с импортом и экспортом. Торговые операции иных видов, как-то: транспортные, страховые, банковские и т. п., совершаемые на внешних рынках и по существу обслуживающие внешний товарооборот, в той или иной мере поддаются регулируемому воздействию тех же государственных органов, на которые возложено руководство импортными и экспортными операциями. Кроме того, национализация или монополизация государством тех или иных отраслей народного хозяйства внутри страны, исключающая возможность частной предпринимательской деятельности в этой области в пределах СССР (напр., банковского или страхового дела), может создавать для государства положение фактического монополиста и в части международного обмена, непосредственно связанного с соответствующей функцией народного хозяйства. Следует, однако, иметь в виду, что распространение регулирующей деятельности НКТорга на операции, не входящие в понятие товарооборота в тесном смысле, а также и фактически монопольное осуществление государством этих операций на внешних рынках, — с формальной стороны находят себе основание уже не только в актах о монополии импортной и экспортной торговли, но и в иных постановлениях Правительства, специально относящихся к соответствующим отраслям хозяйственной деятельности.

Понятие торговой деятельности предполагает, в виде общего правила, занятие такою деятельностью в качестве промысла, т. е. исключает из этой деятельности все операции единичного или случайного характера. Торговая деятельность — это обычно деятельность купца-посредника, закупающего товар в целях его перепродажи.

Законодательство СССР о внешней торговле, однако, указанного разграни-

чения четко не проводит. С одной стороны, это законодательство допускает некоторые организации к осуществлению внешних торговых операций в виде промысла в порядке изъятий из общих законов, проводя в соответствующих случаях их уставы через ГКК и СпК СССР, и, следовательно, признавая допущение такой деятельности этих предприятий актом концессионного характера; с другой стороны, единичные или случайные сделки отдельных организаций и частных лиц, не допущенных к осуществлению внешней торговли в виде промысла, осуществляются на основании разрешений, выдаваемых органами Наркомата в порядке лицензионного регулирования.

Так обр., под понятием монополизированного государством внешнего торгового оборота, по смыслу законодательства СССР, надлежит разуметь всю совокупность товарообменных операций, связанных с импортом или экспортом, при чем понятию объекта этих операций должен быть в данном случае придан широкий смысл, с распространением его не только на товары, закупаемые в целях перепродажи, но и на все вообще предметы, закупаемые за границей для ввоза в СССР, хотя бы и в производственных или даже индивидуально-потребительских целях, равно как на все продукты, реализуемые за границей самими производителями.

2. Плановый характер внешней торговли

Другим основным моментом, характеризующим советскую систему внешнего товарооборота и служащим исходной базой его регулирования, является плановый характер внешней торговли Союза.

При национализации внешней торговли область внешнего товарооборота ранее других областей хозяйства создавала предпосылки для планового ее направления и регулирования. В этом отношении, уже в первых по времени актах советской власти, относящихся к нормированию внешней торговли и издававшихся в 1917—18 гг., мы находим указания на мероприятия, имеющие в виду обеспечить известную планируемость внешнего товарооборота.

Естественно, однако, что в период интервенции и блокады со стороны буржуазных государств осуществление импортных и экспортных операций носило случайный характер и практически не могло поддаваться какому-либо планомерному учету. Ослабление блокадного нажима и возобновление более или менее нормальных отношений с отдельными государствами не замедлило

выдвигнуть на очередь вопрос о плано-вом построении импорта и экспорта.

Уже Пост. СНК от 11 июня 1920 г. предусматривало образование при б. НКВнешторге особого междуведомственного Совета внешней торговли, на который, в частности, возлагалось «составление общего плана внешнего товарообмена». В процессе дальнейшего развития аппарата б. НКВнешторга, структура его неизменно предусматривала в той или иной форме специальные органы, в задачи которых входила разработка общих плановых предположений в связи с экспортной и импортной деятельностью Наркомата и др. внешнеторговых организаций.

8 июня 1922 г. последовало Пост. ВЦИК и СНК об образовании Государственной общеплановой комиссии при СТО, а также плановых органов при других учреждениях Республики, в том числе при хозяйственных наркоматах, для разработки, на основании предварительных указаний Государственной общеплановой комиссии, планов по соответствующим отраслям хозяйства, в частности и в области внешней торговли.

Наконец, утвержденным ЦИК СССР 12 ноября 1923 года Положением о б. НКВнешторге, на его органы возлагается «разработка для внесения через Госплан на утверждение СТО импортно-экспортного плана СССР и наблюдение за выполнением утвержденного плана».

Проблема планового построения импортно-экспортного оборота государства, основанная на учете экспортных ресурсов страны и ее импортных возможностей, приобретает особое значение, в связи с задачами сохранения активного торгового баланса, с одной стороны, и удовлетворения потребностей промышленности и сел. хоз-ва Союза — с другой.

Планирование внешнего товарооборота связывается с установлением плановых контингентов, т. е. определенных нормированных количеств товаров, подлежащих ввозу или вывозу. Наличие же контингентированных планом статей экспорта и импорта выдвигает задачу рационального распределения этих контингентов между заинтересованными в них организациями и задачу контроля за их выполнением.

3. Воздействие государства на отдельные операции

Наконец, третьим фактором, определяющим основы организации внешней торговли Союза, является осуществляемое государством, в лице определенных его органов, регулирующее воздействие в отношении каждой отдельной опера-

ции, относящейся к внешнему товарообороту Союза.

Общее нормативное регулирование государством торгового оборота страны, т. е. законодательное или административное нормирование отдельных моментов оборота и установление общих правил деятельности его субъектов, составляет более или менее обычное явление; в тех или иных пределах оно присуще всякому государству, вне зависимости от существующей в последней системы торговли. Однако, методы и формы регулирования внешнего торгового оборота советским государством, предусматривающие, в частности, воздействие государства на каждую отдельную операцию, — являются специфическими и вытекают из основных особенностей советской системы хозяйства, т. е. из государственной монополии внешней торговли и из планового характера ее осуществления.

Проявляясь на практике в различных формах и охватывая разнообразные моменты внешнего товарооборота, вместе с входящими в него отдельными операциями, осуществляемое государством регулирование имеет конечной целью охранить изложенные выше основные принципы государственной монополии и планового порядка товарообмена.

С этой точки зрения, регулирующее воздействие государства является основным орудием, обеспечивающим реальное проведение в жизнь двух других указанных выше основных начал всей советской системы внешней торговли.

4. Характер выявления основных организационных принципов внешней торговли в отдельных ее отраслях

Поясненными выше основными принципами определяется организация внешнего товарообмена Союза в обеих его отраслях — как в экспортной, так и в импортной торговле. Однако, в виду различия в характере экспортных операций, с одной стороны, и импортных, с другой, в общем комплексе торгового оборота Союза, устраняется и возможность выявления указанных принципов в тождественных формах, хотя они в равной степени применяются и к экспорту и к импорту. Действительно, задачи возможного усиления экспорта и, напротив, жесткого сокращения импорта вызывают необходимость применения дифференцированного режима по отношению к каждой из этих отраслей внешней торговли, как в области построения оперативного аппарата, так и в методах применяемого государством руководства и воздействия на соответствующие торговые операции и сделки.

Равным образом, самый план построения экспорта в указанных выше условиях может, естественно, носить лишь ориентировочный характер, как и намечаемые им контингенты; при выполнении экспортного плана допускается возможность превышения последних. Между тем, импортный план состоит лишь из строго контингентированных статей, за пределами которых импорт принципиально не может иметь места.

Наконец, регулирование экспортных операций направлено на всестороннее их облегчение и поощрение, вплоть до предоставления определенных льгот в смысле освобождения экспортеров от действия существующих ограничительных правил, предусматриваемых лицензионной системой. Напротив, регулирование импортных операций проводится жестким образом, и льготный порядок ввоза тех или иных товаров или предметов представляет лишь редкое исключение.

Мы изложили основные начала организации нашей внешней, гл. обр., импортной торговли.

Дальнейшее изложение имеет в виду проследить организацию руководства и осуществления внешних торговых операций Союза на основе указанных выше принципов, в пределах импортной отрасли внешнего товарооборота ¹⁾.

РУКОВОДСТВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕЙ СССР

ОРГАНЫ, РУКОВОДЯЩИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕЙ

Конституция СССР (ст. I, п. «ж») относит «руководство внешней торговлей» к предметам ведения Союза в целом, в лице его верховных органов. Ст.ст. 49 и 51 Конституции возлагают «непосред-

ственное руководство» внешней торговлей на общесоюзный Народный комиссариат внешней и внутренней торговли. Так обр., не только общее регулирование внешнего товарооборота, но и ближайшее направление его носит общесоюзный характер. Соответственно этому все законодательные акты, исходящие от органов СССР и касающиеся внешней торговли, автоматически распространяют свое действие на всю территорию Союза. Равным образом обязательными для всех отдельных советских республик являются и все ведомственные распоряжения и инструкции, издаваемые Наркоматом Союза в порядке непосредственного заведывания и руководства внешней торговлей.

Отдельные союзные республики или автономные единицы, входящие в состав этих последних, не имеют права издания каких-либо постановлений по внешней торговле в порядке местного законодательства. Они могут проводить их, в случае необходимости, лишь через Наркомат Союза в порядке общесоюзного законодательства.

I. Народный комиссариат внешней и внутренней торговли СССР

В настоящее время, с состоявшимся, в силу Пост. ВЦИК и СНК СССР от 18 ноября 1925 г., слиянием б. НКВнешторга с б. НКВнутроторг СССР, руководство как внешней, так и внутренней торговлей Союза объединено в едином Наркомате внешней и внутренней торговли (Наркомторг СССР). При этом ему переданы все права и функции каждого из объединившихся наркоматов. Согласно ст. 51 Конституции (в редакции, принятой IV Съездом советов Союза) НКТорг СССР является общесоюзным наркоматом, при чем в области регулирования внутренней торговли он пользуется правами объединенного наркомата.

Положение о новом наркомате до настоящего времени еще не издано, и НКТорг СССР действует на основании существовавших до сих пор положений о б. НКВнешторге и б. НКВнутротрге СССР, организационно видоизменяя структуру прежних наркоматов применительно к новым задачам объединен-

ного наркомата. Наркоматом НКТорга СССР «Советская торговля» — «Законодательство и административные распоряжения по внешней и внутренней торговле». В этом же органе помещаются и издаваемые НКТоргом в порядке ведомственного администрирования и регулирования внешней торговли обязательные постановления, приказы, распоряжения и инструкции.

Систематизированный «Сборник действующих декретов и постановлений по внешней торговле», составленный Правовым отделом НКТорга, выпускается Издательством НКТорга отдельными выпусками.

¹⁾ Основные нормы организации государственной монополии внешней торговли содержатся в нижеследующих действующих ныне узаконениях: Конституция СССР, ст. ст. I, п. «ж», 37, 49, 51, 53, 67; Декрет СНК РСФСР от 22 апреля 1918 г. о видоизменении внешней торговли (СУ, 1918 г. № 34, ст. 432); Декрет СНК РСФСР от 11 июня 1921 г. об организации внешней торговли и товарообмена РСФСР (СУ, 1920 г. № 53, ст. 235); Пост. Президиума ВЦИК от 13 марта 1922 г. о внешней торговле (СУ, 1922 г. № 24, ст. 266); Пост. ВЦИК и СНК от 16 октября 1922 г. о внешней торговле (СУ 1922 г. № 65), ст. 846; Декрет ВЦИК и СНК от 12 апреля 1923 г. о внешней торговле (СУ, 1923 г. № 31, ст. 345); Инструкция по применению последнего декрета, утвержденная СТО 18 апреля 1923 г. (СУ, 1923 г. № 23, ст. 359); Пост. СНК РСФСР от 12 апреля 1923 г. о контингентах, лицензиях и удостоверениях на ввоз и вывоз (СУ, 1923 г. № 40, ст. 424), а также в ряде других постановлений высших органов РСФСР и СССР, касающихся тех или иных отдельных вопросов техники внешней торговли Союза.

Узаконения по внешней торговле, помимо общих официальных органов печати, публикуются в при-

ного ведомства. Так, обр. функции НКТорга СССР в области внешней торговли должны быть, впредь до издания положения о новом наркомате, определяемы Положением о б. НКВнешторге СССР, утвержденным ЦИК Союза 12 ноября 1923 г.¹⁾ Суммируя постановления отдельных статей этого Положения, представляется возможность свести возложенные на НКТорг задачи в области внешней торговли к нижеследующим:

а) Осуществление мероприятий по развитию торговых сношений Союза с иностранными государствами и по организации монополизированной торговли.

б) Руководство внешним товарооборотом Союза, осуществляемое на основе монополизированной торговли, экспортно-импортных планов и регулирующего воздействия на отдельные операции.

в) Заведывание таможенным делом Союза.

г) Оперативное регулирование деятельности всех допущенных к участию во внешнем торговом обороте организаций.

д) Осуществление мероприятий, необходимых для обеспечения интересов внешней торговли в области транспортных, страховых, складочных, товаро-кредитных и иных операций, имеющих подсобное к внешнему товарообороту значение.

е) Надзор за соблюдением относящихся к внешней торговле узаконений и правил.

Осуществление указанных задач организационно распределяется между центральными управлениями Наркомата²⁾. Помимо управлений, входящих в состав Наркомата, при последнем состоят особые постоянные органы ведомственного и междуведомственного состава, действующие на основании специальных о них положений. Эти органы: Плановая комиссия, имеющая задачей разработку и составление проектов импортных и экспортных планов Союза, вносимых через Государственную плановую комиссию на утверждение СТО; Таможенно-тарифный комитет—межведомственный орган, рассматривающий вопросы по введению новых таможенных тарифов, по изменению таможенных ставок, по установлению списков товаров, запрещаемых к ввозу или вывозу, и другие вопросы, относящиеся к практике применения тарифов и таможенного устава; Центральная

комиссия по борьбе с контрабандой; Центральное фрахтовое совещание, имеющее задачей регулирование фрахтового дела в связи с перевозкой экспортных и импортных грузов, и, наконец, Лицензионное совещание, как подсобный орган по вопросам распределения плановых контингентов и выдачи соответствующих лицензий, и др.

Современная структура Наркомата исходит из принципа отделения регулирующих функций от функций оперативных: в то время как первые остаются всецело в ведении комиссариатского аппарата в тесном смысле,—самое осуществление операций по внешней торговле на Наркомате, как таковой, в лице его центральных управлений, не возлагается. Задачи Наркомата в этой области сводятся к руководству внешней торговой деятельностью подведомственных ему торговых аппаратов, к числу которых относятся как непосредственные его торговые органы, так и самостоятельные торговые организации.

2. Местные органы НКТорга в пределах Союза

Органами НКТорга СССР в отдельных республиках являются Уполномоченные общесоюзного Наркомата при СНК союзных республик.

Общие законодательные нормы, определяющие права и обязанности Уполномоченных, содержатся как в Конституции Союза (ст.ст. 53 и 67), так и в Положении о б. НКВнешторге от 12 ноября 1923 г. Согласно этим нормам, Уполномоченных, содержащих как в Конституции НКТоргу и одновременно входят в состав СНК соответствующей союзной республики, с правом совещательного или решающего голоса, по решению ЦИК данной республики.

Уполномоченный выполняет на территории данной республики, в пределах распоряжений НКТорга, обычные регулирующие функции, аналогичные выполняемым центральными органами НКТорга в общесоюзном масштабе.

С разрешения НКТорга, в целях наблюдения и содействия при проведении за границей операций по внешней торговле, связанных с обслуживанием нужд данной союзной республики, Уполномоченные могут назначать своих представителей в состав соответствующих торговых представительств Союза.

В составе республиканских НКТоргов по линии внешней торговли образуются Экспортно-импортные управления, каковые должны представлять собою специальные ячейки по вопросам внешней торговли, составляющие аппарат Уполномоченных.

¹⁾ СУ. 1923 г. № 108, ст. 1035.

²⁾ В настоящее время (июль 1928 г.) в составе НКТорга СССР имеется Управление заграничными операциями, являющееся центральным органом по руководству и регулированию внешнеторговых операций.

3. Органы НКТорга за границей

Заграничными органами НКТорга являются торговые представительства (торгпредства) СССР в иностранных государствах.

Ст. 23 Положения о 6. НКВнешторге определяет торговые представительства как органы НКВнешторга, составляющие в то же время «часть соответствующих полномочных представительств СССР за границей» и входящие в состав последних. То же повторяет ст. 1 Пост. ВЦИК и СНК от 16 октября 1922 г., согласно которой «НКВнешторг осуществляет свою деятельность за границей через посредство торговых представительств», «образующих непрременную составную часть полномочного представительства в каждой данной стране». Ст. 1 Декрета ВЦИК и СНК от 12 апреля 1923 г. определяет торгпредства РСФСР, как «основные торговые органы РСФСР» за границей.

В противоположность принципу соблюдения регулирующих и оперативных функций, положенному в основу структуры центральных и местных органов НКТорга в пределах СССР, в торгпредствах сказанные функции принципиально объединяются, так что эти представительства являются одновременно и регулируемыми органами НКТорга и основным торгово-оперативным аппаратом Союза в иностранных государствах. К задачам торгпредств по регулирующей части, в частности, относится: общее представительство экономических интересов СССР в стране пребывания торгпредства, изучение народного хозяйства этой страны, соответствующая экономическая информация учреждений СССР и иностранных рынков, надзор и контроль за внешней торговой деятельностью в стране пребывания всех юридических лиц СССР и надлежащее ее регулирование. На обязанности торгпредств в коммерческой части лежит выполнение оперативных функций как по заданиям НКТорга, так и по поручениям других организаций и лиц.

В состав торгпредств в пунктах, представляющих особый интерес для той или иной союзной республики, по соглашению НКТорга и СНК данной республики, вводятся представители союзной республики, при чем в представительства, при которых организуются особые советы, представитель союзной республики входит в качестве члена этих советов.

В качестве постоянных органов, при некоторых торгпредствах существуют особые концессионные комиссии, действующие по указаниям ГКК при СНК СССР и ведающие вопросами, связанными с привлечением иностранных

концессионеров. Подобные комиссии имеются в настоящее время при торгпредствах в Берлине, Париже, Риме, Токио и Стокгольме.

В состав торгпредств могут входить также представители некоторых др. ведомств, кроме НКТорга. Такими представителями, помимо постоянных агентов различных государственных учреждений, командированных для технического содействия при проведении торгпредствами коммерческих операций, являются, в частности, уполномоченные ВСНХ, специально представляющие за границей интересы промышленности СССР и принимающие участие в регулирующей деятельности торгпредств по вопросам выдачи лицензий и наблюдения за выполнением торговых заданий органов ВСНХ.

Торгпредства за границей являются органами, объединяющими торговую деятельность всех вообще учреждений и организаций СССР, выступающих на иностранных рынках. В этом отношении представители всех этих учреждений и организаций во время своего пребывания за границей в своей работе подконтрольны торгпредствам¹⁾.

Помимо торговых представительств СССР, в отдельных странах, по усмотрению НКТорга СССР, могут быть учреждаемы торговые агентства с регулируемыми или оперативными функциями, определяемыми в каждом отдельном случае самим Наркоматом.

Таковы органы, осуществляющие нашу импортную торговлю.

ИМПОРТНЫЙ ПЛАН И КВИНТЕНТЫ ИМПОРТА

Порядок осуществления плановых задач в настоящее время предусматривается рядом нормативных актов, исходящих как от высших органов власти СССР, так и от ведомств внешней торговли, на органы которого, в силу Положения о 6. НКВнешторге²⁾, возлагается «разработка для внесения через Госплан на утверждение СТО импортно-экспортного плана Союза СССР и наблюдение за выполнением утвержденного плана».

План внешней торговли Союза составляется из предварительных планов по отдельным входящим в Союз республикам и из плановых предположений общесоюзного характера. Предварительные планы по отдельным союзным республикам составляют Уполномоченными НКТорга СССР при союзных республиках и, по рассмотрении их подлежащими республиканскими ор-

¹⁾ Инстр. СТО и Пост. ВЦИК и СНК от 12 апреля 1923 г., ст. ст. 22, 23; см. также Пост. ВЦИК и СНК от 16 октября 1922 г. о внешней торговле, ст. 1;

²⁾ Полож. о 6. НКВнешторге, ст. ст. 2 в., «а» 7, п. «б».

ганами, препровождаются в НКТорг СССР. Предположения общесоюзного характера включают задания, подлежащие выполнению организациями общесоюзного масштаба, в частности, торговым аппаратом находящихся в ведении НКТорга СССР акц. о-в, государственных производственных предприятий, пользующихся правом самостоятельного выхода на внешние рынки, и ряда концессионных предприятий.

НКТорг СССР, на основании представленных отдельными союзными республиками планов и плановых предположений центра, составляет общесоюзный план и представляет его на рассмотрение в общий плановый орган Союза — Союзный госплан, после чего план вносится на утверждение СТО СССР.

План внешней торговли является, так обр., своего рода сводкой статей, предусматривающих количество наметаемых на плановый период к вывозу из СССР и ввозу в его пределы товаров. Однако, отдельные статьи этого плана по своему значению представляются не вполне равноценными. Построенный на принципе обеспечения определенного торгового баланса (активного или нейтрального) и учета интересов производственных сил внутри страны, этот план, в одной своей части, носит характер ориентировочный, а в другой — складывается из твердо установленных контингентов для отдельных статей ввоза и вывоза. В настоящее время все статьи импортного плана являются строго контингентированными. Построение плана в части контингентированных его статей и, следовательно, всего импортного плана, в его целом, подвергается воздействию некоторых специальных норм, в частности, предусмотренных в Пост. СНК РСФСР от 12 апреля 1923 г. о контингентах, лицензиях и удостоверениях¹⁾.

В силу упомянутого постановления СТО, по представлению НКТорга, согласованному с Госпланом, устанавливаются периодические контингенты на основные предметы, ввоз которых подлежит ограничению.

Установленные СТО контингенты распределяются НКТоргом СССР, выделяющим соответствующие части контингентов в распоряжение НКТоргов союзных республик, а известную часть — сохраняющим в распоряжении своих центральных органов.

Распределение контингентов производится в соответствии с Пост. СНК СССР от 30 марта 1926 г. о лицензионных совещаниях²⁾.

Согласно этому постановлению, при НКТорге СССР состоит Лицензионное

совещание междуведомственного состава. В задачи этого Совещания входит распределение плановых контингентов на общесоюзные контингенты и контингенты союзных республик, а также распределение общесоюзных контингентов между отдельными субъектами торговли. Все постановления Совещания требуют утверждения НКТорга СССР. Аналогичные Совещания учреждаются и при Уполномоченных НКТорга СССР при СНК союзных республик, при чем к ведению их относится распределение выделенных в распоряжение республик контингентов между отдельными республиканскими субъектами торговли.

Составляемый на изложенных выше основаниях и распределяемый для его выполнения через центральные органы НКТорга и его уполномоченных на местах общесоюзный план импортной торговли фактически осуществляется через торговые аппараты отдельных многочисленных организаций. Согласование деятельности этих организаций с общеплановыми заданиями достигается при помощи регулирующего воздействия НКТорга на отдельные импортные операции, в частности, путем применения лицензионной системы.

Перейдем теперь к формам и способам регулирования наших импортных операций.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Регулирующее воздействие государства на отдельные импортные операции осуществляется в формах, различаемых как в зависимости от методов оказываемого государством воздействия, так и от непосредственной цели, преследуемой теми или иными приемами регулирования.

Формы указанного воздействия могут быть по существу сведены к нижеследующим: 1) административное регулирование, под которым разумеются формы регулирования, осуществляемые методами непосредственного контроля государства над каждой импортной операцией и отдельными ее моментами; 2) оперативное регулирование, воздействующее на внешнеторговые операции путем непосредственного участия государственных органов в самом совершении указанных операций, и, наконец, 3) экономическое воздействие, осуществляемое методами таможенно-тарифной политики.

1. Административное регулирование

К области административного регулирования, в частности, относятся: а) лицензионная система, б) меры каче-

¹⁾ СУ. 1923 г. № 40, ст. 424.

²⁾ СУ. 1926 г. № 23, ст. 183.

ственного регулирования импорта и в) проверка правомерности ввоза, осуществляемая при помощи таможенного аппарата.

а) Лицензионная система

Под лицензионной системой надлежит понимать порядок совершения внешнеторговых операций, основанный на допущении или запрещении каждой отдельной операции подлежащими органами НКТорга и на установлении этими органами условий ее осуществления¹⁾.

Сущность указанного порядка и последующие им задачи заключаются как в плане централизованном регулировании внешнего товарооборота СССР путем контроля контингентов, подлежащих ввозу или вывозу, так и в обеспечении желательных условий сбыта экспортных или приобретения импортных товаров. В этих целях государство сохраняет за собой дискреционное право допускать или запрещать каждую отдельную внешнеторговую операцию и, в частности, при допущении операции — определять порядок и условия, на которых должна быть осуществлена входящая в эту операцию внешнеторговая сделка.

Лицензионный порядок, вообще говоря, распространяет свое действие на каждую операцию по внешнему товарообороту, независимо от того, производится ли она организацией, постоянно участвующей во внешнем товарообороте (в качестве ли субъекта государственной монополии или в качестве допущенной к производству операции в изъятие из этой монополии), или же эта операция носит единичный и случайный характер.

Каждая внешнеторговая операция, по существу своему, включает два основных момента: заключение соответствующей импортной или экспортной сделки и самый акт ввоза или вывоза товара (импорт и экспорт как таковые). Основные задачи лицензионного регулирования требуют воздействия на оба указанных момента. Соответственно этому, выдаваемые органами НКТорга в порядке применения лицензионной системы разрешения на осуществление импортных операций охватывают как разрешение на совершение импортной сделки по приобретению товара, так и допущение самого ввоза товара из-за границы в СССР. Однако, последовательность указанных моментов импортной операции может быть различна, т.е. либо заключение сделки может предшествовать ввозу, либо, напротив, может ввозиться в страну еще незапроданный товар. С другой стороны, самая импортная сделка мо-

жет совершаться либо в пределах СССР либо на заграничной территории. Поэтому непосредственный порядок лицензионного регулирования органами НКТорга обоих указанных моментов импортной операции может видоизменяться.

Предусматриваемый действующим законодательством общий порядок лицензионного регулирования имеет в виду наиболее обычные случаи импортных операций, связанные с совершением импортных сделок на внешних рынках, т.е. на заграничной территории. В этом отношении законодательство СССР различает операции, совершаемые на основе т. н. «лицензий», и операции, осуществляемые на основании «удостоверений».

Под импортными лицензиями, вообще говоря, надлежит разуметь выдаваемые НКТоргом или подлежащими его органами разрешения той или иной организации на право приобретения на внешнем рынке какого-либо импортного товара. В лицензии указывается и порядок совершения соответствующей импортной сделки, являющийся обязательным для обладателя лицензии.

Устанавливая общие основания для осуществления операций на основе лицензий, закон²⁾ предусматривает как общее правило, что «обладатели лицензий используют таковые для реализации через аппарат НКВнешторга (ныне НКТорга СССР) за границей».

В соответствии с этим лицензия, по общему правилу, выдается для использования их «через аппарат торгпредства», т.е. на условиях осуществления соответствующей импортной сделки на основе поручения, даваемого торгпредству.

В отличие от импортных лицензий, под импортными удостоверениями закон имеет в виду разрешения на право закупок импортных товаров, приобретение которых на внешнем рынке производится не в порядке, предварительно указываемом НКТоргом, а на основе сделок, заключаемых на внешнем рынке самой импортирующей организацией, в силу предоставленных ей законом правомочий, непосредственно от своего имени. Удостоверения, так обр., выдаются, по общему правилу, лишь тем организациям, которые обладают по закону или в силу заключенных с ними концессионных договоров т. н. правом самостоятельного выхода на внешние рынки и производства там непосредственных операций через специальные свои представительства.

Задачи лицензионного регулирования при операциях, осуществляемых на основе удостоверений, обеспечиваются

¹⁾ См. Декрет СНК от 16 июня 1920 г., ст. 2, и, 6* и прим. (СУ. 1920 г., № 53, стр. 235).

²⁾ Ст. 16 Пост. СНК СССР от 12 апреля 1925 г. (СУ. 1925 г. № 40, стр. 424).

путем контроля торгпредств за сделками, самостоятельно заключаемыми на внешних рынках получившими удостоверение организациями. В целях этого контроля закон обязывает получающие удостоверение организации осведомлять торгпредства СССР о каждой предполагаемой этими организациями сделке, на которые торгпред вправе налагать мотивированное запрещение.

В соответствии с изложенным, с точки зрения общих лицензионных принципов, нет существенного различия между лицензиями в узком смысле слова и удостоверениями: если оставить в стороне формальный момент фиксации законом организаций, которым удостоверение подлежат выдаче, таковые являются лишь одной из разновидностей той же лицензии. Поэтому и на практике удостоверение обычно выдается в форме лицензий, отличаясь от них лишь отметкой об условиях их реализации, а именно «под контролем торгпреда».

Лицензии (и удостоверения) выдаются НКТоргом СССР, Уполномоченными его в союзных республиках и другими местными органами НКТорга, которым последний это право предоставляет. Согласно Пост. СНК СССР от 30 марта 1926 г. о Лицензионных совещаниях, эти последние, между прочим, ведут «рассмотрением и разрешением вопросов о выдаче в пределах годового и квартальных планов лицензий и удостоверений». Поскольку постановления Лицензионных совещаний требуют утверждения НКТорга или его органов, эти Совещания являются по указанным вопросам совещательными инстанциями при НКТорге Союза и НКТоргах отдельных республик. Пост. от 30 марта 1926 г. вместе с тем предусматривает возможность выдачи лицензий и без проведения их через Лицензионное совещание, однако ограничивая эти случаи «мелкими разрозненными» заявками. Общая сумма таких лицензий устанавливается СТО, а предельные размеры сумм, на которые могут выдаваться такие лицензии на каждый квартал, определяются Лицензионным совещанием.

Лицензии выдаются согласно утвержденному СТО импортному плану, и, поскольку таковой является строго контингентированным, они выдаются в пределах установленных планом контингентов ввоза и в соответствии со схемой распределения этих контингентов между отдельными общесоюзными и республиканскими импортирующими организациями.

В случаях заключения импортных сделок не на внешнем рынке, а в пределах СССР, изложенный порядок лицензионного регулирования не-

сколько видоизменяется, а именно: осуществление сделок, заключаемых на территории Союза заинтересованной организацией непосредственно с соответствующим иностранным контрагентом или его представителем, в основе своей имеет не лицензию или удостоверение НКТорга, а предварительное согласование непосредственно с самим НКТоргом условий предполагаемой сделки и окончательное утверждение этой последней Наркоматом.

В свою очередь, осуществляемый на основе такой сделки ввоз товаров из-за границы требует последующей выборки соответствующих лицензий или разрешений на ввоз, выдаваемых в согласии с условиями утвержденной НКТоргом импортной сделки.

б) Качественное регулирование импорта

Компетенция б. НКВнешторга в области регулирования качественной стороны ввоза установлена Положением о б. НКВнешторге, согласно коему на Управление регулирования Наркомата возлагается «установление, по соглашению с подлежащими ведомствами, номенклатуры и стандартов экспортных и импортных товаров».

В частности, в отношении импортных товаров, закупаемых для ввоза в СССР на зарубежных рынках, НКТоргом принимаются необходимые меры к организации соответствующего порядка их испытания и приемки, в целях проверки их качества и установления соответствия их требованиям, предъявляемым заинтересованными в их ввозе организациями.

В соответствии с этим, б. НКВнешторгом были изданы специальные правила об испытании и клеймении импортных товаров¹⁾, содержащие основные и руководящие нормы по изложенному предмету, обязательные для всех участвующих во внешнем товарообороте организаций и лиц.

Согласно этим правилам, закупаемые за границей для ввоза в СССР товары должны подвергаться обязательной приемке и предварительному испытанию химическому, механическому и т. п., в зависимости от рода товаров и предъявленных к ним требований.

Указанные предварительные испытания и приемка могут производиться как самим торгпредством через особые назначаемые им приемочные комиссии, так и непосредственно организациями, самостоятельно выступающими на внешних рынках, через специальных их приемщиков. В последнем случае, однако, приемка производится под надзором торгпредства, наблюдающего за

¹⁾ Циркуляр б. НКВнешторга от 9 марта 1923 г. № 76.976 (Сборник, вып. 1, стр. 96).

правильностью приемки и производимых испытаний товаров.

Подробные правила, касающиеся порядка испытания и приемки, а равно соответствующие нормальные технические условия в отношении отдельных видов товаров разрабатываются НКТоргом совместно с заинтересованными организациями.

Все принимаемые товары, равно как и отбираемые для испытания образцы их, подвергаются особой клейменности и пломбированию, производимым органами торгпредства.

О состоявшейся приемке составляется подробный акт, содержащий все необходимые цифровые данные, характеризующие качество принятого груза, перечень произведенных испытаний, а равно указание соответствующих приемщиков товара.

Отправка товара в СССР без предварительного испытания и приемки может быть допущена лишь по особому в каждом отдельном случае разрешению торгпредства или для определенных категорий товаров по специальному указанию НКТорга¹⁾.

в) Таможенный контроль

В ряде органов НКТорга, выполняющих функции административного регулирования, особое место принадлежит таможенному учреждению. При существующей у нас системе внешней торговли, они прежде всего имеют значение аппарата, охраняющего фискальные интересы государства по обложению ввозимых и вывозимых товаров соответствующими таможенными пошлинами и другими падающими на них сборами. Кроме того, они выполняют роль органов, фактически контролирующих правильность прохождения грузов через границу, с точки зрения требований, обусловливаемых действующим в СССР разрешительно-запретительным порядком ввоза и вывоза.

Организация, правомочия и порядок деятельности таможенного аппарата НКТорга предусматриваются Таможенным уставом СССР, утвержденным Президиумом ЦИК СССР 12 декабря 1924 г.²⁾, и издаваемыми НКТоргом, в развитие отдельных статей его, Правилами.

Ст. 29 ТУ предусматривает, что к пропуску через границу СССР допускаются лишь грузы, разрешенные к ввозу и вывозу действующими в СССР законоположениями НКТорга и его органов. В частности, таможен-

ные учреждения обязаны не пропускать через границу грузов, следующих без установленных лицензий и удостоверений или основанных на них ввозных свидетельств³⁾. В соответствии с этим, согласно ст. 180 ТУ, импортные грузы выпускаются из ведения таможи не иначе, как «по представлении в надлежащих случаях установленных разрешений на их ввоз в пределы СССР или вывоз за границу». В случае привоза из-за границы товаров без указанных разрешений, таковые могут быть приобретены у грузораспорядителей НКТоргом. При отказе последнего от приобретения товаров, грузы, не запрещенные к ввозу, могут быть вывезены грузораспорядителями обратно за границу в течение месячного срока со дня получения грузораспорядителем объявления об отказе НКТорга приобрести их, а грузы, запрещенные к ввозу, — в месячный срок со дня их привоза. В случае невывоза товаров за границу в указанные сроки, они поступают безвозмездно в собственность государства.

Ст. 260 ТУ (в редакции, установленной Пост. ЦИК и СНК СССР от 30 июля 1926 г.) приравнивает отдельные случаи нарушения лицензионных правил к контрабанде. В частности, признается контрабандой сбыт на сторону за плату товаров и предметов, пропускаемых в СССР из-за границы по лицензиям, но с запрещением сбыта. Обнаружение контрабандных правонарушений составляет задачу таможенных органов, каковые, между прочим, вправе налагать за эти правонарушения административные взыскания. Поэтому упомянутая статья 260 ТУ равным образом должна быть рассматриваемая как норма, определяющая функции таможенного аппарата по контролю за соблюдением установленного действующей системой лицензионного порядка ввоза.

2. Оперативное регулирование

В противоположность т. н. административному регулированию, выражающемуся в непосредственном административном контроле органов НКТорга над каждой относящейся к ввозу операцией и над отдельными ее моментами, другой вид осуществляемого НКТоргом регулирования — оперативное регулирование — состоит в фактическом участии органов НКТорга в самом совершении той или иной импортной операции.

В силу действующего лицензионного порядка, строго говоря, каждая импортная операция (за исключением

¹⁾ Цитированный циркуляр 6. НКВнешторга за № 76.976 допускает наличие от предварительного испытания для отправляемых в СССР иностранных химических товаров, а также для товаров определенных марок, закупаемых у всемирно известных фирм.

²⁾ СУ. 1925 г. № 8, ст. 55.

³⁾ См. также ст. 266 ТУ

лишь операций, осуществляемых организациями, обладающими правом самостоятельного выхода на внешние рынки) в конечном итоге совершается непосредственно торгпредством, заключающим сделку с иностранным контрагентом, т. е. осуществляется органом Наркомата, призванного охранять интересы государства в области внешней торговли и руководить этой последней.

Такая система, естественно, представляет максимальную возможность обеспечить соответствие каждой операции общегосударственным предположениям и интересам.

Оперативное регулирование НКТорга, помимо того, проявляется в виде участия последнего в непосредственном направлении оперативной деятельности отдельных предприятий, ведущих операции по внешней торговле. Такое участие НКТорга обеспечивается путем вхождения его в качестве пайщика или акционера в те или иные организации акционерного и товарищеского типа и путем включения Наркоматом своих представителей в состав органов управления подобных предприятий.

Указанное оперативное руководство НКТорга деятельностью подведомственных ему торговых предприятий касается самых разнообразных сторон этой деятельности, начиная с вопросов чисто организационных и затрагивая моменты организационного, финансового и контрольно-ревизионного характера.

3. Экономическое воздействие на импортные операции

Наряду с административным регулированием импорта СССР с количественной его стороны — при помощи лицензионного механизма, и качественной — путем приемки импортных грузов, действующее законодательство предусматривает и ряд иных мероприятий, имеющих целью, путем соответствующего экономического воздействия на ввоз, дополнить, а в отдельных случаях и внести необходимые коррективы в лицензионное регулирование.

Необходимо, однако, отметить, что упоминаемые формы экономического воздействия государства на импортные операции охватывают не только мероприятия, специально направленные на достижение определенного эффекта в самом процессе внешней товарообмена, но и чисто фискальные мероприятия.

Основной формой такого экономического воздействия государства на импортные операции являются действующие в СССР ввозные таможенные тарифы.

В настоящее время по границам СССР действуют: 1) Общий привозной тариф;

2) Дифференциальный тариф для товаров, привозимых через порты Великого океана и сухопутную границу с С. Китаем; 3) Мурманский дифференциальный тариф и 4) Тариф для товаров, привозимых через порты Каспийского моря, а также через Азиатскую сухопутную границу до Монголии и С. Китая. Указанные тарифы вошли в общий Свод таможенных тарифов СССР, утвержденный СНК СССР 11 февраля 1927 г.¹⁾

Первый из указанных тарифов содержит в себе: а) росписи товаров, разрешенных к привозу, включающую свыше двухсот статей облагаемых и не облагаемых пошлиной товаров, и б) росписи товаров, запрещенных к ввозу, охватывающую до десяти товарных статей.

Второй действует для портов Великого океана и по сухопутной границе с С. Китаем и содержит свыше 15 привозных статей.

Мурманский дифференциальный тариф, установленный для товаров, привозимых и вывозимых через порт Мурманск, содержит в себе, между прочим, перечень товаров, пользующихся при их провозе через указанный пункт предусмотренной этим тарифом скидкой с пошлинных ставок, фиксированных в статьях общего тарифа по привозной торговле. При этом размер скидки, установленных в отношении свыше пятидесяти статей общего привозного тарифа, колеблется для некоторых товаров в зависимости от того, провозятся ли они в зимнюю или летнюю навигацию.

Последний из упомянутых тарифов действует для товаров, привозимых через порты Каспийского моря, а также через Азиатскую сухопутную границу от Черного моря к востоку до пункта пересечения границы СССР с границами Монголии и С. Китая и переходящих из стран, прилегающих к побережью Каспийского моря и указанной сухопутной границе. Этот тариф содержит свыше 25 привозных статей и оговорку о том, что все не поименованные в нем товары, а равно некоторые поименованные, в случае их привоза не через границы, специально оговоренные в соответствующих статьях этого тарифа, пропускаются по общему таможенному тарифу по привозной торговле.

Тарифы в отдельных своих статьях, по мере надобности, дополняются и изменяются СНК СССР по представлению Таможенно-тарифного комитета.

В отдельных случаях, на основе постановлений СНК, допускаются те или иные изъятия из действия перечисленных тарифов. В частности, такие

¹⁾ См. зак. СССР, 1927 г., № 8, ст.ст. 78 и 79.

изъятия чаще всего носят характер временной льготы, заключающейся в беспрошльном пропуске, в пределах указанного срока, определенных категорий товаров в тот или иной район СССР. Примером таких льгот является беспрошльный пропуск из-за границы на рыбные промыслы Д. Востока, в период навигации, предметов снаряжения, продовольствия и одежды, беспрошльный ввоз и вывоз товаров на Куяндинскую ярмарку, беспрошльный ввоз товаров через Архангельский порт и т. д.

Наконец, действующий ТУ предусматривает ряд случаев освобождения от оплаты пошлины товаров, перемещение кои носит случайный характер и экономически неравноценно нормальному переходу товаров из оборота одного государства в другое.

Случаи таких освобождений от таможенных пошлин, в частности, предусмотрены в ст. 163 ТУ и касаются, напр., привозных товаров, подвергшихся порче в пути, и др.

4. Особые условия импорта по отдельным товарам

На основе изложенных выше методов регулирования, государство обеспечивает выполнение тех общих плановых заданий, которые им предусматриваются в отношении внешнего товарообмена СССР.

В свою очередь, осуществляемое органами НКТорга в пределах общего плана регулирование подчиняется, в отношении отдельных объектов импорта, действию ряда специальных норм, как не зависящих от моментов планового регулирования, так и непосредственно с этими моментами связанных.

а) Товары, воспрещенные к ввозу

К числу таких норм, в частности, относятся предусмотренные таможенными тарифами СССР и отдельными постановлениями высших органов власти запрещения или ограничения ввоза некоторых предметов по соображениям государственной безопасности, охраны культурных ценностей, народного здоровья, предупреждения заноса вредителей и т. д.

В отношении импорта подобные запрещения и ограничения содержатся, прежде всего, в ст.ст. 220—228 ввозного таможенного тарифа и касаются ввоза оружия, снарядов, боевых припасов, аннулированных ценных бумаг, билетов иностранных лотерей или лотерейных займов, опия, гашиша и приспособлений для их курения, рыболовных ягед, порнографических произведений,

предметов с потайными помещениями, вредных для СССР в политическом или экономическом отношении печатных произведений, чертежей, рисунков и т. п., этикеток и всякого рода упаковок с товарными знаками иностранных фирм, привозимых не при товаре, посуде и других предметах упаковки с потайными помещениями, живых голубей.

Особые правила предусматриваются в отношении импорта крепких напитков, наркотических, ядовитых и сильно действующих средств, врачебных средств, золота, серебра, платины и изделий из них, автомобилей, самолетов и их частей, биноклей, взрывчатых веществ, виноградных лоз и вообще заграничных растений, охотничьего оружия, игровых карт, шкур котиков и т. п.

Не входя в детальное рассмотрение упомянутых выше запретительных и ограничительных норм ввоза, отметим, что одни из них носят более категорический характер, рассчитаны на длительность их применения и, в силу этого, включены в таможенные тарифы; другие носят временный, чисто плановый характер и устанавливаются, по большей части, отдельными постановлениями СТО и Госплана в порядке уточнения плановых директив.

Товары, в отношении ввоза которых тарифом установлены особые правила, при невыполнении этих правил выпуску из таможен не подлежат, даже и при наличии выданных на них лицензий.

б) Товары, требующие специальных разрешений

Для некоторых товаров выдача лицензий обусловлена наличием положительного заключения заинтересованного в импорте данного товара ведомства или организации, без которых заключений НКТорг лицензий не выдает.

Примером таких выдаваемых НКТоргом, согласованно с другим учреждением, лицензий являются лицензии на тракторы (выдаются по согласованию с тракторной комиссией Госплана), на кинофильмы (по соглашению с НКПром), мельничное оборудование (с Мельстроем и его отделениями), на некоторые категории электроизделий (с Госпланом) и др.

в) Безлицензионный ввоз

В изъятие из рассмотренного выше общего лицензионного порядка внешнего товарообмена СССР, в особо предусмотренных законом или распоряжениями центральных органов НКТорга случаях, по отдельным участкам границы СССР допускается на тех или

инных основаниях свободный (безлицензионный) провоз тех или иных товаров.

В одних случаях безлицензионный товарообмен связывается со строго определенным кругом торговых операций на определенный, заранее фиксированный срок. В других — свободный провоз товаров допускается без ограничения его определенным сроком и фактически, в пределах действия правил о безлицензионном товарообмене, является основной формой осуществления импортных операций.

В частности, ограниченный определенным сроком безлицензионный ввоз товаров нередко устанавливается для операций участников ярмарочного торга; в этих случаях он носит характер временной льготы, имеющей целью увеличить и оживить торговый оборот той ярмарки, для участников которой он предусмотрен. Подобные льготы применяются, напр., в отношении Бакинских, Нижегородской и Куяндинской ярмарок для товарообменных операций со странами Востока.

В других случаях безлицензионный провоз товаров связывается с необходимостью облегчить для определенного района условия производства тех или иных промыслов, или вообще содействовать насыщению данного района товарами, в которых испытывает нужду население. Примером таких случаев свободного провоза товаров являются операции, осуществляемые на основании правил о безлицензионном ввозе в период навигации предметов снаряжения, продовольствия и одежды на рыбные промыслы Д. Востока, безлицензионный ввоз товаров для оборудования золотопромышленных предприятий, ввоз товаров для населения Сахалинского округа и т. п.

Безлицензионный провоз товаров и предметов из-за границы допускается иногда в виде особых льгот в отношении, напр., таких предметов, которые необходимы для оборудования и снабжения научных учреждений или учебных заведений, или которые по существу не носят товарного характера и не могут сами по себе служить целям перепродажи. Таковы, напр., постановления о безлицензионном пропуске оттисков научных статей, печатаемых в иностранных изданиях; преис-курантов, каталогов и других рекламных материалов, выписываемых государственными, государственными и кооперативными организациями; чертежей, рисунков, документов, клише, товарных знаков и т. п. предметов, привозимых для представления в комитет по делам изобретений, и т. д.

Наконец, имеются специальные правила о льготном порядке провоза товаров для товарообмена СССР с отдельными странами Востока: Персией, Мон-

голией, Турцией, З. Китаем, Тинь-Тувинской республикой и Афганистаном. Правила эти устанавливаются как на основании заключаемых правительством СССР международных договоров, так и в силу специальных постановлений высших органов Союза.

Допускаемые к безлицензионному и льготному провозу товары в одних случаях определяются путем перечисления их в особых списках, а в других — путем установления в общей форме категорий этих товаров. При этом иногда для ввоза товаров в СССР предусматривается необходимость представления таможенным органам свидетельств о происхождении ввозимого товара; в других случаях, как, напр., в отношении товарообмена с Монголией, товары пропускаются и без представления этих свидетельств.

Упомянутые выше правила безлицензионного или льготного товарообмена являются, как отмечено, лишь изъятием из действующей в СССР общей лицензионной системы и не могут сами по себе рассматриваться как отменяющие действие принципа государственной монополии внешней торговли.

Равным образом, эти изъятия из лицензионного порядка не освобождают импортеров от общего надзора и контроля, осуществляемого НКТоргом СССР и торгпредствами за внешним товарообменом СССР.

До сих пор мы говорили о руководстве импортной торговлей. Теперь перейдем к ее осуществлению.

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИМПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ

УЧАСТНИКИ ИМПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ

Начало государственной монополии, лежащее в основе всей советской системы внешней торговли, определяет и круг тех субъектов, которые могут являться участниками этого оборота и, в частности, его импортной отрасли.

При существовании указанной монополии, единственным торговым деятелем в этой области, осуществляющим внешние торговые операции в виде промысла, может оставаться лишь само государство. На самом деле, действующее законодательство СССР наделяет всей полнотой правомочий по ведению внешней торговли Союза НКТорг СССР, осуществляющий через свои органы — торгпредства СССР за границей — указанную деятельность от лица государства в целом.

Однако, как было разъяснено выше, в результате постепенного процесса децентрализации оперативных функций по осуществлению внешнего това-

рооборота, к задачам непосредственного осуществления торговых операций по внешней торговле в виде промысла, помимо органов НКТорга, был призван целый ряд других государственных организаций, непосредственно НКТоргу не подчиненных.

Пределы полномочий, предоставляемых этим организациям, характер, а равно и самый порядок их деятельности представляются весьма различными. Одни из этих организаций являются чисто торговыми и ведут посредническую торговлю, другие, напротив, осуществляя за границей сбыт товаров своей продукции, могут одновременно приобретать за границей же предметы, необходимые для собственного производства; одни создаются специально для производства внешних торговых операций, являющихся основным или исключительным предметом их деятельности, другие ведут эти операции лишь в качестве побочных или дополнительных к основной их деятельности.

Наконец, отдельным организациям предоставляются неодинаковые права в отношении самого порядка осуществления внешних торговых операций: в то время как одни из них, будучи уполномочены вообще на производство таких операций, обязаны вести их в обычном лицензионном порядке, другие пользуются в этом отношении определенными льготами, получая право на совершение самостоятельных операций на внешних рынках, с подчинением лишь контролю органов НКТорга.

С другой стороны, как было упомянуто выше, помимо государственных органов, ведущих внешнюю торговлю, действующее законодательство допускает к осуществлению промысловых торговых операций с иностранными странами также и другие организации и предприятия, не носящие государственного характера. В частности, подобные права предоставлены некоторым кооперативным объединениям, а также специальным, образуемым для целей внешней торговли, смешанным обществам и отдельным иностранным предприятиям, допускаемым к производству операций на территории СССР. Означенные организации, следовательно, также вступают в ряды субъектов внешней торговли, наряду с органами государства, осуществляющими торговые операции на основе монополии.

Так, обр., все отдельные организации, являющиеся торговыми деятелями в области импортной торговли Союза, могут быть сведены к трем раздельным группам. Первая из них объединяет органы государства, осуществляющие импортную торговлю в пределах принадлежащей государству монополии, а также иные государственные органи-

зации, уполномоченные на производство внешней торговли в виде промысла; вторая — организации, допускаемые к этой деятельности в виде изъятия из общих принципов монополии, на основании отдельных законов или соответствующих концессионных договоров и, наконец, третья — случайных участников внешнего оборота, допускаемых к совершению единичных операций.

1. Осуществители государственной монополии и иные государственные организации

К этой группе организаций, в частности, относятся:

1. Непосредственные оперативные органы НКТорга — торгпредства СССР за границей.

2. Госторги, как хозяйственно обособленные от НКТорга государственные торговые предприятия, специально образованные для ведения внешнеторговых операций.

3. Отдельные государственные предприятия, пользующиеся правом выхода на внешние рынки для самостоятельного ведения торговых операций через своих специальных представителей за границей.

4. Другие государственные предприятия, допущенные к производству внешнеторговых операций, согласно их уставам; в том числе специально образуемые в целях внешней торговли государственные акционерные общества.

а) Торгпредства СССР за границей

Основными торговыми органами для операций на внешних рынках являются торгпредства СССР за границей¹⁾.

Торгпредства уполномочены на ведение внешних торговых операций от лица всего Советского союза в целом; соответственно этому, закон признает обязательными для государства в целом лишь те внешнеторговые сделки, которые заключены НКТоргом СССР или его торгпредствами в отдельных странах²⁾.

Торгпредства, являясь органами НКТорга и составляя в то же время, по точному смыслу действующего за-

¹⁾ Ст. ст. 26—29 Полож. о торгпредствах СССР за границей, утв. НКВнешторгом 11 марта 1924 г. (Прик. 6. НКВнешторга 15 марта 1924 г. № 32. Сборник, вып. 1, стр. 40) См. также ст. 1 Пост. ВЦНК и СНК 18 октября 1922 г. и 2 апреля 1923 г. о внешней торговле.

²⁾ Ст. 4. Пост. ВЦНК и СНК от 16 октября 1922 г. о внешней торговле. Эта статья признает обязательными для государства, помимо сделок, заключенных НКВнешторгом или торгпредствами, лишь сделки, заключенные органами и лицами, специально на то уполномоченными особыми на каждый раз постановлениями ВЦНК, СНК, СТО или 6. НКВнешторга.

конодательства, часть полномочного представительства в данном государстве, не могут быть рассматриваемы как какие-либо хозяйственно обособленные организации, самостоятельно выступающие в обороте.

По общему правилу торгпредства ведут работу исключительно в пределах страны своего пребывания. Заключение ими сделок вне страны пребывания может иметь место или через торгпредство СССР в соответствующем государстве, или непосредственно, но с особого в каждом отдельном случае разрешения НКТорга.

Основную группу импортных операций, совершаемых торгпредствами, составляют операции по приобретению импортных товаров, осуществляемые по поручениям государственных организаций и предприятий, общественных, кооперативных и частных предприятий и лиц, коим разрешено совершение операций на внешних рынках. В силу существующей лицензионной системы, операции на внешних рынках, как общее правило, проводятся «через аппарат торгпредства». Так, обр. торгпредство в большинстве случаев является как бы основным и неизбежным звеном в цепи отдельных лиц, участвующих в процессе перемещения товаров из сферы товарооборота СССР в товарооборот иностранного государства, или обратно. С другой стороны, торгпредства никаких операций за собственный счет не совершают. Следовательно, деятельность их сводится к реализации лицензий, полученных от НКТорга отдельными субъектами, обязанными осуществлять эти лицензии через торгпредства.

Помимо указанных выше операций, торгпредства совершают операции и иных видов. Сюда относятся, напр., принятие представительства отдельных иностранных предприятий, заключение т. н. консигнационных договоров, организация самостоятельных торговых предприятий за границей и участие в таковых и т. п.

Действующим законом ¹⁾ предусматривается право некоторых государственных учреждений, как центральных, так и местных, иметь в составе торгпредств своих постоянных представителей или агентов. Указанные представители имеют своей задачей оказание технического содействия торгпредствам при проведении ими операций для представляемых ими организаций. Представители эти участвуют совместно с торгпредством в торговых переговорах, готовят и разрабатывают проекты соответству-

ющих сделок. Самостоятельно они не выступают, и все необходимые для них операции осуществляются от имени торгпредств, в составе которых они находятся. Однако, если торгпредство отказывается от исполнения своим аппаратом заказов представителей этих учреждений, или если оно не может предложить последним таких же условий, какие предлагаются им иностранными фирмами, торговые представители обязаны, по представлению соответствующего учреждения, предложить торгпредству заключить с указанной ими фирмой и на предложенных ими условиях. При этом торгпредство может отказать в заключении данного договора лишь в тех случаях, когда оно признает заключение его невозможным по политическим соображениям или вследствие коммерческой его невыгодности.

Помимо торгпредств, в качестве торговых органов НКТорга в отдельных странах, могут быть назначаемы торговые агентства. В оперативном отношении торговые агентства выполняют обычные торгово-комиссионные операции, осуществляемые торгпредствами, действуя при этом в объеме выдаваемой торговым агентам доверенности от НКТорга.

Торговые органы НКТорга за границей, в случае необходимости, могут открывать, с разрешения Наркомата, свои отделения или конторы в различных пунктах страны своего пребывания. Функции и правомочия этих отделений определяются пределами возлагаемых на них задач и выдаваемых им от торгпредств доверенностей.

6) Государственные экспортно-импортные торговые конторы (госторги) в отдельных республиках

Государственные экспортно-импортные торговые конторы (госторги) являются основными оперативными органами по внешней торговле внутри СССР для осуществления коммерческих операций на территории отдельных республик Союза ²⁾.

В организационном отношении госторги представляют самостоятельные, хозяйственно-обособленные государственные торговые предприятия, с правами юридического лица, действующие под непосредственным руководством и контролем уполномоченного НКТорга в данной республике и под общим оперативным руководством НКТорга СССР. Доходы, извлекаемые из деятельности госторгов, за исключением установленных отчи-

¹⁾ Декрет ВЦИК и СНК от 12 апр. 1923 г. о внешней торговле, ст. 5; Инстр. СТО к этому декрету от 18 апреля 1923 г., ст. ст. 2, 4, 7, 9, 13—25.

²⁾ Учреждение госторгов при Уполномоченном СССР в союзных республиках предусматривается ст. 17 Полож. о НКТорге. См. также Полож. о гос. торг. предприятиях (СЗ. 1927 г. № 48, ст. 502).

слений в их запасные капиталы, поступающих в доходную смету соответствующих республик¹⁾.

Госторги совершают импортные операции как за собственный счет, так и на комиссионных началах. Все операции госторгов на внешнем рынке совершаются ими в общем лицензионном порядке, т. е. с предварительного в каждом отдельном случае разрешения НКТорга и, как общее правило, через аппараты торгпредств.

Правлениям госторгов предоставлено право иметь в составе торгпредств СССР за границей своих особых представителей. Общими задачами этих представителей является усиление деловых связей между госторганами и коммерческими частями торгпредств, обеспечение интересов госторгов и наблюдение за выполнением поручений госторгов по импорту, экспорту и др. отраслям их деятельности, осуществляемых торгпредствами.

В отдельных странах, в целях объединения деятельности представителей, правлениям госторгов предоставлено право образовывать свои генеральные представительства.

В общем, правомочия, присвоенные представителям госторгов, должны быть признаны аналогичными отмеченными выше правам входящих в состав торгпредств постоянных представителей государственных учреждений. Так же, как эти последние, представители госторгов, по общему правилу, не могут заключать сделок от своего имени, и все их операции совершаются от имени торгпредств. Равным образом, на одинаковых с установленными для представителей государственных учреждений началах, торгпредства в известных случаях обязаны заключать для госторгов сделки на предлагаемых заграничными представителями госторгов основаниях.

в) Государственные предприятия, пользующиеся правом самостоятельного выхода на внешние рынки

Торгпредства СССР, в качестве основных торговых органов Союза за границей, и госторги как специальные торговые предприятия, учрежденные для обслуживания экспортных и импортных нужд отдельных республик внутри СССР, являются организациями, осуществляющими импортные операции в виде основного предмета своей деятельности. Отдельные государственные предприятия, допущенные к самостоятельному производству импортных операций на внешних рынках, напротив

того, осуществляют таковые не в качестве своего основного промысла, а лишь в виде дополнительного или подсобного к основной своей деятельности.

Правомочия этих организаций определены в Пост. ВЦИК и СНК от 16 октября 1922 г. и от 12 апреля 1923 г., а также в Инструкции к этому Постановлению, утвержденной СТО 18 апреля 1923 г. Согласно указанным постановлениям, список хозорганов, пользующихся правом самостоятельного совершения сделок на внешних рынках, устанавливается СТО. В списке этом указывается также, с какими именно товарами упомянутым предприятиям предоставляется право производить непосредственные операции на внешних рынках.

По общему правилу, указанные правомочия предоставляются лишь производственным предприятиям; чисто торговые организации могут получать эти права лишь в исключительных случаях. Каждое предприятие, обладающее правом выхода на внешние рынки по импорту, может приобретать за границей только предметы, необходимые для собственного производства. Перепродажа этими предприятиями приобретенных за границей товаров воспрещается. Так, обр., указанные предприятия, вообще говоря, посреднической торговлей заниматься не могут.

По всем сделкам, непосредственно совершаемым указанными предприятиями на внешних рынках, ответственность падает исключительно на эти последние и ограничивается пределами принадлежащего им имущества. Государство же в целом, народные комиссариаты и отдельные ведомства, которым данные хозяйственные органы подведомственны, не несут по сделкам этих органов никакой солидарной или дополнительной ответственности²⁾.

Не являясь в организационном отношении непосредственно подведомственными НКТоргу, госпредприятия, получившие право самостоятельного выхода на внешние рынки, обязаны, однако, представлять в НКТорг полные годовые отчеты о своих операциях по внешней торговле, равно как соответствующие балансы, не позже трех месяцев по окончании операционного года, т. е. не позже 1 января следующего за операционным года³⁾.

Операции организаций данной категории совершаются ими не по обычным лицензиям, а на основе удостоверений, реализующих под контролем торгпредства. Следует, однако, иметь в виду, что этот особый порядок применяется.

¹⁾ Пост. ВЦИК и СНК от 16 октября 1922 г., ст. 5 и прил.; Инстр. СТО от 18 апреля 1923 г., прил. I и II.

²⁾ Пост. СТО СССР от 15 февраля 1924 года „Сборник“, в. I, стр. 623.

³⁾ Пост. СТО от 4 марта 1924 г. о передаче б. НКВнешторгом в доход казны чистой прибыли по внешней торговле (Прил. к № 12—13 „Внешняя торговля“ за 1924 г.).

со всеми вытекающими из него последствиями, лишь в отношении тех товаров, с которыми соответствующим постановлением СТО этим организациям предоставлено право совершать самостоятельные операции. В случае совершения подобной организацией импортной операции с какими-либо другими товарами, такая операция подчиняется общему лицензионному порядку, изложенный же выше льготный порядок к этим операциям применения не имеет.

К числу организаций, пользующихся в настоящее время правом самостоятельного выхода на внешние рынки для совершения импортных операций, относятся:

а) Текстильный синдикат — по импорту предметов, необходимых для текстильного производства ¹⁾.

б) Кожевенный синдикат — по импорту предметов, необходимых для кожевенного производства ²⁾.

в) Госмедторгпром — по импорту предметов, необходимых для своего производства и предметов своей торговли ³⁾.

г) Государственные организации, допущенные к производству импортных операций согласно их уставам; специальные государственные анд. о-ва

В отличие от госпредприятий, пользующихся правом самостоятельного выхода на внешние рынки, существуют государственные предприятия, которые хотя и приобретают, в силу их уставов или положений, право постоянного занятия внешнеторговой деятельностью, но вместе с тем в отношении порядка совершения операций не пользуются какими-либо изъятиями. Они должны производить их в общем лицензионном порядке через посредство торгпредств СССР за границей.

В частности, уставы производственных предприятий в некоторых случаях предоставляют этим предприятиям право, в виде дополнительного к основной их деятельности промысла, совершать за границей торговые операции по приобретению для себя сырья и предметов оборудования.

Наряду с этим, правомочия подобного характера предоставляются также и чисто торговым предприятиям, напр., организациям синдикатского типа, могущим так обр. осуществлять за границей закупки материалов, необходимых для производственных нужд членов синдиката.

Используя указанные правомочия в виде промысла, государственные предприятия рассматриваемой категории должны быть признаваемы постоянными деятелями внешнего товарооборота СССР, участвуя в этом последнем наряду с органами государства, являющимися осуществителями принадлежащей государству монополии внешней торговли.

При всем том, однако, в области порядка осуществления внешних торговых операций, предприятия этой категории никакими особыми льготами не пользуются и должны совершать свои операции, по обычному выражению их уставов, «с соблюдением всех действующих постановлений по внешней торговле». Так обр. для каждой отдельной операции этих предприятий представляются необходимыми предварительное разрешение НКТорга и общий лицензионный порядок ее совершения.

В ряду организаций рассматриваемой категории особое место занимают специальные государственные предприятия акционерного типа, образование которых предусматривается современной политикой СССР в области построения внешнего торгового аппарата государства.

Указанные объединения, образуемые в форме акц. о-в, наевых товариществ или на синдикатских основаниях, преследуя импортные задачи, имеют своей специальной целью обслуживание потребностей отдельных отраслей промышленности и сел. хоз-ва Союза, при чем эти функции составляют основной предмет их торгового промысла.

Деятельность этих о-в на внешних рынках осуществляется в рамках общего лицензионного порядка. Так обр. о-ва эти каких-либо прав по самостоятельному выходу на внешние рынки не имеют и производят свои операции на обычных основаниях через специальные отделы, образуемые в составе торгпредств.

В некоторые из указанных объединений, в качестве участника-найдика или акционера, — входит и НКТорг, который так обр., помимо обычного регулирования и контроля, может в этих случаях оказывать и оперативное воздействие на деятельность этих предприятий, обеспечивая соответствующее направление работы последних путем включения своих представителей в органы управления этих организаций.

2. Организации и предприятия негосударственного характера

К рассматриваемой группе импортных деятелей внешнего товарооборота СССР должны быть отнесены все те негосударственные организации, которые допущены к промышленным опера-

¹⁾ Пост. СТО от 18 апреля 1923 г. (СУ. 1923 г., ст. 368).

²⁾ См. справку ¹⁾, а также Пост. СТО от 12 октября 1923 г. (Прил. к № 48 „Внешняя Торговля“ за 1923 г.).

³⁾ См. справку ¹⁾, а также Пост. СТО от 4 декабря 1923 г. (Прил. к № 1 „Внешняя Торговля“ за 1924 г.).

циям по импортной торговле в силу специальных постановлений высших органов власти или концессионных договоров, заключенных с ними правительством, и включение которых в число постоянных участников внешнего торгового оборота Союза должно быть, поэтому, рассматриваемо как некоторое изъятие из общих начал государственной монополии внешней торговли.

а) Кооперативные организации

В указанную группу субъектов, в первую очередь, входят крупнейшие кооперативные объединения, к числу коих, прежде всего, принадлежит Центросоюз.

Правомочия Центросоюза в области операций на внешних рынках определяются, в качестве основного акта, Пост. ВЦИК от 13 марта 1922 года о внешней торговле (разд. I, лит. А и Б, п. 4). Согласно Постановлению, в отношении импортных операций Центросоюзу предоставлено право непосредственных сделок с заграничными «обществами кооперативных оптовых закупок и союзами потребительскими обществами».

По ст. 5 разд. I того же Постановления, Центросоюз имеет за границей свои специальные представительства, работающие согласованно с НКТоргом и под его общим руководством.

Известную детализацию взаимоотношений НКТорга и Центросоюза дает циркулярное отношение б. НКВнешторга своим заграничным представительствам от 21 августа 1922 г. за № 6262. Пункт 2 этого циркуляра допускает непосредственные сношения Центросоюза с частными фирмами и предприятиями в тех случаях, «когда Центросоюз удостоверяет, что предлагаемая сделка представляет достаточную выгоду, по сравнению с обычно происходящими операциями, в отношении предоставленного Центросоюзу полного или частичного кредита, либо в смысле более выгодных цен или других каких-нибудь преимуществ».

Правомочия, предоставленные Центросоюзу, распространены также на некоторые др. кооперативные организации, которые так, обр. обладают правом выхода на внешние рынки по импорту на одинаковых с Центросоюзом основаниях. К числу этих организаций относятся: Сельскохозяйственный союз¹⁾, Объединенное заграничное представительство всеукраинских кооперативных союзов (Укркооп)²⁾, Вукопспилка³⁾ и Всекопромсоюз⁴⁾.

Правомочия, предоставленные Центросоюзу и другим приравненным к нему кооперативным организациям в области операций на внешних рынках, сводятся так, обр. к праву непосредственного производства операций с кооперативными заграничными объединениями. Поскольку упомянутые кооперативные центры объединяют собой более мелкие кооперативные организации, они становятся для этих последних необходимыми посредниками в области удовлетворения их импортных потребностей.

В виду этого, а также учитывая фактическую роль указанных кооперативных объединений в качестве деятелей посреднической торговли с широким потребительским рынком, следует признать, что и в области внешней торговли означенными организациями выступают преимущественно как представители посреднической купеческой торговли.

б) Предприятия концессионного типа

К числу частичноправовых организаций, получающих права по осуществлению в виде промысла импортных операций в концессионном порядке, должны быть отнесены две категории предприятий: а) организации смешанного акционерного типа, образуемые с участием государственного и частного (в том числе иностранного) капитала, и б) частные иностранные предприятия, допускаемые к осуществлению внешнеторговых операций на территории СССР.

Смешанные акционерные общества

Организация подобных предприятий для целей внешней торговли была впервые предусмотрена разделом II Пост. ВЦИК от 13 марта 1922 г. о внешней торговле. По смыслу этого постановления, предприятия эти организуются НКТоргом «как для производства торговли вообще, так и специально для производства отдельных операций или по отдельным отраслям торговли». Подобные акц. о-ва могут быть учреждаемы и другими государственными органами; их уставы получают утверждение в концессионном порядке, т.-е. через ГКК и СНК СССР¹⁾.

Права и обязанности акц. о-в ближайшим образом определяются их уставами, а в подлежащих случаях и соответствующими концессионными договорами. Обычно уставы акц. о-в предоставляют им право производить все необходимые для осуществления торгово-посреднической деятельности опера-

¹⁾ Пост. СТО от 9 мая 1923 г. (СУ. 1923 г. № 42, стр. 453).

²⁾ Пост. СТО от 15 февр. 1924 г. («Сборник», в. I, стр. 70).

³⁾ Пост. СТО от 5 марта 1924 г. («Сборник», в. I, стр. 71).

⁴⁾ Пост. СТО от 20 янв. 1925 г. (пр. 208, п. 32).

¹⁾ См. ст. 12 п. 6^а Полож. об акц. о-вах (СЗ. 1927 г. № 48, ст. 560).

ции как за собственный счет, так и на комиссионных началах.

Согласно общему правилу, содержащемуся в Пост. ВЦИК от 13 марта 1922 г., акц. о-ва для производства своих операций могут пользоваться, как внутри страны, так и за границей, существующими органами НКТорга или создавать свои собственные аппараты. В отношении порядка деятельности этих о-в, в большинстве случаев их уставы и заключаемые ими концессионные договоры оговаривают подчинение их всем действующим в области внешней торговли постановлениям, в частности, следовательно, и общему лицензионному порядку совершения операций. С другой стороны, о-вам обеспечивается известная самостоятельность их работы на внешних рынках через посредство их отделений или филиалов, открываемых за границей при условии контроля НКТорга над осуществляемыми ими сделками.

Кроме того, в своей деятельности упомянутые о-ва подчинены общему оперативному руководству НКТорга.

Иностранные фирмы

Помимо смешанных акц. о-в, получающих в концессионном порядке правомочия, ставящие их в ряды постоянных деятелей внешнего товарооборота Союза, подобные же правомочия могут быть предоставлены частным предприятиям в лице иностранных фирм, получающих разрешение на осуществление внешнеторговых (в частности, импортных) операций на территории СССР.

Допущение указанных предприятий может иметь место либо на основании заключаемых с ними правительством Союза концессионных договоров, предусматривающих условия и порядок их деятельности в СССР, либо в порядке разрешений, выдаваемых ГРК.

Заключаемые с иностранными фирмами концессионные договоры предусматривают предоставление этим фирмам на определенных условиях как чисто торговых концессий, так и различных производственных концессий, оговаривающих право концессионера на ввоз в СССР предметов, необходимых для концессии.

Порядок производства такими концессионерами своих торговых операций на внешних рынках ближайшим образом определяется условиями концессионных договоров. Обычно оговаривается подчинение этих операций известному контролю и согласованию с НКТоргом и с торгпредствами.

В отдельных случаях, концессионные договора, предоставляющие иностранным фирмам торговые концессии по

осуществлению операций по экспорту и импорту, предусматривают участие государства в лице НКТорга в извлекаемых концессионером от своей деятельности прибылях, а также включение представителя НКТорга в органы управления предприятием, как бы создавая так. обр. между концессионером и НКТоргом отношения товарищеского типа.

Порядок допущения отдельных иностранных фирм к торговой деятельности в пределах СССР и к открытию ими на территории Союза своих представительств определяется Пост. ВЦИК и СНК от 12 апреля 1923 г.¹⁾ о торговых операциях иностранных фирм и Инструкцией по применению этого Поста, утвержденной 12 мая 1923 г. по соглашению НКВнешторга, НКИД, НКЮ, НКВнутторга, НКВД и ГРК²⁾.

В силу указанных постановлений, иностранные фирмы — как единоличные, так и коллективные предприятия — допускаются к деятельности на территории советских республик и к открытию представительств, отделений, контор и т. д. не иначе, как по получению разрешения на то от ГРК при СНК СССР, выдаваемого последним на основании заключения НКТорга. Иностранные предприятия, допущенные к совершению торговых операций в СССР, осуществляют их с соблюдением всех существующих в СССР законов, в том числе и всех подлежащих постановлений о внешней торговле, если, разумеется, этим предприятиям не предоставлены какие-либо специальные правомочия, в силу заключенных с ними концессионных договоров.

Деятельность свою на территории СССР иностранные предприятия ведут через открываемые ими в определенном пункте СССР постоянные представительства, отделения, конторы и т. п.; во главе их должны стоять лица, обладающие неограниченными полномочиями по представительству данной фирмы. Принадлежащее фирме имущество, находящееся в СССР, должно обращаться на преимущественное удовлетворение претензий, возникших от операций фирмы в пределах Советского союза.

Согласно ст. 2 упомянутого выше Поста. ВЦИК и СНК от 12 апреля 1923 г., государственным учреждениям, производственным государственным предприятиям и их объединениям, кооперативным организациям, а равно частным о-вам и лицам разрешается, с соблюдением действующих законов о внешней торговле, заключать сделки по внешней торговле в пределах СССР только с теми представительствами иностранных

¹⁾ СУ. 1923 г., № 31, ст. 345.

²⁾ СУ. 1923 г., № 43, ст. 464.

фирм, кон, в указанном выше порядке, получали надлежащие разрешения на совершение этих сделок на советской территории.

3. Случайные участники внешнего торгового оборота

Помимо организаций, привлекаемых к промышленному осуществлению импортных операций в качестве постоянных деятелей внешнего товарооборота СССР, лицензионная система допускает к участию в этом товарообороте, в качестве случайных и единичных его деятелей, и других лиц.

Все вообще юридические и физические лица, т.-е. как государственные, так и частные организации и предприятия, хотя бы и не обладающие правом совершения внешнеторговых операций в виде промысла, а равным образом и отдельные лица — граждане СССР и иностранцы, могут испрашивать от НКТорга СССР или его органов на местах предварительные разрешения на единичные сделки, имеющие целью осуществление необходимых для них закупок на внешних рынках¹).

Указанные операции совершаются в пределах обычного лицензионного порядка, по выдаваемым органами НКТорга лицензиям, и, по общему правилу, подлежат осуществлению через посредство оперативных органов НКТорга.

Однако, в силу предоставленного НКТоргу права при выдаче лицензий устанавливать и самые основания, на которых имеет быть осуществлена разрешаемая операция, НКТорг в принципе может предоставить совершающей данную операцию организации осуществить таковую и путем непосредственной сделки с иностранным контрагентом, под контролем соответствующего торгпредства.

Надлежит иметь в виду, что получаемые в лицензионном порядке указанными организациями и лицами разрешения на совершение сделок по внешней торговле могут носить лишь единичный характер; систематическое же предоставление лицензий юридическим и физическим лицам, не уполномоченным на промышленное производство внешних торговых операций, фактически вводило бы их в ряды постоянных субъектов торгового оборота СССР и, следовательно, оказывалось бы в противоречии с действующими постановлениями о монополизированной внешней торговле Советского союза.

Таковы участники нашей импортной торговли. Укажем теперь технический порядок производства операций.

ТЕХНИКА ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Технический порядок осуществления импортных операций, являясь обратной стороной регулирования последних, находит себе основание в тех же исходных принципах, на которых строится осуществляемое НКТоргом и его органами руководство импортной торговлей Союза.

Начало государственной монополии, требующее проверки правомочий отдельных субъектов в отношении их прав на участие во внешнем товарообороте, строгое планирование импортной торговли, твердые контингенты ввоза, распределяемые по отдельным участникам оборота, наконец, требуемое лицензионным порядком воздействие государства на условия каждой отдельной операции и входящей в таковую импортной сделки, — все эти моменты подчиняют весь процесс осуществления каждой импортной операции определенным формальным условиям, обязательным для всех участников оборота.

Как выше было указано, правомочия, предоставляемые отдельным участникам оборота в отношении порядка осуществления потребных им импортных операций, представляются дифференцированными. В то время как одни из субъектов внешнего товарооборота получают право совершать непосредственные сделки на внешнем рынке, создавая этим для себя правоотношения, связанные с иностранной территорией, и являясь так. обр. импортерами в собственном смысле, — другие участники оборота, обязанные осуществлять свои сделки через торгпредство, по существу, импортных сделок сами не совершают и импортерами в точном смысле не являются. Тем не менее указанные выше основные организационные начала внешней торговли СССР и задачи, преследуемые лицензионным ее регулированием, требуют подчинения установленным формальностям в одинаковой мере как собственно импортеров, так и тех участников импортной торговли, которые совершают свои сделки через посредство торгпредства.

Формальные условия осуществления импортных операций видоизменяются в зависимости как от места совершения соответствующих импортных сделок (т.-е. на внешнем рынке или в пределах СССР), так и от правомочий участников этих операций²).

¹ См. Декрет СНК РСФСР от 11 июля 1920 г., ст. 2, п. 6; Пост. Президиума ВЦИК от 13 марта 1923 г., разд. I, лит. А и Б, п. 3; Пост. СНК от 12 апреля 1923 г. о контингентах, лицензиях и удостоверениях на ввоз и вывоз товаров, ст. 15.

² Технический порядок осуществления импортных операций предусматривается лицензионными правилами, утвержденными НКТоргом СССР 24 июня 1927 г. (Прил. к „Сев. Торг.“ от 30 июля 1927 г., № 44).

1. Импортные операции на внешнем рынке

а) Исполнение лицензий

В соответствии с основными началами действующего лицензионного порядка, все юридические и физические лица, имеющие потребность в приобретении импортных товаров и желающие закупить таковые на внешнем рынке, могут предпринимать какие-либо меры для этой цели лишь по получению соответствующих разрешений НКТорга или его органов. Выдача таких разрешений удостоверяется особыми документами, каковыми являются лицензии или удостоверения на право осуществления закупок на внешнем рынке.

Для получения указанных разрешений, заинтересованные организации и лица должны представить в лицензионный отдел НКТорга СССР или соответствующих его республиканских и местных органов заявку по установленной форме. В этой заявке должны быть указаны следующие сведения:

а) Наименование учреждения, предприятия, организации или имя, отчество и фамилия лица, испрашивающего лицензию, точный их адрес и номер торгового патента.

б) Обозначение импортера, имеющего осуществить данную операцию.

в) Род товара (наименование его, количество, вес и стоимость).

г) Страна предполагаемой закупки товара.

д) Место назначения товара в СССР (республика, область, город).

е) Условия операции, т.е. условия расчета по сделке (наличными или в кредит, срок кредита, размер процентов по кредиту); производится ли операция за собственный счет или по комиссионному поручению, и, в последнем случае, условия такового.

ж) Назначение товара (ввозится ли данный товар для собственного потребления, для производства, оборудования предприятий или на предмет торговли).

Количество товара и его вес обозначаются в заявке в метрических мерах (метрическая г или кг), а в подлежащих случаях также числом отдельных единиц и мест. Стоимость товара обозначается в рублях за единицу, а также общей суммой. В исчисление стоимости импортного товара включаются также все прочие расходы по закупке товара вплоть до доставки его на границу СССР, как-то: транспортные, страховые, комиссионные, расходы по кредитованию, лицензионный сбор и т. п.

К каждой заявке должна быть приложена в трех экземплярах подробная спецификация предполагаемых к закупке товаров. По каждой статье импортного плана должна подаваться отдельная заявка.

При исполнении лицензии на ввоз товара, требующей, помимо лицензионного разрешения НКТорга, также особых разрешений каких-либо других органов, к заявке должно быть приложено письменное разрешение соответствующего правительственного органа.

Заявка подписывается ответственным лицом импортирующей организации и представляется в лицензионный отдел НКТорга СССР, а на местах — подлежащим органом НКТорга СССР в союзных республиках или в областные или краевые управления НКТорга, коим предоставлено право выдачи лицензий, как путем персылки почтой, так и через специально командированное лицо. Лица, командируемые за получением лицензии, должны иметь на то соответствующую доверенность, при чем, если получение нескольких лицензий поручается одному и тому же лицу, то таковому может быть выдана постоянная доверенность.

б) Выдача лицензий (удостоверений)

По рассмотрении вопроса о выдаче лицензий в порядке, установленном Положением о лицензионных совещаниях, лицензионный орган НКТорга объявляет заявителям о результатах их ходатайств и о дне выдачи лицензий. При отказе в выдаче лицензии заявителю посылается об этом письменное извещение.

Лицензии и удостоверения выдаются по особу установленной НКТоргом СССР форме.

Срок лицензий устанавливается в три месяца, считая со дня ее выдачи, за исключением лицензий на ввоз из Америки, равно как из Афганистана, Персии, Китая, Монголии и Японии, для которых срок устанавливается в пять месяцев. Срок действия лицензий на ввоз, выдаваемых Дальневосточным областным управлением НКТорга на страны З. Европы, в виде исключения составляет пять месяцев.

Если в течение указанных сроков обладатель лицензии по тем или иным причинам не использует, то срок лицензии может быть продлен до 2-х месяцев. Для указанной цели обладатель лицензии, до истечения срока лицензии или в течение десяти дней после него, должен подать органу НКТорга, выдавшему лицензию, мотивированное письменное заявление с указанием, по каким причинам не была использована лицензия и на какой срок испрашивается продление. В случае продления лицензии, о том извещается заявитель, а также подлежащее торгпредство. При отказе в продлении извещается только обладатель лицензии.

В тех случаях, когда после выдачи лицензии, но до реализации таковой, у обладателя ее возникает необходимость внести в нее те или иные изменения (напр., изменить страну вывоза, таможенную пропускную способность, количество товара, стоимость), обладатель лицензии подает об этом письменное заявление органу НКТорга, выдавшему лицензию.

в) Реализация лицензий

Выданные лицензионными органами НКТорга лицензии реализуются их обладателями в соответствии с указаниями, которые имеются в лицензии.

Устанавливая общее правило реализации лицензий через аппарат торгпредств, закон¹⁾, вместе с тем, оговаривает возможность совершения обладателями таких лицензий сделок и от своего имени. Однако, это допускается лишь в тех случаях, когда обладатели лицензий имеют со стороны иностранных контрагентов предложения более выгодные, нежели имеющиеся у аппарата НКТорга. В этих случаях им предоставляется право «использовать эти предложения под контролем органов НКТорга», при чем «торгпредство обязано сообщить обладателю лицензии свое заключение по предложению частной фирмы в течение двух суток в отношении товаров, котированных на бирже, и пяти суток в отношении всех остальных товаров».

Реализация лицензий под контролем торгпредства предусматривает осуществление обладателем лицензии самостоятельной импортной сделки на внешнем рынке, совершаемой данной организацией от своего имени, но с подлинным ее определенному контролирующему воздействию торгпредства.

Порядок производства указанных самостоятельных операций сводится к следующему.

Для совершения этих операций предприятия имеют право командировать за границу своих специальных представителей, через посредство которых и совершаются соответствующие сделки²⁾. О каждой намеченной сделке эти представители должны уведомить соответствующее торгпредство, при чем, в случае неполучения от последнего в течение двух суток возражений по существу предполагаемой сделки, они имеют право приступить к переговорам. В ходе переговоров представители обязаны каждый свой запрос или предложение одновременно сообщать торгпредству, при чем, при равных условиях, заказы должны быть сданы последнему.

По окончании переговоров представители организаций обязаны сообщить торгпредству о намеченных условиях сделки. Торгпреды имеют право наложить запрещение на всякую намеченную сделку, однако лишь в течение определенного вышеуказанного срока по получении извещения. Запрещение может быть наложено вследствие несоответствия намеченной операции государственному плану, по политическим соображениям или вследствие коммерческой невыгодности операции, при чем в этом последнем случае торгпред, наложивший запрещение на сделку, обязан предоставить обладателю лицензий не менее выгодные условия для осуществления подобной операции с другой фирмой. Неспротестованные торгпредством сделки, по подписании их представителем организации, требуют утверждения торгпредства, и лишь только после этого считаются вступившими в силу.

Для заключения длительных комиссионных договоров, представители указанных предприятий должны, сверх согласия соответствующего торгпредства, получить специальное разрешение делегировавшего их органа, согласованное с НКТоргом.

Командируемые за границу представители указанных организаций снабжаются удостоверениями и доверенностями от делегирующих их органов, составляемыми по особо установленным в законе формам и подлежащими обязательному визированию в НКТорге.

По прибытии в страну назначения, командируемые лица должны зарегистрироваться в соответствующем торгпредстве, при чем в последнем должны быть также завизированы имеющиеся у них удостоверения и доверенности.

Кандидатуры представителей организаций, командируемых за границу для постоянной работы, должны быть делегирующим их органом согласованы с НКТоргом. Лица, постоянно проживающие в стране пребывания торгпредства, могут назначаться представителями организации лишь с согласия соответствующего торгпредства.

Во время своего пребывания за границей означенные представители действуют под непосредственным руководством и контролем торгпредства в данной стране. Они обязаны представлять последнему регулярные финансовые и общие отчеты о своей работе, а по специальному требованию, также и все свои книги и переписку.

Денежные средства организаций, имеющих право выхода на внешние рынки, по общему правилу, хранятся в текущих счетах торгпредств СССР, но расходуются последними не иначе, как с ведома и по указанию представителей этих организаций.

¹⁾ Ст. 16 Пост. СНК от 12 апр. 1923 г. (СУ. 1923 г., № 40, ст. 424).

²⁾ Инстр. СТО от 18 апреля 1923 г. и прилож. 1 и 2 к ней (СУ. 1923 г., № 32, стр. 349).

г) Аннулирование лицензий

Лицензии, к реализации которых их обладатели не приступили в течение срока их действия, признаются просроченными. Если при этом они не были продлены выдавшим их органом НКТорга, то считаются автоматически аннулированными. По аннулированным лицензиям никакие сделки не могут быть осуществляемы, и лицензии подлежат возвращению в тот орган НКТорга, которым они были выданы, при чем обладатель лицензии должен сообщить этому органу сведения о причинах, воспрепятствовавших ему использовать данную лицензию.

д) Лицензионный сбор

Ввозимые из-за границы товары, принадлежащие частным предприятиям и лицам, облагаются особым лицензионным сбором, поступающим в пользу государства, в размере 2% стоимости товара. Импортные товары, принадлежащие государственному и кооперативным организациям, а также акц. о-вам или паевым товариществам с исключительным участием государственного или кооперативного капитала, лицензионным сбором не облагаются. Не подлежат также оплате лицензионным сбором товары, ввозимые государственными учреждениями и предприятиями или кооперативными организациями из-за границы по консигнационным договорам, заключаемым с иностранными фирмами.

Взимание лицензионного сбора имеет место в следующем порядке:

В выдаваемой органом НКТорга лицензии отмечается, подлежит ли взиманию лицензионный сбор и где он должен быть взят. Размер лицензионного сбора нечислится с закупочной стоимости товара с присоединением всех накладных расходов, падающих на товар до момента доставки его на границу СССР. Лицензионный сбор вносится в кассу торгпредства в иностранной валюте при выдаче свидетельства на ввоз товара в СССР.

В случае невнесения организацией лицензионного сбора в кассу торгпредства, таковой взывается органами НКФ на основании существующих законоположений о взимании недоимок в беспорядном порядке⁴⁾.

е) Ввоз товаров в СССР

Товары, закупленные за границей, согласно выданным органами НКТорга лицензиям, ввозятся в пределы Союза по особым документам, выдаваемым

соответствующими торгпредствами на основании лицензий. Эти документы, тельствами на ввоз, выписываются по особому установленной НКТоргом СССР форме.

Используемые разрешениями или свидетельствами на ввоз, выписываются по общему правилу, пропускают импортные грузы лишь при наличии выданных торгпредством свидетельств на право их ввоза в СССР. Если, однако, импортный груз должен быть из пограничной таможи отправлен для досмотра в какую-либо другую, в частности, во внутреннюю таможню, то такая переправка разрешается и при отсутствии свидетельства на ввоз, если из других сопровождающих груз документов усматривается, что свидетельства на ввоз выданы.

При отсутствии свидетельств торгпредств на ввоз товаров и указаний в других документах на их выдачу, грузы таможней задерживаются и, если свидетельство не будет предъявлено в течение месяца со дня привоза или грузы не будут вывезены грузораспорядителем обратно за границу в тот же срок, грузы поступают безвозмездно в собственность государства.

ж) Адресование импортных грузов

По установленным НКТоргом СССР правилам, все импортируемые в пределы Союза товары направляются непосредственно в адрес организаций или лиц, обозначенных в качестве адресатов груза в свидетельствах на ввоз, выдаваемых торгпредствами на основании соответствующих лицензий. По заказам, данным торгпреду непосредственно органами НКТорга, грузы адресуются на имя этих органов. Наконец, в тех случаях, когда между грузоохотником и каким-либо кредитным учреждением или транспортной организацией имеется соглашение о ссуде под залог товара или об экспедиции такового, допускается адресование товара на имя соответствующей кредитной или транспортной организации. Тогда организация, которой принадлежит груз, обозначается в качестве подадресата.

2. Импортные сделки в пределах СССР

Помимо импортных операций, производимых на внешнем рынке, организации и лица, нуждающиеся в импорте товаров из-за границы, могут осуществлять такие операции и путем заключения соответствующих сделок по приобретению импортных товаров в пределах СССР.

Эти сделки, в свою очередь, могут носить двойной характер: прежде

⁴⁾ Истр., о порядке взимания лицензионного сбора, утв. НКТоргом и НКФ СССР 23 декабря 1927 г. (прилож. к "Совет. Торг.", № 4 за 1928 г.).

всего, они могут являться обычными внутриторговыми сделками, заключаемыми с организациями, законно импортировавшими в СССР товары из-за границы и обладающими правом перепродажи таковых на внутреннем рынке. Поскольку подобная сделка никаких правоотношений, связанных с заграничной территорией, для покупателя импортированных товаров не обуславливает, она не может считаться импортной сделкой и не подлежит какому-либо лицензионному регулированию НКТорга или его органов¹). Но такая сделка, напротив, может быть заключена с иностранным контрагентом или его представителем, находящимся в СССР; в результате ее для заключающего сделку субъекта могут возникать правоотношения, в тех или иных моментах связанные с заграничной территорией (в частности, напр., если обязательства или права, обусловленные этой сделкой для заключающего ее субъекта, должны быть осуществлены на иностранной территории). В этом случае сделка должна быть признаваема внешнеторговой, в частности, импортной сделкой, и не может быть заключена иначе, как с предварительного разрешения и утверждения НКТоргом или подлежащими его органами. Действующее законодательство воспрещает всем организациям и лицам, без предварительного разрешения НКТорга или его органов, не только заключать самые импортные сделки, но и вступать в какие-либо сношения или переговоры о заключении таких сделок, равно как и вообще предпринимать какие-либо связанные с совершением таких сделок мероприятия. При поступлении от иностранных контрагентов каких-либо деловых предложений, организации и

лица, их получившие, должны «направлять таковые на распоряжение НКТорга»²).

В случае выдачи НКТоргом разрешения на ведение упомянутых переговоров с иностранным контрагентом, соответствующие организации и лица, по выработке условий сделки, представляют таковые в виде визируемых сторонами проектов договоров с обязательной запиской на одобрение НКТорга.

По окончательном согласовании этих проектов с НКТоргом и по внесении в них всех предложенных последним изменений и добавлений, стороны подписывают договор и представляют его на окончательное утверждение НКТорга, при чем лишь с момента этого утверждения договор считается вступившим в силу.

Ввоз товаров из-за границы на основе таких договоров осуществляется по исполнению обычных лицензий и по обмене таковых, в свою очередь, на свидетельства на ввоз, выдаваемые торгпредствами. Реализация лицензий, т. е. самая закупка товаров за границей, в этих случаях осуществляется согласно условиям, предусмотренным в договоре. В частности, нередко обуславливается контроль торгпреда над ценами, по которым совершается поставка товара иностранной фирмой, заверка этих цен торгпредом, участие последнего в приемке товара или контроль над таковой и т. п.

Прочие моменты импортной операции, в частности связанные с уплатой лицензионного сбора, адресованием товара и т. д., подчиняются в этих случаях обычным техническим правилам, сущность которых была изложена выше.

Ю. Чельцов

¹) Практика НКТорга СССР, однако, устанавливает лицензионное регулирование операций по продаже с консигнационных складов в СССР товаров, произведенных советскимихоз. организациями на основе консигнационных договоров, заключаемых с иностранными фирмами.

²) Пост. СНК РСФСР от 11 июня 1929 г., ст. 2, п. «б» и прам. к ней (СУ. 1929 г. № 53, ст. 235).

ТОРГОВО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПОСТАНОВЛЕНИЯ СОВЕТСКИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ

Изучая торгово-договорную политику современного государства, необходимо иметь в виду не только торговые договоры в узком и специальном смысле этого выражения, но и торгово-политические постановления, имеющиеся в прочих международных его договорах.

Вот почему, приступая к рассмотрению торгово-договорной системы СССР, нам нельзя ограничить себя исследованием лишь торговых договоров и необходимо включить в ее состав также и соответствующие постановления прочих советских международных договоров и соглашений. Так, обр., мы в дальнейшем будем рассматривать всю совокупность постановлений, содержащихся в советских международных договорах, поскольку они касаются тех или иных вопросов гражданского или экономического оборота между СССР и иностранными государствами.

Предшественницей советской торгово-договорной системы являлась торгово-договорная система б. Российской империи. Однако, не может быть и речи о юридически-преемственной между ними связи, т. к. Октябрьская революция внесла совершенно новые принципы в наше право и в нашу внешнюю торговую политику. Интересно, кстати, отметить, что царское правительство в самом начале мировой войны денонсировало российские торговые договоры с Германией и Австро-Венгрией. В конце декабря 1916 г. Италия сообщила о денонсации русско-итальянского договора. Далее, Временное правительство в своих постановлениях от 5 мая и 7 сентября 1917 г. поручило министерству иностранных дел денонсировать все российские торговые договоры с союзными и нейтральными государствами, за исключением договоров капитуляционных. В начале октября 1917 г. министерство иностранных дел сообщило об этом правительством заинтересованных стран. Последний и решительный удар всей старой системе русских торговых договоров был нанесен советским прави-

тельством, аннулировавшим все царские договоры, в том числе, конечно, и капитуляционные.

Советская торгово-договорная система исторически складывалась следующим образом.

В результате отказа Советской России от участия в империалистической войне и вследствие военного нажима со стороны германской армии, в 1918 г. был подписан Брест-Литовский трактат, к которому был приложен торговый договор. Последний представлял собою ухудшенное издание русско-германского договора 1904 г., в течение 10 лет лежавшего тяжелым камнем на экономике России. К счастью, Брест-Литовский торговый договор почти не был применен на практике вследствие общих условий политической обстановки того времени. В ноябре того же 1918 г. он был аннулирован тотчас вслед за возникновением германской революции.

Наступление периода интервенций и блокады не позволило советской власти приступить к развитию внешней торговой политики и к заключению торговых договоров.

Перелом наступил в начале 1920 г. Тяжелое экономическое положение новых прибалтийских государств заставило их обратиться свои взоры на советские республики, с территориями которых они были тесно связаны до мировой войны. Разгром белых армий и неудачные результаты блокады побуждали Антанту дать разрешение димитрофным государствам подписать мирные договоры с РСФСР. В течение 1920 г. были заключены мирные договоры с Эстонией, Литвой, Латвией и Финляндией, включавшие в себе и ряд торгово-политических постановлений. В течение последующих лет был подписан ряд подобного же рода мирных договоров, договоров о дружбе и договоров об установлении отношений (Польша, Афганистан, Монголия, Персия, Турция, Китай и Япония).

Параллельно развитию этой группы договоров, хотя и начавшись несколько

позже, с 1921 г. наступила полоса подписания весьма своеобразно построенных временных торговых соглашений (Австрия, Великобритания, Германия, Дания, Италия, Норвегия, Чехо-Словакия, Швеция), порою связанных с признанием советских республик лишь де-факто.

Наконец, с 1924 г. начинается эпоха заключения торговых договоров и таможенно-тарифных соглашений (Италия, Персия, Великобритания, Германия, Норвегия, Греция).

Вплоть до момента образования СССР, вышеуказанные соглашения заключались той или иной отдельной советской республикой, как это отмечено ниже на сводной таблице всех советских договоров, содержащих торгово-политические элементы. Образование СССР вызвало необходимость в посылке нотификаций представителям иностранных государств в Москве. Эти нотификации были вручены им 21 июля 1923 г. от имени отдельных республик, вошедших в состав СССР, а также 23 июля того же года от имени всего Союза. Согласно этим заявлениям, «на НКВД СССР возложено ведение от имени Союза всех его международных сношений, в том числе проведение в жизнь всех заключенных вышеупомянутыми республиками с другими государствами договоров и соглашений, которые сохраняют на территориях соответствующих республик свою прежнюю силу». Так, обр., по буквальному смыслу указанных деклараций, действие того или иного из ранее заключенных советских договоров ограничено было пределами территории той советской республики, правительство которой в свое время подписало соответствующий договор. Однако, как было указано в вышеупомянутой нотификации НКВД СССР, «Союзом ССР, через уполномоченные на то основным законом органы центральной союзной власти, будут отныне осуществляться международные отношения Союза, включая входящие в его состав республики, а также их внешние торговые сношения, таможенная система, управление путями сообщения, почтой и телеграфом и заключение концессионных договоров как общесоюзных, так и от имени союзных республик». Вследствие этого обстоятельства, а также в виду наличия ряда общесоюзных институтов, в том числе общесоюзного гражданства, территориальное ограничение действия громадного большинства наиболее существенных постановлений советских договоров, заключенных до 1923 г., имеет теперь лишь чисто формальное значение. Следует также подчеркнуть, что, напр., между СССР и Австрией состоялся 8 сентября 1923 г. специальный обмен нот, имевший

своею целью распространить на СССР соглашение от 7 декабря 1921 г. между РСФСР и УССР — с одной стороны, и Австрией — с другой.

Наконец, для полноты картины, упомянем о наших торгово-политических взаимоотношениях со странами, которые признали СССР де-юре, но до сих пор еще не заключили с ним соглашения, регулирующих порядок экономических взаимоотношений. Содержание нот, которыми обменивались эти страны с правительством СССР, не оставляет сомнения в том, что обе стороны при этом считали, что из признания советской власти де-юре и из установления нормальных дипломатических отношений естественным образом вытекают применение к гражданам другой стороны норм общего международного права и защита ее государственного имущества¹⁾.

В нижеприведенной таблице мы ограничиваемся перечислением лишь тех государств, с которыми у нас имеются договоры или иного типа соглашения, включающие постановления торгово-политического характера²⁾. При этом в нашем списке приведены все вообще советские договоры и соглашения этого рода, независимо от того, сохраняют ли они свою силу до настоящего времени (они снабжены знаком +), или ее уже утратили (—), или даже остались не вошедшими в силу (0).

В соответствии с отмеченным нами выше торгово-политическим значением признания де-юре, ниже приводим перечень стран, признавших правительство СССР, но еще не заключивших с ним договоров:

Страна	Дата	Наименование документов
Мексика . . .	4/VIII 1924 г.	Нота
Уругвай . . .	22/VIII 1926 г.	„
Франция . . .	28/X 1924 г.	„

Для полной ясности картины следует иметь в виду, что Чехо-Словакия до сих пор еще не решилась признать СССР, хотя договорные с нею отношения, как это видно из таблицы,

¹⁾ Л. Красиц. Экономическое значение признания де-юре. [Журн. «Внешн. Торг.» 1924, № 8 (86)].
Э. Лагард. Признание советского правительства. Перев. с франц. А. М. Судотина под редакц. Е. В. Пашуканиса. Москва, 1925.

²⁾ Основным собранием международных договоров СССР является три выпуска издания НКВД под названием «Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных с иностранными государствами». Кроме того, следует иметь в виду, что советские соглашения регулярно публикуются в «Сборнике законов и распоряжений Рабоче-Крестьянского правительства СССР». Наконец, следует упомянуть об издании НКВД и НКТоргом отдельных договоров и соглашений. Из иностранных изданий советских торговых договоров укажем на след. сборники: 1) W. Grotius, Die Wirtschaftsverträge der Sowjet-Union seit Kap-Be. Ostweltverlag, Berlin, 1924. 2) H. Freund, Russlands Friedens- und Handelsverträge, 1918—1923. Verh. von B. G. Tenber, Leipzig und Berlin, 1924.

ТАБЛИЦА

советских международных договоров, содержащих торгово-политические моменты

№№ по поряд.	Страна	Сов. респ.	Дата подпис.	Дата совет. ратиф.	Обмен ратиф.	Вступл. в силу	Срок дейст.	Название договора
+ 1	Австрия . . .	РСФСР	7/XII 1921 г.	12/I 1922 г.	14/II 1922 г.	14/II 1922 г.	Без срока	Временное соглашение.
+ 2	Австрия . . .	УССР	8/IX 1923 г.	14/I 1922 г.	—	—	—	Обмен нот.
+ 3	Англия . . .	РСФСР	16/III 1921 г.	—	—	16/III 1921 г.	Без срока	Временное соглашение.
0 4	Англия . . .	СССР	8/VIII 1924 г.	—	—	—	Три года	Торгов. договор.
0 + 5	Афганистан . . .	РСФСР	28/II 1921 г.	20/IV 1921 г.	14/IX 1921 г.	14/IX 1921 г.	Без срока	Договор.
0 + 6	Венгрия . . .	СССР	16/IX 1924 г.	—	—	—	—	Согл. о возобв. дипл. отн. и экон. снош.
- 7	Германия . . .	РСФСР	6/V 1921 г.	—	—	6/V 1921 г.	Без срока	Временное соглашение.
+ 8	Германия . . .	РСФСР	16/IV 1922 г.	16/V 1922 г.	31/I 1923 г.	31/I 1923 г.	—	Распавшийся договор.
+ 9	Германия . . .	УССР	5/XI 1922 г.	14/XII 1922 г.	25/X 1923 г.	25/X 1923 г.	—	Распространен.
		БОСР	—	1/XII 1922 г.	—	—	—	Равнозначного дог. на соотв. республики.
		АзССР	—	12/I 1923 г.	—	—	—	—
		АрССР	—	1/II 1923 г.	—	—	—	—
		ГрССР	—	12/II 1923 г.	—	—	—	—
-10	Германия . . .	СССР	29/VII 1924 г.	—	—	29/VII 1924 г.	—	Прот. об измен. торг. предств.
+11	Германия . . .	СССР	12/X 1925 г.	18/XII 1925 г.	11/II 1926 г.	13/III 1926 г.	Два года и 4 года	Договор.
+12	Греция . . .	СССР	23/VI 1926 г.	—	—	—	—	Там. - тариф. соглашение.
+13	Дания . . .	РСФСР	23/IV 1923 г.	18/VII 1923 г.	15/VI 1923 г.	15/VI 1923 г.	Без срока	Временное соглашение.
+14	Дания . . .	СССР	18/VI 1924 г.	—	—	18/VI 1924 г.	—	Обмен нот.
+15	Исландия . . .	СССР	7/VI 1927 г.	—	—	7/VI 1927 г.	—	—
-16	Италия . . .	РСФСР	26/XII 1921 г.	—	—	26/XII 1921 г.	Полгода	Временное соглашение.
0 17	Италия . . .	УССР	—	—	—	—	—	Резуэвск. соглашение.
0 17	Италия . . .	РСФСР	24/V 1922 г.	—	—	—	Без срока	—
-18	Италия . . .	РСФСР	22/VI 1922 г.	—	—	—	—	Обмен нот.
+19	Италия . . .	СССР	7/II 1924 г.	7/III 1924 г.	7/III 1924 г.	23/III 1924 г.	Три года	Торгов. договор.
+20	Италия . . .	СССР	7/II 1924 г.	7/III 1924 г.	7/III 1924 г.	23/III 1924 г.	—	Тамож. конв.
-21	Канада . . .	РСФСР	3/VII 1922 г.	—	—	3/VII 1922 г.	Без срока	Распростр. на Канаду сов.-великобритан. согл. от 16 марта 1921 г.
+22	Китай . . .	СССР	31/V 1924 г.	—	—	31/V 1924 г.	—	Пекинское соглашение.
+23	Латвия . . .	РСФСР	11/VIII 1920 г.	11/IX 1920 г.	4/X 1920 г.	4/X 1920 г.	—	Мирный договор.
+24	Латвия . . .	УССР	3/VIII 1921 г.	—	16/III 1923 г.	16/III 1923 г.	—	Договор.
+25	Латвия . . .	СССР	2/VI 1927 г.	—	5/XI 1927 г.	5/XI 1927 г.	Пять лет	Торгов. договор.
+26	Литва . . .	РСФСР	12/VII 1920 г.	9/IX 1920 г.	14/X 1920 г.	14/X 1920 г.	Без срока	Договор.
+27	Литва . . .	УССР	5/IV 1922 г.	—	28/X 1922 г.	28/X 1922 г.	—	—
+28	Монголия . . .	РСФСР	5/XI 1921 г.	—	—	5/XI 1921 г.	—	Соглашение об установлении дружеск. отн. между.
-29	Норвегия . . .	РСФСР	2/IX 1921 г.	19/IX 1921 г.	—	—	—	Временное соглашение.
+30	Норвегия . . .	СССР	15/XII 1925 г.	22/II 1926 г.	3/III 1926 г.	3/III 1926 г.	Три года	Договор о торг. и мореплаван.
+31	Персия . . .	РСФСР	26/II 1921 г.	20/III 1921 г.	26/II 1923 г.	26/II 1921 г.	Без срока	Договор.
-32	Персия . . .	РСФСР	15, 23 и 24/II 1923 г.	—	—	—	—	Обмен о тамож. тар. режиме.
0 33	Персия . . .	СССР	3/VII 1924 г.	—	—	—	—	Торгов. договор.
+34	Персия . . .	СССР	1/X 1927 г.	—	—	1/X 1927 г.	Два года	Торг. соглашение.
+35	Персия . . .	СССР	1/X 1927 г.	—	31/I 1928 г.	22/II 1928 г.	Пять лет	Таможенная конвенция.
+36	Польша . . .	РСФСР	18/III 1921 г.	14/IV 1921 г.	27/IV 1921 г.	27/IV 1921 г.	Без срока	Мирный договор.
		УССР	—	17/IV 1921 г.	—	—	—	—
		БССР	—	—	—	—	—	—
37	Польша . . .	СССР	8/VII 1924 г.	—	—	—	—	Консульская конвенция.
+38	Турция . . .	РСФСР	16/III 1921 г.	20/III 1921 г.	22/IX 1921 г.	22/IX 1921 г.	—	Договор.
+39	Турция . . .	УССР	19/X 1921 г.	—	11/IX 1922 г.	11/IX 1922 г.	—	Догов. о дружбе.
+40	Турция . . .	РСФСР	21/I 1922 г.	23/III 1922 г.	28/VI 1922 г.	28/XI 1922 г.	—	Догов. о дружбе и братстве.
+41	Турция . . .	СССР	11/III 1927 г.	—	—	4/VII 1927 г.	—	Торгов. договор.
+42	Финляндия . . .	РСФСР	14/X 1920 г.	23/X 1920 г.	31/XII 1920 г.	31/XII 1920 г.	—	Мирный договор.

№№ по поряд.	Страна	Сов. респ.	Дата подписа.	Дата совет.		Вступ. в силу	Срок действа.	Название договора
				ратифик.	ратифик.			
+43	Финляндия . .	РСФСР	28/X 1922 г.	—	—	28/XII 1922 г.	Пять лет	Соглашение о транзите через Петенгс. обл.
+44	Финляндия . .	РСФСР	28/X 1922 г.	7/XII 1923 г.	18/V 1922 г.	18/V 1923 г.	Без срока	О слиянии лесн. матер.
+45	Финляндия . .	СССР	5/VI 1923 г.	11/VII 1924 г.	12/VII 1924 г.	12/VII 1924 г.	—	О плавач. торг. и товар. судов по р. Везе.
+46	Чехо-Словакия	РСФСР	5/VI 1922 г.	22/VI 1922 г.	5/VII и 9/VII 1922 г.	9/VIII 1922 г.	—	Временный договор.
+47	Чехо-Словакия	УССР	6/VI 1922 г.	19/VII 1922 г.	—	—	—	—
0 48	Швеция	РСФСР	1/III 1922 г.	—	—	—	—	Предварительн. соглашение.
+49	Швеция	СССР	15/III 1924 г.	9/V 1924 г.	10/V 1924 г.	10/V 1924 г.	—	Торгово. соглаш.
+50	Швеция	СССР	8/X 1927 г.	—	—	—	—	Соглашение о торгпредстве.
+51	Эстония	РСФСР	2/II 1929 г.	4/II 1929 г.	29/III 1929 г.	29/III 1929 г.	—	Мирный договор
+52	Эстония	УССР	25/XI 1921 г.	7/IV 1923 г.	27/X 1923 г.	27/X 1923 г.	—	До овор.
+53	Япония	СССР	20 I 1925 г.	20/II 1925 г.	15/IV 1925 г.	—	—	Конвенция об основ. принципах взаимот.

существуют уже давно. С другой стороны, не вошло в силу упомянутое в таблице соглашение между Советским союзом и Венгрией, и не состоялось установление взаимоотношений между ними.

С вышеуказанными двумя категориями документов, подлежащих нашему рассмотрению, тесно связана третья группа международных советских актов, посвященных установлению консульских взаимоотношений.

Страна	Дата подписания	Дата вступления в силу
Польша	18/VII 1924 г.	22/IV 1926 г.
Турция	7/II 1924 г.	В силу не вступила)
Германия	12/X 1925 г.	13/III 1926 г.
Швеция	2/II 1927 г.	2/II 1927 г.

Перейдем к рассмотрению советских торгово-договорных взаимоотношений по отдельным странам²⁾. При этом мы

будем излагать историю возникновения того или иного договора лишь в самых кратких чертах, останавливаясь по преимуществу лишь на содержании договоров и, по возможности, придерживаясь одной и той же схемы.

Австрия. В эпоху возникновения советских республик был подписан ме-

Я. Галецкий. Внешнеторговая договорная политика СССР. (Журн. „Вопросы Торговли“, № 2—3, 1927.

А. А. Зонкейтраль-Писковский. Пути международной торгово-договорной политики СССР. (Журн. „Совет. Торг.“, № 11 за 1926 г.)

А. А. Зонкейтраль-Писковский. Торгово-договорные отношения СССР в 1926/27 г. (Журн. „Совет. Торг.“, 1927, № 43).

А. А. Зонкейтраль-Писковский. Международная торгово-договорная политика СССР за 10 лет. (Сборник „Внешняя торговля Союза ССР за десять лет“. Изд. Наркомторга СССР, Москва, 1928).

В. Е. Штейн. Внешняя торговая политика СССР. Издан. ЦУП ВСНХ СССР. Москва — Ленинград, 1925.

С. В. Сигрист. Внешняя торговая политика СССР в международных договорах. Ленинград, 1927.

Годовые отчеты НКВД. Степкам советов.

Д. М. Бухарцев. 7 лет нашей внешней политики. Изд. Госплана СССР. Москва, 1925.

К. Радек. Внешняя политика Советской России. Госиздат, 1923.

L. Tokage w. Die Handelsverträge der Ud SSR. („Aus der Volkswirtschaft der U. d. S. S. R.“, 1924, № 12).

В. Штейн. Торговая политика и торговые договоры Советской России. („Вестн. НКВД“, 1921, №№ 5—6 и 7—8).

H. Westeberger. Russische Handelsverträge. („Magazin der Wirtschaft“, 1-27, № 42).

Г. В. Чичерин. Доклад за заседании ВЦИК 17 июля 1920 г. (Стевограммы). Изд. НКВД. Москва, 1920.

И. Майский. Внешняя политика РСФСР, 1917—1922. Изд. „Космос Нью“, Москва, 1923.

М. Танин. Международная политика СССР (1917—1924). Изд. „Работник Просвещения“, Москва, 1925.

М. Танин. 10 лет внешней политики СССР (1917—1927). Госиздат, 1927.

¹⁾ Заключена закавказскими республиками. Ратификована Турцией 14/IV 1925 г.

²⁾ Литература по поводу тех или иных отдельных договоров нами приводится в соответствующем месте. Здесь же мы ограничимся библиографией по всей советской торгово-договорной системе.

В. Е. Штейн. Торговая политика и торговые договоры Советской России, 1917—1922. Госиздат, 1923.

А. Канторович. Торговые договоры РСФСР. (Журн. „Экономическое Строительство“, № 2 за 1923 г.)

Е. А. Корovin. Условия взаимного благоприветельства в договорах РСФСР. (Журн. „Соц. Право“, 1 22, № 3).

А. Канторович. Торговые договоры и соглашения, заключенные РСФСР в 1922 и 1923 гг. („Вестн. Торг.“ № 19—20 за 1923 г.)

И. Клауфман. Торгово-договорная политика СССР. (Журн. „Вестн. Торг.“, 1924, № 5—6 (119—120)).

Я. Галецкий. Наша внешняя торговая политика. (Журн. „Совет. Торг.“, 1926, № 1).

жду Россией и Австро-Венгрией Брест-Литовский договор, в состав которого вошло особое Приложение № 3, посвященное торгово-политическим вопросам. Оно представляло собою, в сущности, временное торговое соглашение, заменившее довоенный русско-австро-венгерский торговый договор от 15/2 февраля 1906 г. Брест-Литовские постановления были аннулированы, с одной стороны, советской властью и, с другой — самым фактом разложения Дунайской монархии.

Договорные отношения между советскими республиками и Австрией начинаются заново соглашением об обмене военнопленными, заключенным в Копенгагене 5 июля 1920 г. Соглашение 1920 г., между прочим, предоставляло сторонам право иметь представительство «каждой договаривающейся стороны в месте пребывания центральной власти, пользующееся правом экстерриториальности, включая право свободного и беспрепятственного сношения со своим правительством по радио-телеграфу и с помощью шифра». Это постановление явилось тем зерном, которое через полтора года (в декабре 1921 г.) развилось во временное соглашение: «Круг деятельности существующих уже делегаций обеих сторон для поощрения о военнопленных расширяется так, обр., что им поручается защита интересов граждан обеих стран». Около этого положения, как около оси, располагаются прочие постановления того же соглашения. Мы оставим наше внимание лишь на тех из них, которые носят торгово-политический характер, имея в виду, что, согласно ст. 15, соглашение 1921 г., вверде до заключения будущего торгового договора, «должно служить основой хозяйственных отношений договаривающихся сторон и толковаться в духе взаимного благожелательства, направленного к укреплению экономических отношений». Эта декларативного характера статья договора имеет свою задачу пополнить все те вопросы, которые остались в нем неразработанными или даже вообще незатронутыми. Правам граждан посвящена ст. 8. Она предоставляет советским гражданам, находящимся на территории Австрии, применение к их личности и имуществу норм международного права, а также общих австрийских законов. Так, обр., в этом отношении не был предоставлен ни туземный режим, ни наибольшее благоприятствование. Что касается режима, предоставляемого австрийским гражданам в пределах советских республик, то он определяется их общим законодательством в отношении иностранцев. Кроме того, та же статья содержит ставшие явным анахронизмом постановления, касающиеся обязательств советской власти

гарантировать неприкосновенность имущества австрийских граждан, снабжая последних особыми охранными грамотами.

Весьма много внимания уделяет договор торговому представительству, хотя, т. к. он относится к весьма ранней эпохе в истории советских торгово-договорных отношений, соответствующие его постановления весьма примитивно решают эту проблему. Прежде всего, ст. 1 выясняет взаимоотношения между полномочным представительством и представительством торговых, заявляя, что второе присоединяется к первому. По контексту со ст.ст. 2, 4 и 5, определяющими права и преимущества полномочных представителей, видно, что торговый представитель пользуется преимуществами и льготами членов аккредитованных миссий, поскольку он является одним из тех семи членов советского представительства в Австрии, кои пользуются, согласно ст. 2, указанными правами. Кроме того, на основании ст. 7, торгпредство имеет право пользоваться шифром. Учрежденное на таких основаниях торгпредство, в качестве государственного торгового учреждения, является законным представительством советского правительства для правовых действий на австрийской территории, соответственно чему советское правительство признает «для себя обязательными все правовые акты, совершенные главой представительства или главой торгпредства, или, наконец, уполномоченного одного из этих двух лиц» (ст. 11). Вопрос о подсудности сделок, совершаемых торгпредством, трактует ст. 12. Она нарушает общую норму международного частного права о подсудности по месту совершения сделки, требуя обязательного включения оговорки о применении третейского разбирательства во все сделки, совершаемые между советским правительством и австрийскими гражданами на территории СССР. Так, обр., устраняется советская юрисдикция. Конечно, этот анахронизм должен быть ликвидирован в будущем австро-советском торговом договоре, тем более что та же ст. 12 сохраняет упомянутую нами норму международного частного права при заключении сделок на территории Австрии, при чем советское правительство соглашается на применение мер принудительного исполнения судебных приговоров. Упоминание о последнем и отсутствие указания на возможность применения мер обеспечения по искам с несомненностью устанавливают недопустимость таковых мер. Статья 1 предусматривает включение торгпредства и в состав австрийского полномочного представительства в Москве, ограничивая функции последнего за-

щитой экономических интересов Австрийской республики и ее граждан (ст. 11).

В отношении торгового мореплавания стороны предоставили друг другу трактование по нормам общего международного права, на началах взаимности (ст. 9).

Ст. 6 перечисляет консульские полномочия представительства: защита интересов своих граждан согласно нормам международного права; выдача паспортов, удостоверений личности и виз; составление или засвидетельствование актов.

Англия¹⁾. К моменту возникновения мировой войны, между Россией и Великобританией сохранил свою силу торговый договор от 31 декабря (12 января) 1858 (1859) г. Советско-английские договорные отношения начинаются Копенгагенским соглашением об обмене пленными от 12 февраля 1920 г. Через год, в марте 1921 г., Л. Б. Красным подписывается в Лондоне торговое соглашение, регулировавшее взаимоотношения между обеими странами вплоть до разрыва между СССР и Великобританией в мае 1927 г.

Соглашение 1921 г. не дает указаний относительно прав вообще всех граждан другой стороны, ограничиваясь указанием на права тех граждан, которые назначаются по соглашению между правительствами для осуществления торговли. Таким лицам будет разрешено въезжать на территорию другой стороны, там пребывать и заниматься торговлей. При этом они «будут освобождены на время их пребывания там по торговым делам от всякого рода принудительной службы гражданской, военной, морской или иной, или от всякого рода налогов денежных или натуральных, налагаемых взамен личных повинностей, а также будут пользоваться правом въезда». Кроме того, они будут пользоваться «всякого рода покровительством, правами и удобствами, необходимыми для предоставления им возможности вести торговлю, при непрерывном, однако, соблюдении всех законов, вообще действующих в подлежащих странах». Следует думать, что авторы соглашения при этом имели в виду преимущественно официальных лиц, которым поручено ведение государственной торговли, т. к. оно вообще построено было под углом зрения государственной торговли между обеими сторонами.

Определяя режим торговли, соглашение прежде всего устраняет «все препятствия, до сего времени ставившиеся

на пути возобновления между Соединенным Королевством и Россией торговли всякими товарами, могущими законно вывозиться из их подлежащих территорий в какие-либо иностранные государства или ввозиться на их подлежащие территории из каких-либо иностранных государств». Соответственно такому установлению того, что во внешней торговой политике условно принято называть свободой торговли, стороны обязались «не чинить каких-либо препятствий банковым, кредитным и финансовым операциям, производимым в целях этой торговли, при неприменном, однако, применении законов, вообще действующих в каждой стране». Что касается вопроса о наибольшем благоприятствовании, то в этом отношении взгляды различных авторов расходятся на упоминаемое в соглашении обязательство сторон «не ставить эту торговлю в худшие условия по сравнению с торговлей, ведущейся с другими государствами». По мнению одних авторов, такое постановление равносильно предоставлению наибольшего благоприятствования: «следует считать установленным, что в англо-русском торговом соглашении этот принцип зафиксирован»²⁾. Другие же авторы настаивают на том, что здесь идет речь об установлении не наибольшего благоприятствования, а скорее т. н. частичного благоприятствования, в силу которого другая сторона не может быть подвергнута режиму худшему, чем тот, который установлен в общем порядке для всех иностранцев, хотя при этом на нее могут и не распространяться отдельные льготы, предоставленные особо фаворизованной державе³⁾. Во всяком случае, каково бы ни было толкование указанного постановления советско-английского торгового соглашения, оно препятствует каждой из сторон устанавливать специально лишь в отношении другой стороны особо стеснительные правила.

Хотя в советско-английском соглашении не применяется термин торговое представительство, однако сопоставление ст. 4, 5, 6, 9, 11 и 13 приводит к заключению, что по существу здесь идет речь именно о режиме, предоставляемом такому представительству. Ст. 4 дает возможность назначения лиц, которым поручается торговля от имени государства на территории другой стороны. На основании ст. 5 этих лиц можно назначить в число официальных представителей,

¹⁾ Б. Е. Штейн. Торговая политика и торговые договоры Советской России. («Вести НКВД» 1921, № 7-8).

²⁾ А. Я. Канторович. Торговые договоры РСФСР. (Журн. «Экономическое Строительство», 1928, № 2).

³⁾ Англо-советские отношения со дня подписания торгового соглашения до разрыва (1921-1927). Ноты и документы с вводной статьей и предметным указателем. Изд. НКВД. Москва. 1927.

пользующихся в другой стране привилегиями, предоставленными официальным агентом какой-либо другой страны. Ст.ст. 9 и 11 гарантируют сторонам права собственности на имущество, ввезенное на территорию другой стороны, не допуская, в частности, принудительных реквизиций со стороны правительства или каких-либо местных властей. Однако, принимая на себя обязательство не являться «инициатором каких-либо шагов, имеющих целью арест, либо завладение золотом, деньгами, ценными бумагами или товарами, которые не могут быть опознаны как составляющие собственность британского правительства, и которые были бы вывезены из России в уплату за ввоз товаров, либо в обеспечение таковой уплаты, а равно арест или завладение каким-либо иным движимым или недвижимым имуществом, которое было бы приобретено российским советским правительством в пределах Соединенного Королевства», британское правительство в то же время отказывалось дать подобные же гарантии в отношении претензий со стороны своих подданных, смылаясь на независимость английского суда от правительства. Вследствие этого обстоятельство по ст. 13 за российским правительством сохранялось право аннулировать все соглашение в том случае, если по иску британского подданного, возникшему в условиях, подобных вышесказанным, судебные установления Соединенного Королевства вынесут решение, согласно которому имущество российского правительства будет задержано для обращения на расчеты по обязательствам, принятым на себя советским правительством или каким-либо предыдущим российским правительством до дня подписания данного соглашения. Поскольку в практике английского суда основное значение имеет прецедент, советская сторона пришла к заключению, что необходимо такой прецедент создать, т. к. была полная уверенность в благоприятном результате¹⁾. Вопрос был окончательно решен резолюцией английского апелляционного суда по т. н. «Делу Серора», вынесенной в пользу советского правительства²⁾.

В отношении торгового мореплавания стороны предоставили друг другу «такой же режим, преимущества, удобства, изятия и покровительство, какие обычно предоставляются по установившейся практике торговых наций, посещающим их порты иностранным торговым су-

дам, их капитанам, экипажам и грузам». Это постановление относительно равносильно предоставлению взаимного наибольшего благоприятствования в данной области и лишь гарантирует неприменение особо стеснительных правил, устанавливаемых специально только в отношении контрагента.

Наш обзор советско-английского торгового соглашения 1921 г., чрезвычайно важного в истории нашей торгово-договорной политики, приводит нас к заключению, что это соглашение весьма несовершенно по своему содержанию, охватывало весьма немногочисленное число вопросов и явно не соответствовало нынешнему положению СССР на мировой арене. Вряд ли также можно согласиться с той характеристикой, которую дает Э. Лагард этому соглашению: «Операции торговые, банковые и морские объявлялись совершенно свободными и обоюдно получали преимущества наибольшего благоприятствования. Пребывание граждан каждой из договаривающихся сторон на территории другой для занятия торговлей подчинялись весьма либеральным постановлениям: оба правительства согласились оказывать взаимно своим гражданам покровительство и необходимые льготы, чтобы позволить им без затруднения осуществлять всевозможные торговые сделки»³⁾.

Но независимо от всех этих соображений советско-английское соглашение 1921 г. имело громадное значение в том отношении, что его подписание было равносильно признанию советского правительства Великобританией факта, что, между прочим, было подтверждено в речи Ллойд-Джорджа в Палате общин 23 марта того же 1921 г. Признание же де-юре предшествовало подписанию уже нового договора. Пришедшая к власти рабочая партия понудила вышедшего из ее среды премьера Макдональда сообщить 1 февраля 1924 г. советскому правительству о его признании Великобританией де-юре⁴⁾. Начавшиеся вслед за тем переговоры привели к заключению 8 августа 1924 г. генерального договора и торгового договора, которые должны были прийти

¹⁾ Э. Лагард. Признание советского правительства. Пер. с франц. А. М. Сухотина под ред. Е. В. Пошканина. Изд. НКВД, Москва, 1925. (Стр. 88—89).

²⁾ Л. Крайни. Ближайшие последствия признания СССР Англией. [Журн. «Внешн. Торг.», 1924, № 4—5 (82—83)].

³⁾ М. Кауфман. Экономические последствия признания Великобританией СССР. (Там же).

⁴⁾ С. Варшавер. Признание де-юре и торгово-политические взаимоотношения с Англией. (Там же).

⁵⁾ Б. Р. Договоры СССР с Великобританией в их торгово-политическом значении. [Журн. «Внешн. Торг.», 1924, № 3 (117)].

¹⁾ См. статью «Русско-британский торговый договор». [Вестн. НКВД, 1921, № 2—3].

²⁾ См. «Дело Серора» [Вестн. НКВД, 1921, № 7—8]; см. также Е. В. Штейн. Торговая политика и торговые договоры Советской России, 1923, стр. 218—224.

на смену договору 1921 г.¹⁾ Однако, в ноябре 1924 г. новое правительство Великобритании сообщило советскому правительству, что оно не находит возможным предложить парламенту этот договор для ратификации. Договор 1924 г. так. обр. остался невошедшим в силу. Поэтому мы опишем его здесь лишь в самых беглых чертах. В своих 20 статьях договор подробно регламентирует порядок всего экономического и гражданского оборота между СССР и Великобританией, при чем на его формулах отчетливо сказывается весь торгово-договорной опыт советских республик за период времени с 1921 по 1924 гг. Построен он на применении принципа взаимного наибольшего благоприятствования во всем, что касается торговых взаимоотношений между обеими сторонами, таможенных пошлин, прав граждан, налогов, а также мореплавания, и определяет порядок осуществления советской монополии внешней торговли, не вводит, однако, понятия о торговле и ограничиваясь только указанием на торгового представителя.

Соглашение 1921 г. было аннулировано британским правительством 27 мая 1927 г. после известного налета лондонской полиции на помещение советской торговой делегации²⁾.

Афганистан. Борьба между Россией и Англией с начала XIX века за преобладание в Афганистане заканчивается установлением в нем английской супрематии после прихода к власти эмира Абдурахмана в 1881 г. С этого момента вице-король Индии контролировал внешнюю политику Афганистана, и последний не мог заключать договоров. Первый удар Англии в Афганистане был нанесен при заключении англо-русской конвенции от 13 августа 1907 г. Хотя, согласно ст. 1 этого соглашения, российское правительство заявляло, что оно признает Афганистан находящимся вне сферы русского влияния и обязуется сноситься с его правительством лишь через посредство британского правительства, однако в ст. 4 Россия и Великобритания устанавливали в Афганистане принцип их торго-

вого равноправия и соглашались в том, что все преимущества, приобретаемые в Афганистане английскими коммерсантами и английской торговлей, распространяются на русских купцов и на русскую торговлю. В результате мировой войны и ряда благоприятных обстоятельств, Афганистану удалось повести против англичан освободительную войну, приведенную в 1919 г. к его независимости во внешней политике. Возникновение суверенитета Афганистана во внешних его сношениях совпало с эпохой обновления государственного и хозяйственного организма б. России. Первый международный договор Афганистана — договор с Советской Россией, отказавшейся от принципов политики России дореволюционной и провозгласившей раскрепощение восточных народов от ига империализма³⁾.

Советско-афганский договор об установлении отношений от 28 февраля 1921 г. содержит, гл. обр., постановления политического характера. Торгово-политическое значение имеют лишь ст.ст. 4, 5 и 6, касающиеся вопросов консульских и транзита. РСФСР получила право на открытие пяти консульств на территории Афганистана: в Герате, Меймене, Мазар-и-Шерифе, Кандагаре и Газни. В свою очередь Афганистану была предоставлена возможность учреждения его консульств в ряде советских пунктов: Ташкенте, Ленинграде, Казани, Самарканде, Мерви и Красноводке.

Транзит регулируется ст. 6: «Россия соглашается на свободный и беспрепятственный транзит через свою территорию всякого рода грузов, закупленных Афганистаном как в самой России через государственные органы, так и непосредственно за границей». Так. обр., мы прежде всего можем отметить односторонний характер обязательств, изложенных в этой статье. Далее, она предоставляет транзит товаров, лишь идущих в Афганистан, т. е. речь идет о товарах, закупленных Афганистаном, т. е. ввозимых в Афганистан. Кроме того, договор содержит еще одно ограничение для транзита: последний предоставлялся не для товаров, направляющихся в адрес отдельных афганских граждан, но для «грузов, закупленных Афганистаном». Если, в целях раскрытия смысла этого постановления, обратиться к истории его возникновения, то можно легко установить, что транзит предоставлен только для грузов, адресованных афганскому правительству⁴⁾. Наконец, следует отме-

¹⁾ Л. Каменев. Англо-советский договор и СССР. Госиздат. Ленинград. 1924.

Англо-советский договор и СССР. Под ред. Политпросвета ЦК РКФСМ. Изд. «Молодая Гвардия». Москва. 1925.

В. Е. Штейн. Внешняя торговая политика СССР. Изд. ЦУП ВСНХ. Москва. 1925. (Стр. 99—113).

М. Кауфман. Торговый договор с Англией. (Журн. «Совет. Торг.», 1924, № 28—29 (104—107)).

²⁾ А. Микоян. К лондонскому налету. (Журн. «Совет. Торг.», 1927, № 19).

И. Шейкин. К разрыву англо-советских торговых отношений. (Журн. «Совет. Торг.», 1927, № 20).

С. Вильгельмовский. Разрыв с Англией и история нашей морской торговли. (Журн. «Совет. Торг.», 1927, № 24).

И. Завицкий. Торговая политика Великобритании и СССР. (Журн. «Совет. Торг.», 1927, № 25).

³⁾ История переговоров изложена в издании НКВД «Годовой отчет НКВД к IX Съезду советов за 1920/21 г.». Москва. 1921.

⁴⁾ См. «Годовой отчет НКВД к IX Съезду советов за 1920/21 г.», стр. 51.

В. Е. Штейн. Внешняя торговая политика СССР. Москва, 1925, стр. 31.

тить еще одну своеобразную особенность ст. 6: «под транзитом, упоминаемым в этой статье (в изъятие из обычного понятия транзита), понимается еще и свободный и бесплощинный вывоз из РСФСР в Афганистан с одной только оговоркой — об обязательной закупке ввозимых товаров через государственные органы. Иными словами, этой статьей предпрещается невозможность установления со стороны РСФСР каких бы то ни было вывозных пошлин на товары, вывозимые в Афганистан»⁴).

Так, обр., как мы видим, договор 1921 г. оставил открытыми вопросы, касающиеся ввозных таможенных пошлин⁵).

Венгрия. Подписанное 9 сентября 1924 г. соглашение о возобновлении дипломатических и экономических отношений между СССР и Венгрией сторонами не было ратифицировано и в силу не вошло⁶). Содержание его не было опубликовано.

Германия. Первый в истории торговых договоров между Россией и Германией был заключен в 1894 г. после ожесточенной таможенной войны, едва не приведшей к настоящей войне. Срок этого договора истекал в 1904 г. Переговоры о новом договоре начались в 1903 г. и протекали в весьма напряженной атмосфере. Россия сначала проявляла достаточную твердость, но вспыхнувшая русско-японская война понудила Россию принять на 12 лет условия нового невыгодного для нее торгового договора, сохранявшего свою силу вплоть до мировой войны. Текст этого договора вошел и в состав Брест-Литовского мирного договора от 3 марта 1918 г., с некоторыми изменениями в худшую для России сторону. Однако, вопреки торговый договор 1918 г. был аннулирован вместе со всем Брест-Литовским договором, но постановлению ВЦИК от 13 ноября 1918 г.

Новые договорные отношения между Германией и советскими республиками начинают устанавливаться с 1921 г. Их основными этапами являются — Берлинское соглашение 1921 г., Рапальский договор 1922 г. и Московский договор 1925 г.

Соглашение от 6 мая 1921 г. было подписано после двухлетнего перерыва отношений между обеими странами. Хотя признание Советской России Германией состоялось еще в Брест-Литовске, факт этого перерыва вызвал необходимость в подтверждении признания де-юре, что и было исполнено в ст. 1 соглашения 1921 г. В отношении личных

и имущественных прав германские граждане на советской территории получили гарантии неприкосновенности как ввезенного ими имущества, так и приобретенного в России. В то же время права советских граждан регулировались лишь постановлениями общего международного права и общими германскими законами. Экономические взаимоотношения между обеими странами должны были трактоваться в духе взаимного благожелательства. Правовая охрана торговых сделок ставилась не в одинаковых условия в обеих странах. Для сделок, совершенных на территории Германии, являлось обязательным применение германских законов, германского судопроизводства и германской процедуры приведения приговора в исполнение. С другой стороны, «сделки, заключенные германскими подданными, фирмами и юридическими лицами с российским правительством на территории РСФСР, должны быть обязательно с включением оговорок о применении третейского разбирательства». Советское торгпредство в Германии было признано «законным представителем российского правительства для правовых действий на германской территории» и при том «в качестве государственного торгового учреждения». Вместе с тем, российское правительство признало для себя обязательными все правовые акты, совершенные торгпредом или его уполномоченным. Опуская прочие постановления договора 1921 г., мы лишь отметим, что он принадлежал к группе типичных временных соглашений между советскими республиками и иностранными государствами в ту эпоху, когда капиталистические страны юридически не признавали Советской России, но, однако, входили с нею в договорные отношения в целях регулирования форм экономического общения.

Полгода спустя после подписания описанного нами договора, 5 ноября 1922 г. был заключен подобный же договор между Германией, с одной стороны, и Украиной, Белоруссией, Грузией, Арменией и Д.-Восточной республикой — с другой. В сущности, этот новый договор представлял собою расширение договора от 6 мая на все перечисленные республики. Кроме того, в своей ст. 1 он содержал постановление о применении к тем же республикам Рапальского договора, заключенного 16 апреля 1922 г., т. е. в промежутке времени между договорами от 6 мая и от 5 ноября. Договор от 12 октября 1925 г. полностью аннулировал договор от 6 мая, оставив, конечно, в силе лишь указанную ст. 1 договора от 5 ноября, т. к. октябрьский договор подчеркивал сохранение действия

⁴ Е. Е. Штейн. Внешняя торговая политика СССР. Москва, 1925, стр. 31.

⁵ Соколов. К вопросу о таможенно-тарифном соглашении СССР с Афганистаном. (Журн. «Внешн. Торг.», № 42—43 (72—73) за 1923 г.).

⁶ Deutsch. Allg. Z. 20 X 1924; Köln. Z. 7/X 1924.

Раппальского договора. Перейдем к рассмотрению этого последнего.

Генуэзская конференция, созванная на основе Каинских резолюций, имела своей целью (по заявлению ее председателя, итальянского премьер-министра Факта) «восстановление в Европе мирного сожительства народов и согласования их национальных хозяйств, уничтожение которых явилось роковым последствием войны». Но, на самом деле, конференция призвана была в первую очередь подвести итог прорыва блокады Советской России и ликвидации вооруженных интервенций. Вместе с тем участники Генуэзской конференции надеялись нейтрализовать дальнейшие отдельные попытки отдельных стран вступать в соглашение с советскими республиками, выступив на конференции единым фронтом против советской делегации. Однако, здесь обнаружилось глубокое недоверие делегаций друг к другу. Особенно трудно было положение Германии, переживавшей в этот момент самую тяжелую пору своих расчетов с державами-победительницами в мировой войне и не имевшей никаких оснований им сколько-нибудь доверять. Не прошло и недели после начала конференции, как стало известным, что Германия подписала с Советской Россией отдельный договор, не дожидаясь результатов общих переговоров. В ответ на запрос союзников, взволнованных неожиданной новостью, германская делегация откровенно сообщила, что ей пришлось так поступить потому, что ей стало известно о тайном плане союзников договориться с Россией отдельно от Германии и не считаясь с ее интересами. Основная идея Раппальского соглашения была очень метко изложена в том же письме: «Соглашение с Россией было для Германии тем более важно, что в этом случае возможно было притти с одной из великих наций, участвовавших в войне, к мирному состоянию, исключающему перспективу бесконечной задолженности и допускающему восстановление нормальных отношений, свободных от бремени прошлого». С другой стороны, Г. В. Чичерин в своем письме на имя председателя французской делегации тогда же писал, что с советской точки зрения Раппальский договор является началом ряда аналогичных частных договоров.

Содержание Раппальского договора сводится к следующим основным чертам, точно сформулированным в коммюнике, опубликованном германской делегацией от 16 апреля 1922 г.: «Восстановлены обычные дипломатические сношения. Все возмещения, вытекающие из военного времени, считаются урегулированными, равно как и возмещения, связанные с социалистическими

мероприятиями советского правительства, при условии, что Россия не предоставит другим государствам подобного рода возмещений или отмены указанных мероприятий. С другой стороны, вступит в силу принцип наибольшего благоприятствования между обеими нациями... Германское правительство заявляет о своей готовности оказывать полную поддержку всякому торговому соглашению, которое будет заключено частными германскими предприятими с Россией».

С точки зрения торгово-политической ¹⁾, громадное практическое значение имеет ст. 4, посвященная принципу взаимного наибольшего благоприятствования: «Оба правительства далее согласны в том, чтобы для общего правового положения граждан одной стороны на территории другой и для общего урегулирования взаимных торговых и хозяйственных отношений должен действовать принцип наибольшего благоприятствования. Принцип наибольшего благоприятствования не распространяется на преимущества и льготы, которые РСФСР предоставляет другой советской республике или государству, которое раньше было составной частью 6. Российского государства». Так, обр., Раппальский договор предоставил сторонам генеральное наибольшее благоприятствование во всех областях советско-германского экономического и гражданского оборота. Поскольку договор от 12 октября 1925 г. в своей ст. 3 полностью сохранил в силе все постановления Раппальского договора, этот принцип лег и в основу его постановлений. Впрочем, следует иметь в виду, что крайне широкий и расплывчатый характер формулы ст. 4 всегда вызывал сомнения, вследствие чего в договоре от 12 октября стороны нашли нужным, помимо ссылки на Раппальский договор, рассеять упоминание об этом принципе по всем статьям, в отношении коих применение наибольшего благоприятствования не вызывало сомнений. Уже вскоре после подписания Раппальского договора в советской литературе указывалось, что в нем область применения не очерчена достаточно ясно и точно. Общая теория торговой политики и исторические прецеденты заставляли считать несомненным, что в данном случае возможно его применение к таможенной области и совершенно недопустимо его распространение на концессию.

Следующий в хронологическом порядке международноправовой документ, касающийся торгово-политиче-

¹⁾ Проф. Куляшев. По поводу вышеоменного соглашения с Германией. (Журн. «Внеш. Торг.», № 2 от 2 июля 1922 г.).

Германия и Россия после договора в Раппало. (Там же, № 3 от 19 июля 1922 г.).

ских взаимоотношений между СССР и Германией, относится к прискорбному факту, имевшему место 3 мая 1924 г., когда экстерриториальность торгпредства в Берлине была нарушена немецкой полицией. Инцидент этот имел громадное принципиальное значение¹⁾.

Он был исчерпан протоколом, подписанным в Берлине 29 июля 1924 года. В этом протоколе германское правительство признало действия полицейских властей неправильными и выразило по этому поводу свое сожаление. При этом германское правительство заняло о своей готовности возместить материальный ущерб торгпредства. Что особенно важно, стороны согласились принять целый ряд конкретных мер к тому, чтобы впредь экстерриториальность помещений торгпредства не была нарушаема. Наконец, протокол признавал необходимым приступить немедленно к переговорам о постоянном торговом договоре. Протокол от 29 июля 1924 г. имел громадное принципиальное значение, т. к. в процессе переговоров выяснено было значение экстерриториальности торгпредства и т. к. при этом удалось убедить германское правительство в практической необходимости особых прав торгпредства²⁾. Это обстоятельство, с одной стороны, повлияло на ход переговоров перед следующим затем договором 1925 г. и в то же время оказалось весьма важным прецедентом в наших взаимоотношениях с другими государствами.

Подготовка к торговому договору началась вскоре после подписания Раппалтского договора. В середине 1922 г. при НКВнешторг, по постановлению советского правительства, была образована комиссия по подготовке русско-германского договора³⁾. Работа этой комиссии была поставлена весьма широко⁴⁾, т. к. не возбуждал никакого сомнения тот факт, что и при новой структуре народного хозяйства прежней России взаимоотношения с Германией должны иметь для нее первостепенное значение⁵⁾.

Переговоры по поводу торгового договора, предусмотренного протоколом 1924 г., начались в Берлине в конце того же года и продолжались в начале следующего. Затем они были перенесены в Москву. Московская советско-германская конференция открылась в половине ноября 1924 г.⁶⁾ В результате ее работ, в течение почти полного года, 12 октября 1925 г. были подписаны обширный договор, состоявший из общих постановлений, устанавливавших общие принципы всего договора в целом и семи отдельных частей договора, носивших название соглашений: 1) соглашения о поселении и общей правовой защите (соглашения о правах граждан); 2) хозяйственного соглашения; 3) железнодорожного соглашения; 4) соглашения о торговом мореплаваньи; 5) налогового соглашения; 6) соглашения о коммерческих третейских судах; 7) соглашения о защите промышленной собственности. Одновременно с этим основным договором были подписаны консульское соглашение и соглашение о судебных поручениях. Из этого перечня мы видим, как много областей экономического и гражданского оборота затрагивает этот договор. Обширность его не дает нам возможности остановиться здесь на всех его деталях, комментарии к которым имеются в многочисленных русских и иностранных изданиях⁷⁾. Здесь же мы остановимся лишь на наиболее существенных моментах вышеуказанных соглашений.

Общие постановления⁸⁾ преследуют следующие цели: регулирование взаимодействия между новым договором и ранее заключенными между Германией и РСФСР соглашениями; установление частей договора; установление объема и границ наибольшего благоприятствования; определение продолжительности действия отдельных соглашений, их пролонгации и денонсации; определение территориальных границ действия договоров; определение

¹⁾ См. специальный номер журн. „Внешн. Торг.“ 1924 г. № 8—9 (122—123).

²⁾ Специальный номер журнала „Внешн. Торг.“ № 1—2 (163—164) от 25 октября 1925 г.

³⁾ Специальный номер журн. „Ostrecht“, November, 1925, Heft 3.

⁴⁾ Специальный номер журн. „Aus der Volkswirtschaft der U. d. S. S. R.“, Dezember 1925, № 12.

⁵⁾ Я. Галецкий. Советско-германский торговый договор. Госиздат. Москва—Ленинград. 1926.

⁶⁾ А. Рапопорт и Б. Штейн. Советско-германский договор. Изд. „Экономич. Жизнь“, Москва. 1926.

⁷⁾ В. З. Грабарь. Советско-германский договор 12 октября 1925 г. („Вест. Финанс“, № 3. Москва. 1926).

⁸⁾ R. Glanz. Deutsch-Russisches Vertragswerk vom 12 Oktober 1925. (Für den praktischen Gebrauch der am deutsch-russischen Handel beteiligten Kreise). Berlin. 1926.

⁹⁾ A. Rapoport und B. Stein. Handels- und Wirtschaftsvertrag zwischen U. d. S. S. R. und dem Deutschen Reich vom 12 Okt. 1925, nebst Konsularvertrag. Berlin. 1926.

¹⁰⁾ A. Sonnenstrahl-Piskorski. Die Allgemeine Bestimmungen. („Aus der Volkswirtschaft der U. d. S. S. R.“, Berlin. 1925. № 11).

¹⁾ „Торговый Бюллетень“ Берлинского торгпредства, № 19 от 24 мая 1924 г.

²⁾ Русско-германский конфликт. Журн. „Внешн. Торг.“, 1924, № 19—20 (97—98).

³⁾ Franz Lehnhoff. Der Deutsch—Russische Konflikt. Bezugs- und verlegt. „Neuer Deutscher Verlag“, Berlin. 1924.

⁴⁾ Русско-германский конфликт (Журн. „Внешн. Торг.“, № 19—20 (97—98) от 8 июля 1924 г.).

⁵⁾ Общая программа ее работ наложена в статье Л. В. Красина „Русско-германский торговый договор“ (Журн. „Внешн. Торг.“, № 12—15 от 28 августа 1922 г.).

⁶⁾ Подготовка торгового договора с Германией. (Журн. „Внешн. Торг.“, № 17, 18, 26 за 1922 г.).

⁷⁾ М. Заменгоф. Подготовка торгового договора с Германией. (Журн. „Внешн. Торг.“, № 25 за 1922 г.).

⁸⁾ Проф. Н. Шанюшицкий. Россия и Германия в их экономическом взаимодействии. (Журн. „Внешн. Торг.“, № 27 за 1923 г.).

аутентичности текста договора; установление допустимого ограничения прав германских подданных в пределах СССР.

Ст. 3 Общих постановлений аннулирует полностью договор от 6 мая 1921 г., сохраняет в силе лишь первую статью договора от 5 ноября 1922 г. и целиком подтверждает Рапнальский договор. Кроме Общих постановлений и семи выше указанных соглашений, к договору от 12 октября формально присоединены еще девять соглашений, которые представляют собою точное воспроизведение некоторых международных коллективных договоров, заключенных в разное время.

Объем и формы наибольшего благоприятствования, предоставленного договаривающимися сторонами друг другу, принадлежат к важнейшим моментам каждого международного договора, т. к. оговорок о нем в известном смысле инвентаризует права отдельных контрагентов. Рапнальский договор установил принцип наибольшего благоприятствования во всех правовых и экономических отношениях между Германией и СССР. Поскольку, как мы только что сказали, договор 1925 г. подтверждал весь Рапнальский договор в целом, постольку и генеральный принцип наибольшего благоприятствования переходил в новый договор. Тем не менее, стороны нашли нужным упомянуть о наибольшем благоприятствовании во всех соответствующих статьях всех соглашений.

В меморандуме, приложенном к проекту германского закона о советско-германском договоре, это обстоятельство объясняется тем, что в Рапнальском договоре принцип наибольшего благоприятствования изложен недостаточно ясно, т. е. не содержит достаточно точной формулировки тех экономических областей, на которые распространяется оговорка о наибольшем благоприятствовании. Сомнения, которые могут возникнуть вследствие того, что в отдельных статьях договора упоминается наибольшее благоприятствование, несмотря на наличие генерального наибольшего благоприятствования, устраняются ст. 5 Общих постановлений. Согласно этой статье, постановлениями ст. 4 Рапнальского договора, посвященной наибольшему благоприятствованию, не наносится ограничения оговоркой о наибольшем благоприятствовании, предусмотренном в отдельных соглашениях. С другой стороны, условие наибольшего благоприятствования, устанавливаемое в тех или иных постановлениях договора 1925 г., не ограничивает объема наибольшего благоприятствования, предусмотренного Рапнальским договором. Так, обр., совершенно ясно тенденция авторов до-

говора в спорных случаях применять далее идущую формулу. В тесной связи со ст. 5 Общих постановлений стоит ст. 6, которая содержит в себе известные ограничения относительно применения предыдущей статьи. Согласно ст. 6 из оговорок о наибольшем благоприятствовании изымается ряд льгот, предоставленных договаривающимися сторонами третьим государствам. Эти изъятия могут быть разделены на четыре группы.

К первой из них относятся те изъятия, которые упоминаются почти во всех международных договорах: а) льготы, которые одна из договаривающихся сторон предоставляет какой-либо соседней стране для облегчения товарообмена в приграничной полосе шириною около 15 км; б) льготы, предоставляемые одной из договаривающихся сторон какому-либо третьему государству на основании заключенного, или имеющего быть заключенным, таможенного союза.

Совершенно иную природу имеет вторая группа изъятий. Она обнимает те особые преимущества, которые СССР предоставляет своим восточным соседям, прежде всего Персии, Афганистану и Монголии, а также в области своего пограничного товарообмена с Турцией и Китаем. Уже то обстоятельство, что договаривающиеся стороны сочли нужным отдельно упомянуть о льготах, предоставляемых Союзом Турции и Китаю, хотя в предыдущем пункте определению указаны облегчения вообще по пограничному обороту, с несомненностью доказывает, что понятие о пограничном товарообмене с этими двумя странами понимается в более широком смысле, чем пограничный товарообмен с другими странами. Вместе с тем заранее устраняется договором претензия Германии на применение наибольшего благоприятствования к товарному транзиту через СССР, т. к. изъятие соответствующих вопросов из области применения наибольшего благоприятствования является логическим следствием из заключительного протокола по ст. ст. 5 и 6 Общих постановлений: «Относительно транзитного вопроса должна быть сделана попытка разрешения его на основе создания обществ в скором времени по подписании настоящего договора».

К третьей группе изъятий принадлежат льготы, не указанные в самом договоре, но перечисленные в обмене нот № 4, сопровождавшем подписание договора, которые Германия предоставляет державам-победительницам и их союзникам по Версальскому договору. Это изъятие является для Германии, так сказать, компенсацией за те ее уступки, которые она предоставила

советским республикам в отношении восточных стран. Дело в том, что в Рапальском договоре восточные страны не были упомянуты в числе изъятий со стороны СССР, хотя во всех русских договорах, начиная с 1894 г. и вплоть до мировой войны, подобная оговорка всегда имела место, равно как и все решительно, кроме Рапальского, договоры СССР также включают подобную же оговорку. Хотя изъятие восточных стран является формально опущенным в Рапальском договоре, однако его следует читать как бы само собой подразумевающимся, т. е. тесное сотрудничество СССР с этими странами дает ему возможность предоставлять им весьма своеобразные льготы, которые по самому существу вещей не могут быть распространены на страны западно-европейской культуры.

Четвертая группа изъятий охватывает льготы, которые Советский союз предоставляет странам, ранее входившим в состав в. Российской империи. Они упоминаются также и в сохраняющем свою силу Рапальском договоре. Т. е. последний является бессрочным, то в заключительном протоколе отмечено, что эти изъятия не связаны со сроком действия отдельных соглашений.

Срок действия отдельных соглашений не одинаков. Для соглашения о торговом арбитраже, а также соглашения об охране промышленной собственности установлен срок 4 года. Прочие соглашения сохраняют свою силу в течение двух лет. Отдельные соглашения могут быть денонсированы за 6 месяцев до истечения их срока. Поскольку такой денонсации не последует, срок действия соглашений считается продолженным на последующие 6 месяцев, при чем заявления о денонсации могут быть сообщаемы не позже чем за 6 месяцев до момента предполагаемой денонсации. Так обр., пролонгация договора совершается на сроки, кратные шестимесячному промежутку.

Территориальными пределами действия договора, согласно ст. 3, являются территории обеих договаривающихся сторон.

Абзац 1 ст. 8 устанавливает, что договор заключается на русском и немецком языках и что оба текста имеют равную силу, т. е. оба они являются аутентичными.

Ст. 4. Общих постановлений регулирует соответствующие формы ограничений частных прав, принадлежащих германским гражданам на территории СССР. Тот же вопрос трактуется в ст. 2 Рапальского договора и в ст. 1 договора от 5 ноября 1922 г. Согласно ст. 2 Рапальского договора, Германия отказывается от всех претензий, кото-

рые могли бы возникнуть на почве того факта, что имело место применение до настоящего времени законов и мероприятий СССР в отношении германских граждан и их частных прав, равно как претензии Германии и германских союзных государств, и вообще от всех претензий, которые возникают вследствие мероприятий РСФСР или ее органов в отношении граждан и их частных прав. Так обр., предполагается урегулированным всякого рода ущерб, нанесенный германским гражданам в правовом отношении. Что касается вопроса об ущербе германских граждан в правовом отношении в дальнейшем, то возможность такового ущерба ограничивается постановлением заключительного протокола к ст. 8 соглашения о поселении.

Обратимся теперь к беглому рассмотрению отдельных соглашений, входящих в состав договора от 12 октября 1925 г.

Соглашение о поселении и общеправовой защите имеет свою цель регулирование общих прав отдельных граждан или юридических лиц одной стороны на территории другой стороны. Это соглашение содержит в себе, гл. обр., нормы, ставшие общепринятыми в международных торговых договорах нашего времени. Они касаются въезда, выезда, передвижения и пребывания в стране отдельных граждан, их права на приобретение и распоряжение имуществом, на судебную защиту, право на осуществление профессий, а также занятие торговлей и промыслами. В этом последнем отношении стороны предоставляют друг другу наибольшее благоприятствование в соединении с туземным режимом. Дальнейшие статьи касаются свободы совести и отправления религиозного культа, освобождения от трудовой и личной воинской повинности, освобождение от всякого рода повинностей или реквизиций, контрибуций и принудительных займов, за исключением случаев реквизиции перевозочных средств, а также повинностей, вытекающих из владения недвижимостью. Гражданам одной стороны при их переезде через границу другой стороны разрешается безлицензионный ввоз инструментов и предметов домашнего и личного обихода. Весьма важно постановление заключительного протокола к ст. 11, согласно которому в случае задержания гражданина другой стороны об этом должен ставиться в известность консул другой стороны. Стороны отказываются от права требовать обеспечение по уплате судебных издержек и приравнивают тех и других граждан в отношении т. н. права бедности по гражданским делам. В отношении юридических

лиц основное значение имеет ст. 16, согласно которой дееспособность и судебная правоспособность юридических лиц определяется по законам страны, в которой эти юридические лица домицилированы. Допущение же иностранных юридических лиц к их практической деятельности определяется действующими в каждой стране законами и предписаниями.

Экономическое соглашение является важнейшим соглашением среди всего комплекса отдельных частей советско-германского договора 1925 г. Оно, прежде всего, определяет статус торгового представительства СССР в Германии, устанавливает основные направления его деятельности, предоставляет ему и его руководителю экстерриториальность и ограничивает пределы его ответственности.

Следующая группа статей экономического соглашения очерчивает права советских государственных хозорганов в Германии. За их правовые действия (если госорганы выступают в Германии самостоятельно) торгпредство не несет ответственности. Весьма важно отметить, что в отличие от других иностранных юридических лиц советские государственные хозорганы не нуждаются в специальных разрешениях на право производства своих операций в Германии. Кроме того, согласно ст. 11, советские хозяйственные органы пользуются наибольшим благоприятствованием в пределах Германии. При этом в заключительном протоколе к той же статье сказано, что «понятие хозяйственного органа в смысле настоящего договора охватывает физических лиц, занимающихся торговлей и промышленностью, равно как товарищества и юридических лиц всякого рода, включая государственные предприятия, а также учреждения, поскольку эти последние занимаются торговлей и промышленностью». По контексту отдельных частей договора можно с полной уверенностью сказать, что здесь мы имеем формулу признанного обеими сторонами расширенного толкования наибольшего благоприятствования, т.е. предоставляемые Германией те или иные права акц. и пр. о-вам других наций автоматически переходят и на хозяйственные госорганы СССР, несмотря на разницу в юридической природе тех и других.

Следующая группа статей экономического соглашения регулирует таможенные вопросы в советско-германских взаимоотношениях. Ст. 12 требует, чтобы введение монополии внешней торговли или ограничительные правила по ввозу и вывозу применялись по отношению к контрагенту лишь постольку, поскольку они применяются ко всем прочим странам. Центральной

статьей этой группы постановлений договора является ст. 26, подтверждающая применение наибольшего благоприятствования во всем, что касается таможенного режима. Кроме того, ст. 32 возлагает на стороны обязательства в кратчайший по подписанию договора срок вступить в переговоры о заключении таможенно-тарифного соглашения. В сложном глубоком экономических взаимоотношений между Россией и Германией таможенный вопрос всегда являлся одной из наиболее сложных проблем. Это обстоятельство всегда находило свое отражение в русско-германских торговых договорах и таможенных конвенциях. До мировой войны между Россией и Германией сначала была подписана таможенная конвенция от 29 января (10 февраля) 1894 г., содержащая взаимные таможенные уступки. В 1904 г. вошел в силу новый русско-германский договор, содержащий также конвенционные тарифы обеих сторон. Срок договора 1904 г. истек 18 (31) декабря 1917 г. В виду возникновения европейской войны действие его было приостановлено 28 июля 1914 г. Но уже начиная с 1910 г. в России началась серьезная подготовка материалов к предстоявшему в 1917 г. пересмотру торгового договора и таможенной конвенции, в частности. Министерство финансов, Министерство торговли и промышленности, советы промышленных и торговых съездов и высшая школа занимались изучением результатов договора 1904 г. и установлением принципов, которые должны были лечь в основу будущего договора. Эта кампания продолжалась и в течение европейской войны. Возникшая тогда обширная литература отчасти сохранила свое значение и по сей день. Военный разгром России во время ее участия в мировой войне приводит к Брест-Литовскому миру 1918 г., экономическая часть которого представляла собою, как мы уже выше упоминали, ухудшенное издание договора 1904 г. Эта часть изложена в ст. 11 договора и во втором приложении к нему. Приложение восстанавливало, на срок не менее чем около 2 лет, ставки столь невыгодной для России таможенной конвенции, обязывало ее в течение этого периода сохранять ставки старого автономного тарифа 1903 г. и предоставляло сторонам право на взаимное наибольшее благоприятствование. Эти условия грозили нанести непоправимый урон российскому хозяйству, но, по счастью, Брест-Литовский договор вскоре был аннулирован, не успев принести нам вреда. Временное соглашение от 6 мая 1921 г. в таможенном отношении сторонам ничего не давало, кроме указанного в его ст. 16 «взаимного благо-

желательства, направленного к укреплению экономических отношений». Правовая база для наших таможенных взаимоотношений с Германией полагается в Рапнальском договоре 1922 г., согласно которому стороны обменивались генеральным наибольшим благоприятствованием. Это обстоятельство само по себе не давало Союзу ССР особых преимуществ, т. к., с одной стороны, связанная постановлением Версальского договора об одностороннем благоприятствовании, Германия не давала вообще никому особых таможенных льгот и, с другой — по интересующим нас товарам пошлины были временно отменены вследствие того, что внутреннее сельское хозяйство, весьма сильно пострадавшее во время войны, не могло своей продукцией сколько-нибудь удовлетворить потребности населения. 10 января 1925 г. Германия освободилась от тяготеющего на ней обязательства предоставлять наибольшее благоприятствование всем странам-победительницам, а также присоединившимся к ним государствам, не пользуясь взамен этого, в свою очередь, наибольшим благоприятствованием. До этого момента Германия лишена была возможности вести свою собственную свободную торговую политику. Хотя необходимость регулирования экономических взаимоотношений с другими государствами заставляла Германию подписывать после войны те или иные специальные соглашения, но все они обычно носили краткосрочный характер и содержали взаимные таможенные уступки лишь в виде исключения. Начаты в 1924 г. работы по созданию таможенного тарифа протекали весьма медленно, первые шаги руководителей Германии в этом направлении были весьма неуверенными, и борьба вокруг нового таможенного тарифа шла необычайно страстно. Принятая Рейхстагом 12 августа 1925 г. т. н. малая таможенная повелка показала, что, вопреки предсказаниям многих экономистов, Германия стала на путь протекционизма не только своего сельского хозяйства, но и промышленности. В то же время повелка представляет собой яркий символ борьбы между началом аграрным и началом индустриальным. Аграриям и промышленникам пришлось стать на путь компромисса, соответствующего коалиции партий, стоящих у кормила правления немецкого государственного корабля. В течение последующих лет неоднократно подвергалась изменением часть всего тарифа 1925 г. в виде особых прибавлений к нему, носивших весьма выразительное название «компромиссов», пока, наконец, к 31 июля 1927 г. эта подвижная часть не была закре-

плена и, так, обр., не определенно окончательно ныне действующий временный тариф впрямь до выработки постоянного германского таможенного тарифа.

Чтобы исполнить всю картину таможенных взаимоотношений между СССР и Германией, скажем еще несколько слов о роли советского таможенного тарифа в этих взаимоотношениях. Советский тариф начал разрабатываться вскоре после появления нэпа. Известная самостоятельность государственных хозяйственных органов определила значимость таможенного тарифа в СССР, даже и при наличии монополии внешней торговли и связанного с нею планового начала в экспорте и импорте советских республик. Курс на индустриализацию страны ярко проявился в типе последнего советского тарифа 1927 г., имеющего покровительственный характер. Оба эти обстоятельства обнаруживают значение скидок с советского тарифа для Германии, играющей первостепенную роль в импорте СССР. Подробности этой стороны всего вопроса мы здесь не излагаем, отсылая к тем статьям «Энциклопедии советского импорта», в которых идет речь о таможенном тарифе СССР.

Большое значение для народного хозяйства имеет специальное приложение к экономическому соглашению, определяющее условия ввоза в Германию советских животных и продуктов животноводства¹⁾. Оно устанавливает номенклатуру тех животных и продуктов животноводства, которые беспрепятственно пропускаются в Германию при соблюдении определенных условий. При этом приложение предоставляет наибольшее благоприятствование в отношении ветеринарно-санитарных условий ввоза.

Следующим наиболее важным моментом экономического соглашения является регулирование транзита. В соответствующих статьях соглашения установлен порядок транзита почтовых посылок и отказ от транзитных пошлин.

Ст. 39 содержит обязательство сторон поощрять систему договоров о консигнационных складах между германскими хозяйственными органами, с одной стороны, и хозяйственными органами СССР, с другой. Далее, правительство СССР обещает с благожелательностью относиться к ходатайствам германских фирм относительно приобретения концессий. В этом отношении устанавливается принцип наибольшего благоприятствования, равно как и в отношении добычи продуктов

¹⁾ С. Н. Павлушкова. Новые условия ввоза в Германию из СССР животных и продуктов животноводства. [Журн. «Внеш. Торг.» № 1—2 (143—144) от 25 октября 1925 г.].

горного промысла на государственных землях каждой из сторон.

Железнодорожное соглашение сводится к следующему основным моментам¹⁾. В отношении перевозок пассажиров и багажа устанавливается туземный режим. В отношении же грузовых перевозок стороны предоставляют друг другу не только туземный режим, но и наибольшее благоприятствование. Впрочем, туземный режим не распространяется на те особые льготы, которые вызываются наличием общественных бедствий в стране, а также государственными или благотворительными соображениями. Стороны, кроме того, обязуют поддерживать друг друга при установлении прямых жел.-дор. тарифов. Последняя статья этого соглашения посвящена т. н. фаворизации жел.-дор. направлений на Кенигсберг, что соответствует и довоенной политике обеих стран²⁾.

Соглашение о мореплавании в общем чрезвычайно напоминает общепринятые предоставления договоров о торговле и мореплавании. Отметим лишь некоторые своеобразные его черты³⁾. В отношении наибольшего благоприятствования установлено изъятие малого каботажа. Так, обр., наибольшее благоприятствование распространяется только на большой каботажи, т.-е. плавание между портами отдаленных морей. Обращает на себя внимание ст. 3: «Договаривающиеся стороны согласны в том, что пользование судами одной из сторон для перевозки товаров физическими или юридическими лицами другой стороны не может быть ограничиваемо законами или административными распоряжениями». Своеобразным также является постановление ст. 4, по смыслу которой Германия признает за советским правительством права на уведенные суда, составлявшие собственность б. русского правительства, а также на те суда, которые были национализированы в 1918 г. декретом советской власти. Весьма важна ст. 10, согласно которой «национальные постановления о снаряжении и устройстве судов одной договаривающейся стороны должны признаваться имеющими силу и в портах другой стороны, при перевозке эми-

грантов, пассажиров и грузов». В виду монополии эмигрантского дела в СССР и организации в нем соответствующих благоприятных условий порядка эмиграции, подобного рода постановление позволяет рассчитывать на то, что перевозка эмигрантов на немецких судах будет совершаться также в нормальных условиях. Наконец, совершенно новой в договорной практике следует считать ст. 12, в которой находит свое выражение вопрос об аварийных комиссарах.

Налоговое соглашение предоставляет сторонам наибольшее благоприятствование, комбинированное с туземным режимом, в области налоговых вопросов и указывает на методы предотвращения двойного налогового обложения⁴⁾. Кроме того, это соглашение устанавливает возможность направленного при обложении.

Соглашение о третейских судах по торговым и другим гражданским делам вызвано было двумя обстоятельствами⁵⁾. Во-первых, оно находится в тесной преименной связи с прекратившим свою силу временным соглашением между РСФСР и Германией от 6 мая 1921 г., в котором имелось постановление об одностороннем обязательстве РСФСР включать в свои договоры с немецкими фирмами оговорку об обязательном третейском разбирательстве в случае возникновения споров в связи с указанной сделкой. Новое соглашение имело своей целью установить в этом отношении взаимность. Во-вторых, опыт наших торговых взаимоотношений с Германией показал, что третейское разбирательство чрезвычайно полезно и весьма практично. Это обстоятельство также поддерживало интерес обеих сторон к заключению особого соглашения о третейских судах. Конвенция состоит из двух основных частей. Первая из них представляет нормы, определяющие порядок признания государственными органами решений третейских судов, а также порядок исполнения этих постановлений. Вторая группа статей конвенции устанавливает порядок образования третейского суда.

Соглашение об охране промышленной собственности связано с «проблемой охраны так называемых прав на нематериальную собственность, т.-е. прав авторов новых моделей и рисунков и прав владельцев товарных знаков»⁶⁾. Эта конвенция

¹⁾ П. Орлов. Железнодорожно-транспортные статьи советско-германского договора. [Журн. «Внешн. Торг.», № 1—2 от 27 октября 1925 г.]

²⁾ В. Чернышев. Вопросы транспорта в русско-германском торговом договоре. [Журн. «Внешн. Торг.», №№ 17, 20, 22, 23, 24 за 1922 г.]

³⁾ А. К. Вопросы транспорта и наша внешняя торговля с Германией. [Журн. «Внешн. Торг.», № 48 (78) за 1923 г.]

⁴⁾ К. Загорский. Вопросы жел.-дор. транспорта в торговом договоре СССР с Германией. [Журн. «Внешн. Торг.», № 13 (127) за 1925 г.]

⁵⁾ Г. В. Именитов. Московские вопросы в советско-германском договоре. [Журн. «Внешн. Торг.», № 1—2 от 25 октября 1925 г.]

⁶⁾ Ал. Рапопорт. Советско-германская конвенция о патентах. [Журн. «Внешн. Торг.», № 1—2 (143—144) от 25 октября 1925 г.]

⁷⁾ Ал. Рапопорт. Советско-германское соглашение о третейских судах по гражданским и торговым делам. (Там же).

⁸⁾ А. Шретер. Советско-германское соглашение об охране промышленных прав (изобретения, образцы, товарные знаки). (Там же).

устанавливает нормы, регулирующие вопрос о приоритете заявок на изобретения и товарные знаки. Кроме того, в ней мы находим постановления, касающиеся прав изобретателей, закрепленные за ними до возникновения мировой войны. Ст. 7 конвенции предусматривает обязательство сторон вступить в переговоры о заключении соглашения о взаимной охране литературной и художественной собственности.

Отдельно от рассмотренного нами договора от 12 октября 1925 г., но одновременно с ним, были заключены между СССР и Германией консульская конвенция¹⁾ и конвенция о взаимной судебной помощи в гражданских делах.

Греция. 8 марта 1924 г. греческое правительство сообщило о признании им советского правительства де-юре, и это обстоятельство явилось предпосылкой к заключению таможенно-тарифного соглашения от 23 июня 1926 г.²⁾ Соглашение это предоставляет сторонам наибольшее благоприятствование по таможенным тарифам в пределах списков, с изъятием со стороны СССР лимитирован, а также государств Азии, с ним пограничных.

В список греческих товаров, пользующихся наибольшим благоприятствованием при ввозе их в пределы СССР, вошли следующие предметы: сухой коринфский изюм (коринка), сухие фрукты и ягоды, оливковое масло, оливки, апельсины, лимоны, мандарины, губки, ферропириты. В виду существования советско-итальянского договора, содержащего ряд скидок с советского таможенного тарифа при ввозе некоторых итальянских провансов в пределы СССР, даны следующие льготы товарам греческого происхождения:

Товары	Скидка с совет. тарифа
Сухие ягоды и фрукты	60%
Оливковое масло	20%
Лимоны	75%
Апельсины и мандарины	60%

Следует отметить, что коринка, помимо наибольшего благоприятствования, получила конкретную скидку в размере 88% с основной ставки советского тарифа.

В список советских товаров, приобретающих наибольшее благоприятствование со стороны Греции, вошли следующие

товары: зерновые хлеба и пшеничная мука; горох, бобы, чечевица и различные семена; скот всякого рода; картофель; дичь всякого рода; рыба и рыбные продукты; масло, яйца и сыр; нефть и нефтепродукты; уголь, антрацит, брикеты; цемент, каустическая сода; стреловой дес. Так. обр., как мы видим, сюда вошли все советские товары, имеющие шансы на успех на греческом рынке.

В notes, которыми стороны обменялись при подписании таможенно-тарифного соглашения, был установлен: 1) режим торгпредства, напоминающий тот, который был определен в советско-итальянском договоре 1924 г., и 2) наибольшее благоприятствование в отношении мореплавания с изъятием каботаж.

Дания. Предварительное соглашение от 23 апреля 1923 г.³⁾ предоставило сторонам наибольшее благоприятствование по отношению к торговле, мореплаванию, транспорту и транзиту. Из наибольшего благоприятствования были изъяты со стороны РСФСР страны Азии, примыкающие к ней своими границами, а также те государства, которые признали советское правительство де-юре. Со стороны Дании были изъяты из наибольшего благоприятствования те льготы, которые ею предоставляются прочим скандинавским странам, а также Исландии. 18 июня 1924 г. состоялся обмен нот между правительством СССР и датским правительством по поводу признания Данией Союза ССР де-юре. В связи с этим признанием советское правительство заявило о замене второй части вышеуказанных изъятий из наибольшего благоприятствования со стороны СССР в отношении Дании, а именно о нераспространении на Данию всех тех льгот, которые СССР предоставляет странам, его признавшим де-юре до 15 февраля 1924 г.

Исландия. Обмен нот между обоими правительствами от 7 июля 1927 г. предоставил сторонам наибольшее благоприятствование с обычными изъятиями из него.

Италия. В 1921 г. между РСФСР и Италией было подписано временное соглашение, представлявшее собою сколок с текста временного соглашения, заключенного в том же году между РСФСР и Великобританией. В мае 1922 г., во время пребывания советской делегации на Генуэзской конференции, было заключено соглашение между РСФСР и Италией в развитие постановлений соглашения 1921 г. Однако,

¹⁾ А. С.-и. Консульская конвенция. (Журн. „Внеш. Торг.“, № 1—2 от 15 октября 1925 г.).

²⁾ А. А. Зонин и графъ-Пискорский. Внешняя торговая политика Греции. (По поводу заключения советско-греческого таможенно-тарифного соглашения). (Журн. „Международная Жизнь“, 1926, № 11).

М. Додан. К таможенному соглашению между СССР и Грецией. (Журн. „Советская Торг.“ 1926, № 3).

И. Гейн. Экономическое состояние Греции и наши взаимоотношения с нею. (Журн. „Внеш. Торг.“ 1924, № 9—10).

³⁾ Русско-датский договор. (Журн. „Внеш. Торг.“, № 23—24 за 1923 г.).

А. Зонин и графъ-Пискорский. Экономические предпосылки и последствия русско-датского торгового соглашения. (Журн. „Внеш. Торг.“ № 24—25 за 1923 г.).

это дополнительное соглашение осталось не ратифицированным и, вплоть до 1924 г., взаимоотношения между обеими сторонами регулировались постановлениями соглашения 1921 г.

7 февраля 1924 г. итальянское правительство сообщило о признании СССР Италией де-юре. В тот же день был подписан советско-итальянский договор о торговле и мореплавании, а также таможенная конвенция¹⁾.

В ст. 3 договора 1924 г. был зафиксирован статус торгпредства впервые в международной практике СССР. В дальнейших договорах СССР формула ст. 3 была положена в основание соответствующих их постановлений. Статья эта прежде всего признает государственную монополию внешней торговли СССР. Далее, в ней содержится соглашение итальянского правительства предоставить торгпредству и его органам возможность осуществлять его основные функции, т. е. ведать интересами Союза и его граждан в отношении внешней торговли, регулировать советско-итальянский товарообмен, осуществлять внешнюю торговлю Союза и, наконец, содействовать развитию торговых сношений между обеими странами. Вследствие государственного характера монополии внешней торговли, торгпреду и членам торгпредства, рассматриваемым как нераздельная часть советского полпредства в Италии, предоставляется личная неприкосновенность, экстерриториальность их контор и прочие преимущества и привилегии, которыми обычно пользуются члены дипломатических миссий. В тесной связи с этим последним обстоятельством торгпредству было предоставлено право на пользование шифром. Т. к., по самому существу деятельности торгпредства, ответственность за все совершаемые им сделки берет на себя правительство СССР, то договор не разрешает применять к товарам, относящимся к этим сделкам, какие бы то ни было судебные меры предварительного характера. Наконец, итальянское правительство обязуется во всех отношениях не ставить торгпредство в условия худшие, чем те, в которых оно находилось до заключения договора.

Дальнейшие статьи посвящены правам отдельных граждан, при чем каждая из сторон предоставляет гражда-

нам другой стороны право занятия внутренней торговлей наравне с собственными гражданами. В отношении юридических лиц стороны предоставили друг другу наибольшее благоприятствование. Следует также отметить, что ст. 12 договора содержит обязательство сторон признавать всякую статью об арбитраже, введенную в договоры между гражданами или юридическими лицами. При этом они также обязуются приводить в исполнение решения третейских судей, если таковые решения не противоречат другому решению, вынесенному по этому же предмету их судебными властями, и если подобного рода решения не включают в себе постановления, противного внутреннему праву.

В следующих статьях договора изложен порядок ввоза орудий личного труда, допуска представителей фирм и коммивояжеров, участия в выставках и ярмарках образцов.

В отношении транзита стороны предоставили друг другу наибольшее благоприятствование.

Статьи договора, относящиеся к мореплаванию, напоминают общепринятые постановления международных договоров по этому поводу. Свообразной чертой этой группы постановлений советско-итальянского договора является взаимное предоставление сроком на два года права на т. н. попутный малый каботаж. Этот вид каботажа может совершаться итальянскими судами между следующими советскими портами: Одесса, Новороссийск, Поть, Батум и Ростов. В свою очередь, советские суда получили разрешение на такой же каботаж между следующими итальянскими портами: Триест, Генуя, Неаполь, Ливорно и Катанья. Это право обеих сторон потеряло свою силу в марте 1926 года, но зато сохраняет свою силу на срок действия договора другое его постановление, согласно которому итальянские суда имеют право на совершение большого каботажа между морями Советского союза.

Стороны предоставили друг другу общее наибольшее благоприятствование в отношении торговли, а также имущества, принадлежащего их гражданам. Изъятами из этого наибольшего благоприятствования со стороны СССР в отношении Италии являются, как обычно, льготы, предоставляемые лимитрофам, а также пограничным с Союзом континентальным странам Азии. Со стороны Италии изъяты являются те льготы, которые она предоставляет своим колониям, владениям и протекторатам.

Таможенная конвенция различает пять групп товаров (две — итальянских и три — советских), при чем упоминаемые в ней снижения пошлин установлены в виде процентных скидок.

¹⁾ Л. Красин. СССР и Италия. [Журн. «Внеш. Торг.» 1924, № 11 (89)].

А. К — ч. Торговый договор СССР с Италией. (Там же).

А. Зонненштраль-Пискорский. Товарообмен между СССР и Италией. [Журн. «Внеш. Торг.» 1924, № 8 (86)].

А. К — ч. Общие правовые положения торгового договора с Италией. [Журн. «Внеш. Торг.» 1924, № 15 — 16 (93—94) и 17—18 (95—96)].

А. Зонненштраль-Пискорский. Советско-итальянский договор и его экономические основания. (Журн. «Союз Потребителей». 1924, № 4).

Список «А» содержит перечень итальянских товаров, пользующихся скидкой при ввозе их в пределы СССР. Сюда входят различного рода фрукты, вина, кора пробкового дерева, мрамор и алебастр, изделия из резины, сера, борные минералы и соединения, лимонная кислота, оливковое масло, фруктовые и эфирные масла, тракторные машины, электрические двигатели и трансформаторы, с.-х. машины, мотоциклы и автомобили и запасные к ним части, шелковое сырье и полуфабрикаты, а также шелковые и полшелковые ткани, бумажные ткани (бумага), кабаты, веревки, бечевки и сети, шляпы и шапки, пуговицы.

Список «В» перечисляет итальянские прованансы, пользующиеся наибольшим благоприятствованием при ввозе их в СССР. Сюда относятся макароны, цемент, различного рода стеклянные изделия, разнообразные кислоты и мн. др.

Список «Д» определяет процент скидки с существующих в СССР ввозных таможенных пошлин на следующие товары при экспорте их в Италию: волос животный (включая лошадиные хвосты), лен чесаный, трепанный, сырец, очесок, кудель, пакля льняная, коконы шелковые.

Список «Б» указывает на советские товары, пользующиеся льготами при ввозе их в Италию. Большая часть их получила закрепление беспошлинности. Прочие товары получили пониженную ввозную пошлину, выраженную в золотых лирах с квинтала. В этот список вошли следующие товары: икра, бобы и горох, жмыхи из масличных семян, пенька, лен, волос животный, шетина, восточные ковры, шелковые коконы, шелковые отбросы, руда металлическая, лом железный и стальной, асбест, графит, дерево, клеенка, терпентин, кожа, обувь каучуковая, кишки соленые и т. д.

В списке «Г» перечислены товары советского происхождения, пользующиеся наибольшим благоприятствованием при ввозе их в Италию. В число их входят лес, хлеб, нефтепродукты и т. д.¹⁾

Канада. 3 июля 1922 г. путем обмена нот между советским и великобританским правительствами было распространено действие англо-советского соглашения 1921 г. на Канаду. Вслед за разрывом торговых и дипломатических отношений между СССР и Англией в мае 1927 г., в ноте министра иностранных дел Великобритании Чемберлена на имя

и.о. поверенного в делах СССР в Англии тов. Розентоля было сообщено об утрате своей силы упомянутого выше обмена нот.

Китай. Советско-китайское соглашение от 31 мая 1924 г. содержало в себе лишь указание на предполагаемое заключение торгового договора между СССР и Китаем. Вместе с тем договор предусматривал установление таможенных тарифов во взаимоотношениях между обеими сторонами, основанных на справедливости и взаимности²⁾.

Латвия. В мирном договоре 1920 г. имелись следующие постановления торгового-политического характера. Ст. 17 мирного договора предоставляла сторонам наибольшее благоприятствование в области экономических взаимоотношений. Кроме того, та же статья не разрешала сторонам устанавливать транзитные пошлины и обязывала их взимать с товаров контрагента плату за провоз не выше, чем с товаров местного назначения.

2 июня 1927 г. был подписан советско-латвийский торговый договор вместе с таможенной конвенцией, составляющей нераздельную часть договора³⁾.

Цели советско-латвийского торгового договора 1927 г. отмечены, прежде всего, во введении к нему, в котором сказано, что он заключен «в развитие постановлений ст. 17 мирного договора между Россией и Латвией от 11 августа 1920 г.» Так обр. здесь устанавливается историческая и юридическая тесная связь с постановлениями мирного договора. Далее, собственно цели договора изложены в ст. 1, в которой сказано, что стороны будут стремиться к достижению «возможной устойчивости товарообмена и транзита и дальнейшего расширения; при этом они будут руководствоваться соображениями хозяйственного порядка».

Принцип наибольшего благоприятствования и изъятия из него установлены в ст.ст. 2 и 3. Наибольшее благоприятствование изложено с чрезвычайной подробным перечнем областей, на

¹⁾ Е. Г. н. Торговые договоры отношения с Китаем в свете общей политики СССР на Д. Востоке. [Журн. «Внеш. Торг.» 1924, № 36 (114)].

²⁾ А. Бояч-Осмоловский. Советско-китайские торговые отношения. [Журн. «Внеш. Торг.» 1924, № 36 (114)].

³⁾ Я. Ганцский. Советско-латвийский торговый договор. [Журн. «Совет. Торг.» 1927, № 21].

J. Olszki. Der Handelsvertrag zwischen U. d. S. S. R. und Lettland (Die Volkswirtschaft der U. d. S. S. R. im Monatsheft der Handelsvertretung der U. d. S. S. R. in Deutschland, 1917, № 12).

Ратификация Советско-латвийского торгового договора. [Журн. «Совет. Торг.», 1927, № 44].

А. А. З.-П. Торговый договор между СССР и Латвией. Конвенция. [Журн. «Вопросы Торговли», 1927, № 4].

А. А. З.-П. «Интернациональ-Пискорский». Торговый договор между СССР и Латвией. [Журн. «Latvijas Tirdzotajs», Riga, 1928, № 2-3].

¹⁾ И. Кулишер. Конвенционные тарифы и характер тарифа в торговом договоре с Италией [Журн. «Внеш. Торг.» 1924, № 21 (99)].

И. Кулишер. Принцип наибольшего благоприятствования и таможенная конвенция с Италией. [Журн. «Внеш. Торг.» 1924, № 35 (113)].

которые оно распространяется. В отношении граждан оно распространяется на условия их въезда, пребывания и выезда, приобретения всякого рода имущества, владения, пользования и распоряжения, ввоза и вывоза или личного имущества, занятия профессиями, торговлей, промыслами и ремеслами; судебной или иной защитой их прав, платежа налогов и всякого рода сборов публично-правового характера и т. д.

Наибольшее благоприятствование распространяется также на трактование юридических лиц, при чем в отношении советских юридических лиц имеется весьма важная оговорка в заключительном протоколе к договору: «Поскольку в одной из договаривающихся сторон функции хозяйственной жизни осуществляются или будут осуществляться через государственные хозяйственные организации (тресты, государственные торговые организации и т. д.), по своей структуре отличающиеся от принятых в большинстве других стран форм юридических лиц (акц. о-ва, торговые товарищества и т. д.), договаривающиеся стороны подтверждают, что льготы, предоставляемые одной из них всякого рода акц. о-вам, торговым товариществам и иным юридическим лицам наиболее благоприятствуемой нации, распространяются также на все государственные хозяйственные организации другой стороны, учрежденные по законам этой стороны». Мы видим, что в сущности этим устанавливается распространительное толкование наибольшего благоприятствования, т. е. предоставляемые Латвией те или иные права акц. и проч. обществам других наций автоматически переходят и на государственные хозяйственные органы СССР, несмотря на разницу в юридической природе между первыми и вторыми.

Далее, наибольшее благоприятствование, согласно ст. 2 советско-латвийского договора, распространяется также на режим торговли и транзита, трактование пассажиров и грузов в портах и водах.

Основными изъятиями из наибольшего благоприятствования являются со стороны СССР пограничные с ним страны Востока, а также Эстония, Литва и Финляндия, а со стороны Латвии — Эстония, Финляндия и Литва. Кроме этих изъятий, договор предусматривает обычные в международной договорной практике изъятия: пограничная зона и таможенный тариф. Однако, заключительный протокол к этой статье указывает на изъятие из вышеуказанных изъятий со стороны СССР. А именно, в нем правительство СССР заявляет, что оно не предполагает никому предоставить прав в таможенном отношении, которые не были бы распространены на

Латвию, при чем перечисляются товары, по которым таможенные скидки в случае предоставления их каким бы то ни было странам, хотя бы и изъятым из наибольшего благоприятствования по данному договору, за исключением ранее указанных восточных стран, переходят и на Латвию. Короче говоря, по этим товарам Латвия пользуется наибольшим благоприятствованием по отношению к льготам, которые могут быть Союзом предоставлены прочим лимитрофам. Нужно сказать, что аналогичные изъятия из изъятий зафиксированы и с латвийской стороны. В заключительном протоколе к списку «Б», приложенному к таможенной конвенции, сказано, что Латвия по целому ряду товаров, имеющих в экспорте СССР, не предполагает никому, в том числе и лимитрофам, предоставлять скидок со своего таможенного тарифа, которые не были бы распространены и на СССР.

Наконец, следует отметить, что наибольшее благоприятствование не распространяется на какой бы то ни было каботаж.

Статус торгпредства изложен в ст. ст. 5 и 6. Текст соответствующих постановлений заимствован из советско-германского договора 1925 г. Следует указать, что в редакции договора с Латвией мы находим следующие уточнения по вопросу о мерах предварительного характера: «принимая во внимание установленную в п. 6 настоящей статьи ответственность СССР за сделки торгпредства, к имуществу торгпредства и его отделений не будут применяться судебные меры предварительного характера и меры административного характера».

Таможенная конвенция связана с договором при помощи ссылки на нее в ст. 7, в которой сказано, что, помимо применения наибольшего благоприятствования в таможенном отношении в согласии с общими принципами всего договора, таможенные вопросы регулируются особой таможенной конвенцией, составляющей нераздельную часть договора. Таможенная конвенция построена на применении процентного метода снижения со ставок. Снижения эти производятся с наименьшего действующего тарифа, будь то общий тариф, минимальный или конвенционный. В заключительном протоколе предусмотрена возможность досрочного прекращения действия льготного тарифа в случае, если товарообмен между обеими странами не будет достигать определенного, заранее указанного, лимита.

Вопрос о консигнационных складах был разрешен путем введения в договор ст. 8, представляющей собою точное воспроизведение ст. 39 экономического соглашения советско-германского

договора. В этой статье, как известно, стороны обещают поощрять систему договоров о консигнационных складах.

Транспортные и транзитные вопросы нашли свое отражение в ст. 9. Согласно этой статье, транзит освобождается от каких бы то ни было пошлин, и перевозка грузов между СССР и Латвией производится на основании советско-латвийско-эстонской конвенции о прямом жел.-дор. сообщении, заключенной в Риге 29 октября 1925 г. В отношении провозных плат и дополнительных сборов на железных дорогах применяется туземный режим. Действующие транзитные тарифы Латвии не могут быть изменены в сторону повышения. В то же время жел.-дор. тарифы на советских дорогах, ведущих к латвийским портам, должны быть не менее благоприятными, чем рассчитанные в сообщении с балтийскими портами третьих государств. Заключительный протокол той же ст. 9 предоставляет Союзу право пользования на льготных условиях портовыми сооружениями и складами, принадлежащими Латвийскому государству, и аренды земельных участков, постройки на них складов, элеваторов, холодильников и т. п.

Советско-латвийский договор заключен сроком на 5 лет. Однако стороны оставляют за собой право досрочной денонсации после истечения годовичного срока действия договора. Срок денонсации установлен в 6 месяцев.

В порядке писем между советским НКПС и Министерством путей сообщения Латвии намечено систематическое возрастание советского транзитного через Латвию грузооборота. Далее, латвийскому правительству предоставляется право открыть свои консульства в Харькове и Владивостоке. Обмен нот между обоими правительствами закрепил за латвийской миссией в Москве право на учреждение при ней должности коммерческого атташе, при котором будет состоять бюро в виде его вспомогательного аппарата, лишенного права совершать какие бы то ни было торговые операции.

Одновременно с договором был подписан ряд нот и писем. В одном из писем торгпредом СССР в Латвии сообщается латвийскому министру финансов, что он предполагает ежегодно делать закупки в Латвии по намеченной ориентировочной номенклатуре.

Советско-латвийский договор был ратификован обеими сторонами и вошел в силу 5 ноября 1927 г., в день обмена ратификационными грамотами.

Литва. Договор от 12 июля 1920 г., установивший официальные взаимоотношения между Литвой и советскими республиками, содержал в себе некоторые постановления торгово-политиче-

ского характера. Они касались, гл. обр., транзитных моментов. Стороны отказывались от транзитных пошлин и принимали на себя обязательства в отношении жел.-дор. фрахтов приравнять транзитные грузы к грузам местного назначения.

Далее, договор с Литвой предусматривал организацию особой комиссии, построенной на паритетных началах и имеющей своим назначением разрешение вопросов публично-правового характера.

В основу будущего торгового договора стороны обязались положить принцип наибольшего благоприятствования.

Монголия. Советско-монгольское соглашение от 5 ноября 1921 г. предоставляло сторонам наибольшее благоприятствование в отношении прав граждан, а также ввозных и вывозных пошлин. Кроме того, монгольское правительство предоставило РСФСР наибольшее благоприятствование в отношении прав советских граждан на владение земельной собственностью.

Норвегия. 2 сентября 1921 г. было подписано временное соглашение между РСФСР и Норвегией, в котором впервые в международной практике была признана советская монополия внешней торговли¹⁾.

Это соглашение потеряло свою силу со дня вступления в силу торгового договора между СССР и Норвегией от 15 декабря 1925 г., согласно ст. 33 этого последнего.

Советско-норвежский договор 1925 г. предоставляет сторонам наибольшее благоприятствование в отношении прав граждан и юридических лиц. Это наибольшее благоприятствование касается допущения граждан на территорию другой стороны, пребывания и выезда, занятия торговлей или промыслами, формальностей при получении концессий, аренды, лицензии, в отношении освобождения от личных или хозяйственных сборов, обязательств и повинностей, а также в отношении гарантии и защиты их личности, имущества и прав и т. д. Кроме того, они пользуются наибольшим благоприятствованием в отношении налогов и всякого рода сборов, а также имущественных прав. Тот же режим предоставляется и юридическим лицам. Гражданам и юридическим лицам обеспечивается процессуальная правоспособность и освобождение их имущества от конфискации или реквизиции без справедливого вознаграждения, соответствующего законам страны. Граждане каждой из договаривающихся сторон на территории другой стороны освобождаются от всякой обязательной военной или гражданской службы, от

¹⁾ В. Штейн. Временное соглашение между Советской Россией и Норвегией. („Вестник НКПС" 1921, № 7-8).

всякого рода официальных функций, равно как и от всякого обложения на военные цели и от всяких военных реквизиций или повинностей, за исключением того случая, когда подобного рода тяготам подвергаются в такой же мере все граждане страны их пребывания в качестве владельцев или нанIMATEЛЕЙ недвижимого имущества.

Ст. 10 обязывает стороны признавать статьи об арбитраже, вводимые в контракты между их гражданами, обществами и всякого рода учреждениями, и регулирует порядок исполнения решений третейских судов, предусматривая заключение в будущем специальной конвенции по этому поводу.

Весьма важным является взаимное предоставление режима наиболее благоприятствуемой нации во всем, что касается торговых сношений между обеими странами, а также обложения ввозными пошлинами. Кроме того, некоторым рыбным товарам норвежского происхождения СССР предоставил особые льготы и скидки. Сюда относятся следующие норвежские провенансы и соответствующие льготы со стороны СССР:

а) Существующие таможенные пошлины на рыбу соленую и на соленую сельдь норвежского происхождения не будут повышены.

б) Существующие таможенные пошлины на консервы будут понижены на 65% в отношении сельдей и шпротов в масле и в томатах консервированных, сельдей копченых консервированных, тресковой печени консервированной, без прибавления пряностей, и шариков рыбного фарша консервированных, норвежского происхождения.

в) Некоторые породы рыб норвежского происхождения (см. заключительный протокол XI), при ввозе их в Союз через порты Ледовитого океана и Белого моря, будут пропускаться таможенными по тому же таможенному тарифу, как и треска.

г) Рыбные изделия норвежского происхождения какого бы то ни было рода будут пользоваться режимом наиболее благоприятствуемой нации в отношении всех таможенных формальностей. Рыбные изделия, поименованные в абзацах а), б) и в) настоящей статьи, будут пользоваться, кроме того, режимом наибольшего благоприятствования в отношении таможенных пошлин и сборов всякого рода.

д) Норвежские сардинки (малые сельди и брислинги) консервированные, в отношении таможенного обложения и во всех других отношениях, не будут трактоваться менее благоприятно, чем консервированные сардинки, происходящие из другой страны.

е) Все продукты норвежского происхождения будут, кроме того, пользо-

ваться в Союзе туземным режимом во всем, что касается внутренних сборов и пошлин какого бы то ни было рода.

Все перечисленные льготы должны применяться лишь к продуктам, возимым непосредственно из Норвегии.

В свою очередь норвежское правительство, учитывая своеобразие товарообмена между Мурманским побережьем и норвежским Финмаркеном, согласилось на сохранение в силе ряда привилегий, предоставленных издавна Норвегией этой торговле. Со своей стороны советское правительство, имея в виду заинтересованность норвежских рыбаков, а также охотников на морского зверя, в осуществлении своих промыслов в территориальных водах СССР в пределах Ледовитого океана, предоставило Норвегии в этом отношении наибольшее благоприятствование.

Ст. 4 торгового договора фиксирует статус торгпредства СССР в Норвегии, предоставляя ему обычные в этом отношении права. При этом норвежское правительство обязуется ни в каком отношении не ставить торгпредство в менее благоприятные условия, чем те, которые существовали до заключения договора.

В виду особого значения вопросов мореплавания для норвежского народного хозяйства, ряд статей (18—26) подробно регламентирует режим торгового мореплавания, построенный на принципе наибольшего благоприятствования.

Из принципа наибольшего благоприятствования со стороны Норвегии изъяти льготы, предоставляемые ею Дании, Исландии и Швеции. Со стороны СССР изъятиями являются лимитрофы, пограничные континентальные страны Азии, а также государства, признавшие СССР до 15 февраля 1924 г.; впрочем, несмотря на наличие этого последнего изъятия, на Норвегию распространяются следующие льготы, предоставленные Союзом ССР странам, признавшим его до 15 февраля 1924 г.: в отношении прав и привилегий в области защиты граждан и их имуществ, в отношении пошлин, сборов и податей всякого рода, налагаемых на граждан, в отношении большого каботажного и т. д.

Советско-норвежский договор вошел в силу с 3 марта 1926 г. и сохраняет свое действие в течение трех лет.

Персия. Советско-персидский договор от 26 февраля 1921 г. восстановил отношения между обеими сторонами на совершенно новых началах, ликвидировав все довоенные русско-персидские договоры и вместе с ними капитуляционные права России в Персии. Мы здесь не будем его подробно рассматривать¹⁾.

¹⁾ В. Ш. Торговая конвенция Советской России с Персией. («Вестник НКВД», 1921, № 7—8).

Договор 1921 г. не содержал в себе конкретных норм торгово-политического типа и ограничивался лишь постановлениями чисто декларативного характера. Единственным исключением являлся транзитный момент. Согласно ст. 20 был предоставлен Персии экспортный транзит через территории советских республик¹⁾.

16 июня 1922 г. открылась в Москве русско-персидская конференция по заключению торгового договора²⁾. Но она не привела к положительным результатам.

Соглашение в виде обмена нот от 15, 22 и 28 февраля 1923 г. устанавливало, впредь до заключения новой таможенной конвенции, таможенные тарифы, определенные русско-персидской декларацией 1901 г.

9 марта 1923 г. советско-персидская конференция снова возобновилась³⁾. Но лишь в июле 1924 г. была сделана попытка заключить советско-персидский договор⁴⁾. Однако, стороны остались неудовлетворенными этим договором, и он не вошел в силу.

1 октября 1927 г. было заключено торговое соглашение между СССР и Персией, а также таможенная конвенция⁵⁾. Торговое соглашение вошло в силу со дня его подписания.

Торговое соглашение 1927 г. подписано в виде обмена нот между обоими правительствами. Оно состоит из 18 статей и ряда дополнительных писем. Оно затрагивает следующие группы вопросов: установление контингента импорта персидских товаров в СССР на началах нетто-баланса; взаимное предоставление туземного режима в отношении прав граждан и юридических лиц на занятия торговлей и промышленностью; предоставление Персии свободного экспортного транзита, а также транзита импортного, ограниченного для персидских граждан определенным списком допускаемых к импорту товаров, и для персидского правительства обязательством осуществлять импорт лишь для государственных нужд; взаимное предоставление туземного режима по сложению акцизов и по транспортным тарифам; обязательство персидского пра-

вительства устранить препятствия к закреплению в виде аренды за государственными хозяйственными организациями Союза, советскими гражданами и юридическими лицами земельных участков с постройками на них, поскольку заключенные ими арендные сделки будут совершены в соответствии с действующими законами и постановлениями центральных властей Персии; удовлетворяющее Союз решение вопроса о чеканке в Ленинграде персидской серебряной монеты; закрепление за советским торгпредством в Персии его прав в качестве органа, осуществляющего монополию внешней торговли Союза; снижение дорожных сборов Персии на керосин и бензин. Приложенные к соглашению списки подробно перечисляют контингенты и номенклатуру персидских провэнансов на общую сумму в 50 млн. руб., допускаемых к ввозу в пределы СССР без предъявления специальных разрешений на импорт. Товары эти разделяются на промышленное сырье и потребительские товары. Стоимость первых составляет приблизительно 60% всей суммы и вторых — 40%. В число первых входят: хлопок, шерсть, кенаф, гумми-драгант, овчина и козлина, пушнина, каракуль, мерлушка, кунжутное семя, кледевина, кишки и пр. В число вторых входят: рис очищенный, сухофрукты, миндаль, орехи, анельсини, лимоны, сафьян, скот живой и пр. Подписанная также 1 октября 1927 г. советско-персидская таможенная конвенция⁶⁾ вошла в силу с 1 марта 1928 г. В основе ее было положено взаимное наибольшее благоприятствование. Кроме того, ряд приложенных списков фиксирует ставки тарифов обеих стран в отношении перечисленных в них товаров.

Польша. Советско-польский мирный договор от 18 марта 1921 г. из торгово-политических вопросов касается лишь транзита. Стороны гарантируют друг другу освобождение от транзитных пошлин и применение к транзитным грузам не более высоких тарифов, чем существующие для местных грузов. Кроме того, Польша оставила за собой право нормирования условий транзита для товаров, ввозимых из Германии или Австрии.

Турция. Московский договор от 16 марта 1921 г. и Карсский договор от 13 октября 1921 г., равно как и Ангорский договор от 21 января 1922 г. окончательно ликвидировали все довоенные договоры между Россией и Турцией и прекращали действие их капитуляционных норм, но совершенно не касались торгово-политических вопросов, если не считать некоторых моментов, затрагиваю-

¹⁾ А. С. К вопросу о транзите товаров из Европы в Персию. [Журн. «Внешн. Торг.» № 12 (42) за 1923 г.].

²⁾ М. Кауфман. К вопросу о русско-персидском торговом договоре. [Журн. «Внешн. Торг.» № 7 от 17 июля 1922 г.].

³⁾ М. Кауфман. Русско-персидская конференция в Российской-восточная торговая палата. [Журн. «Внешн. Торг.» № 12 (42) за 1923 г.].

И. К. Таможенное соглашение с Персией. [Журн. «Внешн. Торг.» № 42—43 (72—73) за 1923 г.].

⁴⁾ М. Кауфман. Советско-персидский торговый договор. [Журн. «Внешн. Торг.» 1924, № 28—27 (104—105)].

Н. Бобынин. Торговый договор с Персией и транзит. («Экономический Вестник Закавказья», 1924, № 2, Тифлис).

⁵⁾ Я. Гажецкий. Наш новый договор с Персией. [Журн. «Внешн. Торг.» 1927, № 39].

⁶⁾ А. С. Святцкий. Советско-персидская таможенная конвенция. [Журн. «Совет. Торг.», 1928, № 11].

ших личный статус граждан, а также вопрос о проливах, позже подвергшийся обсуждению на Лозаннской конференции¹⁾. Неурегулированность отношений между СССР и Турцией особенно сказывалась на их таможенных взаимоотношениях²⁾.

Торговый договор от 11 марта 1927 г. в первой своей части предоставляет гражданам наибольшее благоприятствование в отношении их в'езда, пребывания, выезда, ввоза и вывоза их личного имущества, а также имущественных прав и занятия торговлей или промыслами. Наибольшее благоприятствование предоставлено сторонами друг другу также и в отношении прав юридических лиц, при чем особо оговорено, что к советским хозорганам будут применены все те льготы, которые предоставлены Турцией каким-либо юридическим лицам третьих стран, независимо от разницы юридической природы советских хозорганов и юридических лиц, существующих в капиталистических государствах.

Во второй части советско-турецкого торгового договора мы находим постановления, касающиеся торговли и мореплавания. Здесь прежде всего в ст. ст. 10—15 подробно регламентирован статус торгпредства СССР в Турции. Помимо обычных постановлений, договор предусматривает право торгпредств на открытие его отделений в 7 пунктах Турции. Дальнейшие статьи этой части договора 1927 г. посвящены вопросам мореплавания. Наконец, ряд статей регулирует торговые взаимоотношения между обеими сторонами. Советские товары приобрели наибольшее благоприятствование по всему турецкому тарифу. Турецкие же провансы получили по советскому тарифу наибольшее благоприятствование лишь по списочной системе, т. е. товары, перечисленные в списках № 1 и № 2, облагаются при ввозе их в советские пределы наиболее низкой из всех существующих в Союзе ставкой. Товары списка № 1, кроме того, пользуются конвенционной скидкой с советского тарифа. Сюда вошли: лук (100% скидки), свежий виноград (98,5%), винные ягоды (98,5%), апельсины (60%), лимоны (75%), орехи и орешки всякие (91,5), миндаль и фисташки в скорлупе (97,3), миндаль и фисташки без скорлупы (98,2), коровье масло (100%), сыр (100%), свежее мясо (100%), животные живые (100%), шелковая гrena (100%), кожи невыделанные мокросоленные с волосом (100%), то же

без волоса (80%), кожи невыделанные сухие или сухосоленные с волосом (100%), то же без волоса (70%), пемза (2%), гумми-драгант (64%), оливковое масло (20%), хлопок сырым (100%), шелковые отбросы (20%), шелк-сырец (85%), шерсть сырая (100%), шелк крученный и пряженный невываренный, беленый и некрашеный (20%), то же вываренный, беленый и крашеный (20%), шерстяные ковры (96%).

Кроме обычного изъятия из наибольшего благоприятствования льгот, предоставляемых пограничному товарообороту и таможенному союзу, со стороны СССР изъята страна, территории которых составляли к 1 августа 1914 г. часть б. Российской империи, и со стороны Турции — страны, отделавшиеся от Османской империи в 1923 г.³⁾

Финляндия. Мирный советско-финский договор от 14 октября 1920 г. содержал лишь одну единственную статью, посвященную торгово-политическим моментам (ст. 32), преимущественно транзиту. В ней, между прочим, содержались следующие пункты: «...4) Запрещение ввоза, вывоза и транзита допускается взаимно лишь на основании законодательства, касающегося обеспечения общественной безопасности, санитарного дела, содержащих алкоголь, вещества, а также постановлений, имеющих целью регулирование хозяйственной жизни каждой страны. 5) Договаривающиеся государства сохраняют за собою право устанавливать монополии на отдельные отрасли торговли и промышленности... 7) Финляндские произведения почты, кустарные и промышленные изделия освобождаются при ввозе их в Россию от всякого рода таможенных пошлин и иных за ввоз сборов». Последнее из приведенных нами постановлений таило в себе возможность возникновения недоразумений. Точно также и постановление п. 4 не соответствовало принципу монополии внешней торговли. Первый абзац той же статьи позволял сторонам отказаться от всей ст. 32 при условии предупреждения другой стороны за 6 месяцев. 3 апреля 1922 г. советское правительство сообщило о своем отказе от ст. 32, и, так обр., она потеряла свою силу 3 октября того же года.

Чехо-Словакия. Временные соглашения между РСФСР и Чехо-Словакией от 5 июня 1922 г. и между УССР и Чехо-Словакией от 6 июня 1922 г. установили некоторые основы советско-чешских торговых взаимоотношений, хотя в договоре было отмечено, что «вопрос о признании де-юре дру-

¹⁾ В. Грабарь. Вопрос о проливах на Лозаннской конференции. (Журн. «Внеш. Торг.» № 2 за 1923 г.).

²⁾ Зарубин. Перспективы таможенно-тарифного соглашения с Турцией. (Журн. «Внеш. Торг.» № 42—43 (72—73) за 1923 г.).

³⁾ А. Зоннештрал-Писковский. Экономические взаимоотношения между СССР и Турцией. (Журн. «Совет. Торг.» 1926 г., № 1).

⁴⁾ М. Я. Кауфман. Торговый договор с Турцией. (Журн. «Совет. Торг.» 1927 г., № 11).

И. Гейн. Договор о торговле и мореплавании между СССР и Турцией. (Журн. «Совет. Торг.» 1927 г., № 26).

гой страны не предпрещается настоящим договором». Соглашения содержали в себе признание советской монополии внешней торговли и соответствующую организацию торговых взаимоотношений между обеими сторонами: «1) Всякая торговая деятельность должна производиться согласно закону каждой из договаривающихся сторон. 2) Что касается РСФСР, то монополия внешней торговли принадлежит правительству РСФСР и осуществляется при помощи уполномоченных для этого органов. 3) Все торговые сделки, относящиеся к территории РСФСР и заключенные с частными группами или с частными лицами, действующими не от имени правительства РСФСР и не в качестве его уполномоченных или без его разрешения, будут считаться нарушением настоящей статьи». Кроме того, чехословацкое правительство заявило о признании им за правительством РСФСР и его органами, в случае осуществления ими на территории Чехо-Словакии торговой деятельности, права юридического лица.

В отношении общих прав своих граждан стороны обменялись наибольшим благоприятствованием и обещали предоставить им защиту личности и имущества.

Швеция. Хотя торговые отношения между советскими республиками и Швецией возникли еще в 1918 г., однако торговое соглашение между ними состоялось лишь в 1921 г., когда было подписано т. н. предварительное соглашение, оставшееся нератифицированным.

Бездоговорное состояние сохранялось вплоть до 1924 г.

Советско-шведское торговое соглашение от 15 марта 1924 г. вошло в силу 10 мая того же года. Оно было подписано одновременно с обменом нот, являвшимся актом признания Шведской советского правительства де-юре. Соглашение¹⁾ это отличается суммарностью своих форм и, в частности, не содержит постановлений, касающихся режима торгпредства. Оно устанавливает недискриминационный режим и наибольшее благоприятствование в отношении общих условий торговли, прав граждан и юридических лиц и торгового мореплавания, при чем постановления договора не распространяются на каботаж. Из наибольшего благоприятствования изъяты со стороны Швеции — Норвегия и Дания и со стороны СССР — страны Азии, пограничные с ним, а также го-

сударства, признавшие СССР де-юре до 15 февраля 1924 г.

Отсутствие в торговом соглашении 1924 г. постановлений, регулирующих режим торгпредства, и возникновение ряда советских договоров, содержащих в себе его статус, вызывали у обоих правительств желание восполнить этот пробел. 8 октября была заключена соответствующая конвенция²⁾. При ее построении стороны исходили из постановлений ст.ст. 2—7 экономического соглашения между СССР и Германией от 12 октября 1925 г.

Япония. Подписанная 20 января 1925 г. конвенция об основных принципах взаимоотношений между СССР и Японией заключает в себе ст. 4, содержащую постановление торгово-политического характера. Впредь до заключения между ними торгового договора, каждая из сторон обязалась применять в отношении другой стороны следующие принципы в экономических взаимоотношениях.

В отношении прав, касающихся въезда и поселения, стороны предоставляли обоим гражданам, в соответствии со своими внутренними законами, полную свободу въезда, передвижения и пребывания, равно как и защиту их жизни и имущества.

Что касается занятий торговлей, промыслами и профессиями, то в этом отношении каждая из договаривающихся сторон предоставляет гражданам другой стороны, в согласии с ее внутренними законами, «в возможно более широком размере и на условии взаимности, право частной собственности, а также свободу заниматься торговлей, мореплаванием, промыслами и другими мирными занятиями».

Наконец, конвенция затрагивает вопрос о не-дискриминации и наибольшем благоприятствовании в области экономических взаимоотношений между обеими странами. Не-дискриминация установлена в конвенции, как обязательство каждой стороны не применять «специально против другой стороны каких-либо мер запрещения, ограничения или обложения, могущих служить препятствием к развитию экономического или иного общения между обеими сторонами»; при этом стороны обещают друг другу предоставить «в пределах возможности, трактование на началах наибольшего благоприятствования».

А. А. Зонненштраль-Пискорский

¹⁾ А. Канторович. Торговое соглашение со Швецией. [Журн. «Внешн. Торг.», № 19—20 (97—98) от 8 мая 1924 г.].

²⁾ А. А. Зонненштраль-Пискорский. Соглашение между СССР и Швецией о Советском торговом представительстве. [Журн. «Совет. Торг.», № 41 от 27 октября 1927 г.].

ТОРГОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ДЕЛЕ ИМПОРТА СССР

Среди торговых предприятий, участвующих в импортных операциях СССР, необходимо различать такие организации, которые исключительно занимаются экспортными и импортными операциями, и такие, которые, имея ряд др. функций, наряду с ними участвуют и во внешней торговле СССР. К первой категории организаций относятся торгпредства, госторги, специальные импортные общества и смешанные общества. Ко второй категории относятся: кооперация (Сельскохозяйственный, Центросоюз, Всекопромсоюз и др. центральные кооперативные организации), синдикаты, получившие право выхода на внешний рынок, как Нефтесиндикат, ВТС, ВКС, Госмедторгпром, Резинотрест, Чаеуправление и др. Последние обслуживают преимущественно нужды своих собственных организаций в смысле закупок необходимых им для производства сырья и оборудования и продажи изделий и фабрикатов их производства, в меньшей мере для перепродажи другим организациям.

Из организаций, посвящающих себя целиком внешней торговле, необходимо также различать такие, которые работают только на внешнем рынке, как торгпредства, и такие, которые работают только внутри СССР, как госторги и специальные импортные общества; последние работают на внешнем рынке через торгпредства. Смешанные общества, в отличие от предыдущих организаций, работают как в СССР, так и за границей. С другой стороны, госторги, торгпредства и смешанные общества являются одновременно экспортными и импортными организациями, а специальные импортные общества занимаются исключительно импортными операциями.

Каждый род этих организаций имеет свою историю, особые функции и назначение, отличающие его от других, и другой объем работы. Поэтому для оценки той роли, которую они играют в деле импорта СССР, необходимо очертить их деятельность, хотя бы в кратких чертах.

ГОСТОРГИ

«Госторг» — государственная экспортная и импортная контора б. НКВнешторга была учреждена в 1922 г. как основная организация по проведению экспортных и импортных операций. До этого времени эти операции проводил непосредственно б. НКВнешторг. С этого времени б. НКВнешторг осуществляет свои оперативные функции через Госторг. По Положению своему, утвержденному ЭКОСО и СНК РСФСР в 1924 г., Госторг является основной экспортно-импортной организацией РСФСР.

Такие же госторги были учреждены в 1922/23 г. уполномоченными б. НКВнешторга в УССР в лице Укргосторга, в БССР в лице Белгосторга, в ЗСФСР в лице Заггосторга, в УзССР и ТССР в 1924/25 г. в лице Узбеггосторга и Туркменгосторга. Все они являются республиканскими организациями, работающими на территории вышеуказанных республик нашего Союза.

Положение о госторгах почти полностью повторяет положение о трестах (Устав трестов от 10 апреля 1922 г.). Они являются государственными торговыми организациями. Они заготавливают экспортные товары, реализуют их через торгпредства на внешнем рынке, закупают импортные товары через те же торгпредства на зарубежных рынках, доставляют их в СССР и продают их внутри СССР различным государственным и кооперативным организациям.

Капиталы госторгов на 1 октября 1926 г. составляли 77,7 млн. руб. и распределялись сл. обр.:

Госторги	Мли. руб.	% к общему итоту
Госторг РСФСР	59,1	75,0
Укргосторг	8,6	11,1
Заггосторг	5,1	6,4
Белгосторг	2,5	3,2
Узбеггосторг	3,0	3,8
Туркменгосторг	0,4	0,5
Итого	77,7	100,0

Госторги являются универсальными торговыми организациями, не ограни-

ченными в своей номенклатуре как по экспорту, так и по импорту. По мере развития своих операций и укрупнения их, госторги сами специализировались на экспорте и импорте определенных товаров, размежевав свою работу с другими государственными и кооперативными организациями. В 1922/23 г. экспортная номенклатура Госторга РСФСР обнимала 54 наименования, в 1923/24 г. — 89 наименований, в 1924/25 г. — уже 172 наименования. Импортная номенклатура еще сейчас превышает 300 наименований. Остальные республиканские госторги вводят все, что по импортным планам предназначается для этих республик.

Госторг РСФСР проводит свою работу через специальные конторы, которые имеют свою отчетность, свой баланс и свою оперативную самостоятельность, но работают под руководством и по плану правления Госторга. Балансы их составляют общий, единый баланс правления. По экспорту в Госторге РСФСР имеется 10 специальных контор: Пушно-сырьевая, Льняная, Лесная, Мясная, Маслоэкспорт, Продэкспорт (птично-яичная), Кишпромторг, Рыбная, Утиль-экспорт и Контора разных товаров. По импорту имеются три спецконторы: Техническая, Торговая и Химико-фармацевтическая (Химфармторг). В Укргосторге в 1924/25 г. произошло такая же специализация по конторам, но обороты Украины не достигли таких больших размеров, чтобы такая специализированная структура могла окупаться, и поэтому в 1926 г. произошло укрупнение и объединение специальных контор по линии экспортной работы и по линии импортной работы. В остальных республиках Союза (ЗСФСР, БССР, УзССР и ТССР) выделение специальных контор не произошло.

Кроме того, в Госторге РСФСР имеются автономные отделения, которые самостоятельно осуществляют экспортные и импортные операции через прилегающие к ним торгпредства. Наиболее крупными отделениями из них являются: Севзапгосторг, Дальгосторг и Севкавгосторг.

Обороты госторгов в 1924/25 г. и 1925/26 г. составляли в млн. руб.:

	1924/25 г.	%	1925/26 г.	%
РСФСР . . .	404,8	79,2	423,0	73,9
УССР . . .	64,4	12,5	89,5	15,7
ЗСФСР . . .	22,8	4,5	27,6	4,8
БССР . . .	10,3	2,0	11,3	2,0
УзССР . . .	7,5	1,4	16,0	2,8
ТССР . . .	2,0	0,4	4,8	0,8
	511,8	100,0	572,2	100,0

В 1923/24 г. и 1924/25 г. импортные операции Госторга РСФСР превышали его экспортные операции. В 1925/26 г. и в 1926/27 г. экспорт Госторга значи-

тельно превышает его импорт. В таком же направлении изменилось соотношение между экспортом и импортом и в других республиканских госторгах.

Главнейшие статьи экспорта Госторга составляют: пушнина, лен, масло, яйца, лес (твердые породы), кишки, шетина, конский волос, кожсырье, мясные продукты и птица. Большое внимание Госторг уделяет также вывозу второстепенных статей экспорта, как латексы, тряпье, кость, пух и перо и др., в том числе и экспорту промышленных изделий. Как основные экспортеры нашего Союза госторги вывозят свои товары в те страны, с которыми развивается торговля СССР (Англия, Германия, С.-А. Соед. Штаты, Франция, Италия, Чехо-Словакия, Австрия и др.). Севзапгосторг развивает свои операции со Скандинавскими странами, Финляндией и Эстонией. Дальгосторг вывозит преимущественно в Японию и Китай, Севкавгосторг — в Турцию, Грецию и др. южные страны.

Главнейшие статьи импорта госторгов составляют: машины, автомобили, инструменты, цветные металлы, электронизация, химикалии, красители, медикаменты, кожа, канцелярские принадлежности, колониальные продукты. В 1923/24 г. и 1924/25 г. Госторг РСФСР занимает большое место в импорте с.-х. машин, хлопка, шерсти и кожи. В настоящее время эти статьи импорта перешли к специальным обществам.

В общесоюзном импорте 1925/26 г. госторги участвовали в размере 194,2 млн. руб., что составляет 25,8% всего импорта за этот год. По отдельным госторгам этот импорт распределяется сл. обр.:

Название госторга	Сумма в млн. руб.	В % к импорту СССР
Госторг РСФСР . . .	139,0	18,5
Укргосторг . . .	24,1	3,2
Закгосторг . . .	19,6	2,5
Белгосторг . . .	4,1	0,6
Узбекгосторг . . .	6,4	0,9
Туркменгосторг . .	1,0	0,1
	194,2	25,8

Госторги ввозят товары по своим собственным и по чужим лицензиям. Последние операции они проводят в порядке комиссионных поручений. По мере усиления распределения импортных лицензий среди непосредственных потребителей, госторги работают по преимуществу комиссионным образом.

Кроме того, госторги проводят отдельные операции, которые связаны со значительным финансированием и концентрацией работы в одних руках, как напр.: Карская экспедиция, монгольские операции, целевой импорт. Эти операции в 1925/26 г. превышали 50 млн. руб.

На 1 января 1926 г. госторги имели 1.327 филиалов; из них 1.028 являются филиалами Госторга РСФСР, 237 принадлежат Укргосторгу, 7—Закгосторгу,

29 — Белгосторг, 19 — Узбекгосторг и 7 — Туркменгосторг.

За границей Госторг РСФСР имеет свои представительства в Германии, Англии, Франции, Италии, С.-А. Соед. Штатах, Скандинавии и на Вл. Востоке. Узргосторг имеет заграничные представительства в Германии, Англии, Франции, Австрии, Чехо-Словакии, Италии, Греции и в Константинополе. Заггосторг имеет представительства в Германии, Англии, Франции, Турции, Греции и Персии, Белгосторг — в Германии и Латвии, Узбекгосторг — только в Германии. Все эти представительства работают в составе торгпредств СССР, самостоятельных операций не ведут, а работают через общий аппарат торгпредств. Сейчас происходит объединение представительств отдельных госторгов в общие представительства всех госторгов СССР.

Распределение импорта Госторга РСФСР по странам показано в нижеприведенной таблице.

Импорт Госторга РСФСР по странам.

Страна	1924/25 г.		1925/26 г.	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Германия	48.076	35,4	34.057	31,2
Англия	21.353	15,7	15.981	14,7
С.-А. Соед. Штаты	20.192	14,9	9.580	8,8
Чехо-Словакия	10.076	7,4	10.954	10,0
Финляндия	12.356	9,1	2.512	2,3
Франция	1.767	1,3	5.396	4,9
Швеция	3.040	2,2	5.448	5,0
Польша	8.934	6,6	1.994	1,8
Италия	3.120	2,3	17.066	15,7
Прочие страны	6.770	5,1	6.076	5,6

За 1925/26 г. возрос удельный вес Италии, Франции, Чехо-Словакии и Швеции, и уменьшился удельный вес Польши, Финляндии и С.-А. Соед. Штатов.

По своей структуре импорт госторгов приобретает все больше характер производительного импорта. Так, напр., Госторг РСФСР ввез:

Товары	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Потребительск. Производственн. назначения	21,4	41,7	20,8	8,9
Среди них: Сырье и полуфабрикаты	98,0	33,8	45,6	82,8
Оборудование	5,5	8,5	15,7	26,1

Такие же изменения произошли в импорте других республиканских госторгов.

По характеру своему импортные операции Госторга РСФСР в 1925/26 г. распределяются таким образом:

	Тыс. руб.	%
За собственный счет	28.594	26,2
По концессион. договорам	4.518	4,2
По коммиссионным поручениям	31.221	28,6
Специальный импорт	44.701	41,0
Итого	109.034	100,0

Сейчас, в связи с образованием новых специальных импортных обществ, меняется характер работы госторгов. Гос-

торги концентрируют свое внимание на обслуживании нужд республиканской, местной и кустарной промышленности, потребностей коммунального хозяйства и на импорте тех потребительских товаров, которые мы ввозим из-за границы. Эти операции они проводят большей частью в коммиссионном порядке. В таком же порядке они выполняют коммиссионные поручения всесоюзной промышленности, в особенности в тех случаях, где они в состоянии предоставить клиентам лучшие условия, чем новые импортные общества.

ИМПОРТНЫЕ ОБЩЕСТВА

В связи с увеличением темпа развития внешней торговли еще в октябре 1925 г. решено было создать специальные импортные товарищества или акционерные общества для обслуживания наиболее крупных отраслей промышленности всесоюзного масштаба импортом сырья, полуфабрикатов и оборудования, в которых нуждаются эти отрасли промышленности. Эти о-ва имеют целью специализироваться по определенной номенклатуре, теснее связаться с хозяйственными органами, являющимися потребителями этих импортных товаров, обеспечить улучшение качества импорта и создать более гибкий специализированный аппарат, чем имели до тех пор остальные импортные организации.

Одно общество такого рода для обслуживания текстильной промышленности «Текстиль-импорт» к тому времени уже существовало, — оно было создано в начале 1925 г. По этому образцу были организованы еще 5 специальных импортных о-в. Для обслуживания металлообрабатывающей промышленности был создан «Металлоимпорт», электротехнической промышленности — «Электронимпорт», химической — «Химимпорт», кожевенной — «Кожимпорт» и для нужд сел. хоз-ва — «Сельхозимпорт».

«Текстиль-импорт» начал работать в мае 1925 г. Учредителями его являются Всесоюзный текстильный синдикат (ВТС) и 6. НКВнешторг. Акционерный капитал его равен 1.000.000 руб. 50% акций принадлежат НКТоргу и 50% — ВТС. Импортную номенклатуру общества составляют хлопок, шерсть, джут, шерстяное тряпье, шедж сырец, пряжа, топс, кардоленты, специальное оборудование для текстильной промышленности и запасные части и технические материалы для этого оборудования. Общество ввезло в 1925/26 операционном году: хлопка на 83.173,4 тыс. руб. и шерсти на 32.615,2 тыс. руб., а всего на 115.788,6 тыс. руб. В 1926/27 г. оно ввезло хлопка на 132.106,9 тыс. руб., шерсти на 53.773,9 тыс. руб., машин и

всякого другого технического снабжения на 20.410 тыс. руб. — всего на 206.290,9 тыс. руб. Так, обр., оно является самым крупным импортным обществом. В Англии оно работает через «Текстиль-синдикат» лимитэд, в С.-А. Соед. Штатах через американское о-во «Текстиль-синдикат», в Германии и Франции через специальные отделы торгпредств — «Текстиль-сырье», «Текстиль-импорт» перенимает сейчас закупки хлопка в Турции, которые до сих пор вед. «Главхлопком», и в Персии, где оно работает через «Перхлопок». Так, обр. оно уже охватило почти всю различную работу по снабжению текстильной промышленности. Сейчас оно установило непосредственные сношения с колониями — с Австралией и Ю. Африкой, для закупки там шерсти. В Аргентине оно уже покупает шерсть через важное отделение Амторга.

«Текстиль-импорт» установил тесные связи со всеми текстильными трестами СССР и пустил глубокие корни на всех зарубежных рынках текстильного сырья. Другие импортные организации по этой номенклатуре больше не работают.

«Металлоимпорт» создан в июле 1926 г. Учредителями его являются: НКТорг, Гомза, Ленинградский машино-трест, Московский машино-трест, Уралмет и Госпромцветмет. Основной капитал о-ва определен в 1.000.000 руб. 75% акций принадлежат группе промышленности, 25% НКТоргу. В импортную номенклатуру о-ва входят: черные и цветные металлы, сплавы из цветных металлов и ферро-сплавы, сталь, прокатный материал, проволока канатная и тянутая, трубы, инструмент, измерительные и точные приборы, оборудование металлургических, машиностроительных и металлообрабатывающих заводов, подъемные приспособления и огнеупорные материалы. В торгпредствах Германии, Франции и в Аркосе имеются спецотделы «Металлоимпорта». В С.-А. Соед. Штатах о-во работает через Амторг, в других странах — через торгпредства. В 1926/27 г. оно ввезло разного рода машинного оборудования и металлов на сумму в 80 млн. руб.

«Электромпорт» также был создан летом 1926 г. Учредителями его являются: НКТорг СССР, Электрострой, Электротехнический трест, Электротрест слабых токов, Аккумуляторный трест, Могзс, Электрика, Электробанк, Электросельстрой, Электросилоустановка, Электроток, Электромощь, Наркомпозель и НКПС и ГУКХ — 6. НКВнешторг РСФСР. Акционерный капитал о-ва равен 600.000 руб. Группе промышленности принадлежит 55%, НКТоргу — 25% и группе потребителей — 20%. Импортную номенклатуру о-ва составляют: теплосиловое оборудо-

вание (турбогенераторы, турбины и т. д.), электрическое силовое оборудование, оборудование электрических сетей, электрификация транспорта, электрические измерительные приборы, счетчики, установочный материал, электрические лампы, арматура для них, нагревательные приборы, телефонное и телеграфное оборудование, радио-телеграфия, трансформаторное, динамное и антимагнитное железо, электролитическая медь, металлы для лампового производства (вольфрам, молибден и др.), изоляционные материалы, специальные станки и машины для электропромышленности и т. д. Спецотделы имеются в торгпредствах в Германии, Франции и в Аркосе. В 1926/27 г. «Электромпорт» уже доставил в СССР импортных товаров на 4.321 тыс. руб.

«Химимпорт» образовался в то же самое время, что и другие импортные о-ва. Учредителями его являются: НКТорг СССР, Анилтрест, Лакокраска, Сев. химтрест, Южн. химтрест, Москхимоснова, Ленинградский красочный трест, Военпром, Продсаннаикт и Коскобензол. Акционерный капитал 600.000 руб. 70% акций принадлежат группе промышленности и 30% — НКТоргу. О-во импортирует: красители, серу, селитру, кожу, гаршус, парафин, экзотические смолы, эфирные масла, бертолетовую соль, разные химпродукты и оборудование для химической промышленности. Спецотделы имеются в Германии, Франции и в Аркосе.

«Кожимпорт» основан НКТоргом СССР, Всероссийским кожевенным синдикатом и Госторгом РСФСР с капиталом в 1.000.000 руб. НКТорг имеет 25%, ВКС — 50% и Госторг 25% акционерного капитала. В импортную номенклатуру входят: кожсырье, выделанная кожа (хром, шевро, лак, подошва, юфта, ремни), дубители, специальное оборудование для кожевенной и обувной промышленности и фурнитура. Спецотделы имеются в Аркосе, в Торгпредстве в Германии и в Южамторге. В 1926/27 г. «Кожимпорт» ввез на 48 млн. руб. кож, дубителей и машин.

Учредителями «Сельхозимпорта» являются: НКТорг СССР, ВСНХ СССР и наркомземы союзных республик. Акционерный капитал 1.000.000 руб. Группе НКТорга принадлежит 35% акций, группе наркомземов — 40% и группе ВСНХ — 25% акций. Номенклатура «Сельхозимпорта»: с.-х. машины, тракторы, инвентарь, оборудование по переработке продуктов сел. хоз-ва, семена, удобрения, средства борьбы с вредителями и все необходимое для сел. хоз-ва. Спецотделы имеются в Торгпредстве в Германии. В остальных странах (Швеция, Чехо-Словакия, Австрия, Англия и С.-А. Соед. Штаты) «Сельхозимпорт» работает через общий аппарат

торгпредств. В 1926/27 г. «Сельхозимпорт» ввез на 21.168 тыс. руб. с.-х. машин и др. инвентаря для сел. хоз.-ва.

Все эти о-ва не являются монополиями, т. е. по этой же номенклатуре работают госторги и другие импортные организации. Тресты, разные хозорганы и любой потребитель вправе дать заказ за границу через ту организацию, через которую он считает нужным. Все эти специальные импортные о-ва работают в комиссионном порядке; операций за свой собственный счет они не ведут. Право выхода на внешний рынок они не имеют и поэтому не имеют юридического лица за границей (исключение составляет «Текстиль-импорт» в Англии и в Америке). Они работают исключительно через специальные отделы торгпредства, которые в оперативном отношении, по заданиям о-ва, находятся в подчинении правлениям последних. Во всем остальном эти отделы подчинены торгпредству, составной частью которого они являются.

Но преимущество этих о-в состоит в том, что они специализируются и концентрируются в известной отрасли, что должно дать им возможность лучше и дешевле поставить работу, чем у других импортных организаций.

ТОРГПРЕДСТВА

Основными органами, проводящими монополию внешней торговли на внешнем рынке, являются торгпредства СССР. Они ведут непосредственно коммерческие операции по экспорту и по импорту и в связанных с ними областях, как финансирование, транспорт и страхование, выполняя в комиссионном порядке поручения хоз.- и госорганов по закупке и по продаже самых различных товаров. Одновременно с этим торгпредства регулируют и контролируют деятельность всех других хозорганов, выступающих на внешнем рынке. Торгпредства выполняют также экономическо-информационные функции и ведут переговоры по привлечению иностранного капитала в СССР.

Торгпредства СССР имеются в Германии, Англии, Франции, Италии, Турции, Чехо-Словакии, Австрии, Дании, Швеции, Норвегии, Финляндии, Эстонии, Латвии, Литве, Польше, Греции, Персии, Афганистане, Монголии, Китае, Японии, Мексике и Канаде. В С.-А. Соед. Штатах работает акц. о-во «Амторг», заменяющее собой торгпредство, в Аргентине учрежден «Южамторг»; в Голландии и Швейцарии работает Торгпредство СССР в Германии; в Бельгии, Испании и Португалии работает Торгпредство СССР во Франции; в Ирландии, Ю. Африке и Австралии работает «Аркос», заменяющий собой коммерческую часть Торгпредства СССР в Анг-

лии. Не работают торгпредства в Венгрии, Юго-Славии, Болгарии и Румынии. Каждое торгпредство работает только в стране своего пребывания и в тех странах, которые, как выше указано, им отведены.

Кроме того, на внешнем рынке работают те хозорганы, которые получили право выхода на внешний рынок. К ним относятся наиболее крупные синдикаты, кооперация и смешанные о-ва. Из синдикатов имеют право выхода на внешний рынок: Всесоюзный текстильный синдикат (ВТС), Всесоюзный кожевенный синдикат (ВКС), Нефтеиндустриальный синдикат (по экспорту), Госмедторгпром и Резинторгест (по экспорту). Право выхода на внешний рынок имеют еще наиболее крупные лесные тресты, но с образованием «Экспортлеса» они от этого права отказались. С образованием «Текстиль-импорта» и «Кожимпорта» ВТС и ВКС также ликвидируют свои представительства за границей.

Из кооперативных организаций право выхода на внешний рынок имеют только центральные организации: Центросоюз, Сельскохозяйственный кооперативный союз (для Украины), Львоцентр и Маслоцентр работают как организации, входящие в Сельскохозяйственный кооперативный союз. Центросоюз импортирует преимущественно потребительские товары, Сельскохозяйственный кооперативный союз — предметы снабжения сел. хоз.-ва.

Из смешанных о-в на внешнем рынке работали: «Русавторг», «Ратао», «Русот», «Русторг», «Совнолторг», «Восторг», «Экспорт», «Шарк», «Першелл», «Перхловок», «Персазинефть», «Азинефть», «Авторан», «Рустранзит», «Иртранс». На таких же правах работает и «Русгерторг».

Все эти организации ведут свои операции под строгим контролем торгпредств, которые дают им право вести переговоры с иностранными фирмами. Все же сделки этих организаций подлежат утверждению торгпредствами, без чего они считаются недействительными.

Операции торгпредств преобладают над операциями подконтрольных организаций, а удельный вес операций, которые проводятся организациями самостоятельно и только под контролем торгпредств (в наших таблицах мы эти операции обозначаем буквой «К»), уменьшается по сравнению с теми операциями, которые торгпредства проводят непосредственно через свой аппарат (мы такие операции в наших таблицах обозначаем буквой «Т»). Следующие данные свидетельствуют об этом:

По экспорту и по импорту (в тыс. руб.).

Год	Т*	%	К*	%	Итого
1925/24	481.706	57,2	365.100	42,8	851.806
1924/23	763.739	69,5	497.128	39,5	1.260.867
1925/28	681.101	58,5	524.940	43,5	1.206.041
1926/27	987.478	68,7	450.588	31,3	1.438.066

ТАБЛИЦА 1

Заказы и закупки импортных товаров через аппарат и под контролем торгпредств СССР за границей за 1923/24, 1924/25, 1925/26 и 1926/27 гг.
(в тыс. руб.).

Наименование торгпредств	За 1923/24 год				За 1924/25 год				За 1925/26 год				За 1926/27 год			
	„Т“	„К“	Итого	%/о												
1. Берлинское	76.430,0	9.800,0	86.230,0	24,5	168.902,7	50.633,0	219.535,7	28,5	144.355,3	45.178,9	189.534,2	31,8	222.159,1	26.522,6	248.681,7	35,5
2. Лондонское	74.950,0	27.800,0	102.750,0	29,2	127.817,0	96.069,5	223.886,5	29,1	89.919,0	101.022,1	190.941,1	22,0	51.953,1	86.512,7	138.465,8	20,3
3. Парижское	—	—	—	—	16.083,6	2.626,7	18.710,3	2,6	11.422,4	5.831,3	17.253,7	2,9	35.866,7	2.046,0	37.912,7	5,5
4. Гельсингфорское	29.300,0	—	29.300,0	8,3	30.884,1	—	30.884,1	4,0	9.486,0	2.063,5	11.549,5	1,9	22.268,1	515,3	22.783,4	3,3
5. Ревельское	3.800,0	200,0	4.000,0	1,1	2.334,5	—	2.334,5	0,3	2.645,8	—	2.645,8	0,4	5.935,4	—	5.935,4	0,9
6. Рижское	4.300,0	1.000,0	5.300,0	1,5	3.591,1	812,4	4.403,5	0,6	1.794,4	1.277,6	3.072,0	0,5	669,8	920,8	1.590,6	0,2
7. Варшавское	3.300,0	—	3.300,0	0,9	11.477,4	—	11.477,4	1,5	5.405,6	470,7	5.876,3	1,1	4.652,4	71,5	4.723,9	0,7
8. Стокгольмское	4.300,0	200,0	4.500,0	1,3	18.926,2	—	18.926,2	2,5	12.033,4	279,1	12.312,5	2,1	12.452,3	1.279,5	13.731,8	2,0
9. Ослоское	3.200,0	—	3.200,0	0,9	7.335,7	93,9	7.429,6	1,0	1.056,6	122,7	1.179,3	0,2	2.316,0	60,7	2.376,7	0,4
10. Копенгагенское	900,0	800,0	1.700,0	0,4	1.724,8	211,2	1.936,0	0,3	1.334,8	—	1.334,8	0,2	1.442,0	497,7	1.939,7	0,3
11. Пражское	3.200,0	—	3.200,0	0,9	24.565,6	983,5	25.549,1	3,3	7.142,8	354,0	7.496,8	1,3	18.378,4	355,9	18.734,3	2,7
12. Вешное	4.200,0	600,0	4.800,0	1,4	15.761,2	4.748,1	20.509,3	2,7	7.729,7	7.674,8	15.390,5	2,5	15.758,2	7.442,3	23.199,5	3,4
13. Рижское	700,0	—	700,0	0,2	15.727,2	—	15.727,2	2,0	1.442,4	—	1.442,4	0,3	3.477,1	12,2	3.489,3	0,5
14. Константинопольское	900,0	—	900,0	0,3	1.343,5	—	1.343,5	0,2	2.911,1	542,9	3.454,0	0,6	3.645,7	467,0	4.112,7	0,6
15. Афинское	—	—	—	—	62,6	—	62,6	0,1	63,3	—	63,3	0,0	366,1	—	366,1	0,0
16. Американское ¹⁾	—	83.900,0	83.900,0	23,8	77.341,5	86.489,0	163.830,5	21,3	37.344,8	69.802,2	107.147,0	17,9	85.154,2	81.928,1	167.082,3	21,5
17. Прочие (без указ. стран)	—	18.600,0	18.600,0	5,3	—	—	—	—	6.096,6	19.342,6	25.439,2	4,3	5.632,5	9.608,7	15.241,2	2,2
Всего заказов и закупок	229.400,0	142.400,0	351.800,0	100,0	523.892,5	242.687,3	766.579,8	100,0	342.375,0	254.007,4	596.382,4	100,0	492.175,2	192.259,0	684.434,2	100,0

¹⁾ Включая Канаду и Аргентину.

ТАБЛИЦА 2

Заказы и закупки импортных товаров через аппарат и под контролем торгпредств СССР за границей за 1923/24, 1924/25 и 1925/26 гг.

(в тыс. руб.).

Т о в а р ы	За 1923/24 год				За 1924/25 год				За 1925/26 год			
	Т*	К*	Итого	%/о	Т*	К*	Итого	%/о	Т*	К*	Итого	%/о
Чай	500,0	2.100,0	2.600,0	0,7	254,6	9.101,3	9.355,9	1,2	7,1	1.385,4	1.392,5	0,2
Кожа выделанная	4.100,0	2.700,0	6.800,0	1,9	34.840,7	3.694,5	38.535,2	5,0	3.844,0	2.251,2	6.095,2	1,0
невыделанная	8.200,0	—	8.200,0	2,3					11.133,6	1.309,6	12.443,2	2,1
Семена	—	—	—	—	—	—	—	—	1.569,2	403,8	1.973,0	0,3
Каучук	1.800,0	—	1.800,0	0,5	12.761,6	74,8	12.836,4	1,7	45.842,5	132,0	45.974,5	7,7
Дубители	3.500,0	400,0	3.900,0	1,1	7.846,8	571,9	8.418,7	1,1	5.886,3	576,9	6.463,2	1,1
Красители	6.500,0	2.900,0	9.400,0	2,7	4.426,9	13.551,3	17.978,2	2,4	3.373,1	18.319,1	21.692,2	3,8
Химтовары и медикаменты	16.000,0	3.600,0	19.600,0	5,6	17.735,6	3.653,2	21.408,8	2,8	11.016,5	3.539,3	14.555,8	2,4
Металлы черные	6.800,0	1.000,0	7.800,0	2,2	24.619,7	3.686,5	28.306,2	3,7	5.739,5	1.237,0	6.976,5	1,2
цветные		—	—	—	—	—	—	—	22.090,0	5.205,7	27.295,7	4,6
Машины, разное метал. изделия	26.500,0	5.900,0	32.400,0	9,2	93.537,5	32.605,1	126.142,6	16,5	94.959,9	26.969,5	121.929,4	22,1
Тракторы	—	—	—	—	—	—	—	—	11.828,5	486,0	12.314,5	2,1
С.-х. машины и орудия	5.400,0	5.200,0	10.600,0	3,1	41.505,4	7.661,8	49.167,2	6,4	23.955,4	1.400,5	25.355,9	4,3
Авто-транспорт	—	—	—	—	—	—	—	—	8.541,6	1.007,5	9.549,1	1,8
Целлюлоза и древесина	5.300,0	—	5.300,0	1,5	—	—	—	—	5.938,2	19,2	6.057,4	1,0
Каменный уголь	1.201,0	—	1.201,0	0,4	185,8	—	185,8	0,0	2.613,5	33,1	2.646,6	0,4
Бумага и картон	12.300,0	—	12.300,0	3,5	25.854,4	281,6	26.136,0	3,4	12.363,0	295,5	12.658,5	2,1
Хлопок	26.700,0	107.400,0	134.100,0	38,1	663,3	130.169,6	130.832,9	17,1	3.671,4	101.910,0	105.581,4	17,7
Шерсть	30.000,0	800,0	30.800,0	8,8	29.782,0	3.676,6	33.458,6	4,4	10.709,3	18.690,7	29.400,0	4,9
Джут	900,0	—	900,0	0,3	4.898,4	—	4.898,4	0,6	1.786,8	0,4	1.787,2	0,3
Пряжа	—	—	—	—	14.338,1	845,7	15.183,8	2,0	6.786,2	6.053,0	12.839,2	2,1
Макулатура	—	—	—	—	29.973,1	4.062,2	34.035,3	4,4	4.150,0	3.485,4	7.635,4	1,3
Хлеб	—	—	—	—	83.656,9	12.710,4	96.367,3	12,6	—	—	—	—
Сахар	11.900,0	200,0	12.100,0	3,4	36.677,3	—	36.677,3	4,8	2,9	—	2,9	0,0
Кофе и какао	1.900,0	700,0	2.600,0	0,7	352,5	284,6	637,1	0,1	1.227,6	257,1	1.484,7	0,2
Кора	—	—	—	—	1.700,2	—	1.700,2	0,2	731,5	173,3	904,8	0,2
Гаршук	—	—	—	—	1.653,3	63,4	1.716,7	0,2	1.674,6	—	1.674,6	0,3
Прочие	33.699,0	9.500,0	43.199,0	14,0	56.499,4	15.939,8	72.439,2	9,4	41.012,8	52.936,3	93.949,1	15,8
Итого заказано и закуплено	209.400,0	142.400,0	351.800,0	100,0	523.892,5	242.687,3	766.579,8	100,0	342.375,0	254.007,4	596.382,4	100,0

С образованием специальных экспортных и импортных о-в и с ликвидацией в связи с этим представительств хозяйственных, имеющих право выхода на внешний рынок, эта тенденция выливается в еще большей мере. При этом в экспорте удельный вес подконтрольных организаций немного больше, чем в импорте, потому что такие крупные статьи экспорта, как нефть, лес, отчасти лен и масло, шли через подконтрольные организации, а из импортных товаров через подконтрольные организации шли, гл. обр., хлопок и шерсть. Об этих изменениях свидетельствуют следующие две таблицы, где под экспортом мы понимаем реализацию экспортных товаров, а под импортом — заказы, выданные фирмам, и произведенные закупки.

По экспорту (в тыс. руб.)

Год	Т*	%/о	К*	%/о	Итого
1923/24	277.309	55,5	222.500	44,5	499.809
1924/25	239.847	48,5	254.441	51,5	494.288
1925/26	338.662	55,5	271.833	44,5	610.393
1926/27	483.293	65,3	258.319	34,7	741.612

По импорту (в тыс. руб.)

Год	Т*	%/о	К*	%/о	Итого
1923/24	209.400	59,5	142.600	40,5	352.000
1924/25	523.892	68,3	242.687	31,7	766.579
1925/26	342.441	57,4	254.007	42,7	596.448
1926/27	502.175	72,3	192.269	27,7	694.444

По отдельным наиболее крупным товарам роль подконтрольных организаций выявляется следующим образом:

Распределение по товарам (в процентах)

	1924/25 г.		1925/26 г.	
	Т*	К*	Т*	К*
Чай	3,8	97,2	0,5	99,5
Хлопок	4,5	95,5	3,8	96,1
Шерсть	89,0	11,0	36,4	63,6
Красители	25,0	75,0	20,8	79,2
Хлопчатобумажные и текстильные изделия	82,9	17,1	75,7	24,3
Кожаные изделия	99,4	9,6	89,6	10,4
Дубитель	98,2	6,8	91,6	8,4
Металлы	88,9	13,1	80,7	19,3
Машины и части	74,1	25,9	71,8	28,2
С.-х. машины	84,4	15,6	95,0	5,0

Подконтрольными организациями покупается почти весь чай, ввозимый в СССР (его покупают Чаеуправление и Центросоюз), почти весь хлопок и значительная часть шерсти (их покупает «Текстиль-импорт» через «Текстиль-синдикат» лимитов в Англии и С.-А. Соед. Штатах) и краски (они покупаются в большинстве своем через Руссерторг), а в остальных товарах торгпредства уже играют преобладающую роль.

Более подробные данные о работе коммерческих частей торгпредств и подконтрольных организаций даны в прилагаемых таблицах I и II.

По странам работа распределяется неравномерно.

В реализации наших экспортных товаров самое значительное место занимает Англия (Аркос). В 1925/26 г. в Англии реализовано было 32,6% наших экспортных товаров, в 1924/25 г. даже

45,4%, как через Аркос, так и через подконтрольные организации. В 1926/27 г. удельный вес Англии составлял только 31,4% экспорта СССР. На втором месте по реализации наших экспортных товаров стоит Торгпредство в Германии. В 1925/26 г. оно имело 31,1% всех проданных товаров, в 1924/25 г. — 25,8%, а в 1926/27 г. — 28,9%. За ними следуют Торгпредство во Франции — 13,3%, Торгпредство в Италии — 6,0%, Торгпредство в Дании — 2,4% и в Латвии — 2,1% (в 1924/25 г. было даже 4,8%). Как видно из этих данных, главная масса экспортных товаров реализуется в Англии, Германии и Франции, частично еще в Италии и в С.-А. Соед. Штатах. В остальных странах реализуется незначительная часть наших экспортных товаров. Экспорт в С.-А. Соед. Штаты в ближайшие годы несомненно значительно возрастет, ибо многие продаваемые на Германию и Англию товары идут в виде реэкспорта на С.-А. Соед. Штаты. Сейчас идет работа по переключению реэкспорта на непосредственный экспорт в С.-А. Соед. Штаты.

Во всех этих цифрах не включены наши обороты с Персией, Афганистаном, Монголией. В Персии, Афганистане и Монголии мы работаем преимущественно через специальные восточные общества, и о них речь будет ниже.

По импорту работа торгпредств распределяется несколько иначе (см. таблицу на следующей странице).

Самую большую роль в импорте СССР играет Торгпредство СССР в Германии, Аркос и Амторг. Закупки наших организаций в Германии в 1923/24 г. еще занимали второе место всех закупок СССР, в 1925/26 г. и 1926/27 г. они уже стоят на первом месте. Это объясняется увеличением закупок машин и оборудования в Германии в связи с достижениями в области кредита. В Англии закупки возросли, гл. обр., за счет увеличения закупок резины, шерсти, цветных металлов и египетского хлопка. В Америке идут преимущественно закупки хлопка, тракторов и с.-х. машин. Из других торгпредств значительна в деле импорта роль торгпредств в Австрии, Швеции и Чехо-Словакии. Значение Франции только выросло за последние два года, т. к. только в 1924 г. СССР возобновил торговые сношения с Францией. Роль лимитрофов (Финляндия, Эстония, Латвия) в импорте СССР все более уменьшается. Рост закупок в Италии, Польше и Чехо-Словакии в 1924/25 г. был связан с осуществлением целевого импорта, т. е. закупок мануфактуры в этих странах. Роль С.-А. Соед. Штатов может возрасти, если кредитные условия будут благоприятны.

Импортные сделки торгпредств¹⁾ (в тыс. руб.)

Торгпредство	1923/24 г.	%	1924/25 г.	%	1925/26 г.	%	1926/27 г.	%
В Германии	86.200,0	24,5	219.555,7	28,5	189.629,2	31,8	242.081,7	35,5
Англия	102.700,0	29,2	223.880,5	29,1	190.941,1	32,0	138.465,8	20,3
Франция	—	—	18.710,3	2,6	17.393,7	2,9	37.914,7	5,5
Финляндия	29.300,0	8,3	30.884,1	4,0	11.549,6	1,9	22.783,4	3,3
Эстония	4.000,0	1,1	2.334,5	0,3	2.645,8	0,4	5.935,4	0,9
Латвия	5.300,0	1,5	4.403,5	0,6	3.072,0	0,5	1.390,6	0,2
Польша	3.300,0	0,9	11.477,4	1,5	5.876,3	1,1	4.729,9	0,7
Швеция	4.500,0	1,3	18.920,2	2,5	12.312,5	2,1	13.731,7	2,0
Норвегия	3.200,0	0,9	7.429,6	1,0	1.179,3	0,2	2.396,7	0,4
Дания	1.200,0	0,4	1.935,8	0,3	1.334,8	0,2	1.939,7	0,3
Чехо-Словакия	3.200,0	0,9	25.549,1	3,3	7.496,8	1,3	18.734,3	2,7
Австрия	4.800,0	1,4	20.329,3	2,7	15.393,5	2,5	23.196,6	3,4
Италия	700,0	0,2	15.727,2	2,0	1.442,4	0,3	3.489,3	0,5
Турция	900,0	0,3	1.943,5	0,3	3.434,0	0,6	4.112,7	0,6
Греция	—	—	62,9	0,1	—	—	366,1	0,0
Канада	—	—	—	—	2.691,4	0,5	3.118,7	0,4
С.-А. Соед. Шт. (Амторг)	83.900,0	23,8	163.830,5 ²⁾	21,2	95.534,4	16,0	111.201,3	16,4
Китай	—	—	—	—	24.124,0	3,9	19.992,6	2,9
Япония	—	—	—	—	2.315,2	0,4	4.297,6	0,6
Аргентина (Юлмторг)	—	—	—	—	9.725,2	1,6	32.762,8	4,7
Прочие	18.609,0	5,3	—	—	—	—	—	—
Итого	351.800,0	100,0	766.579,8	100,0	596.382,4	100,0	684.434,2	100,0

Распределение закупок по странам зависит прежде всего от характера покупаемого товара, ибо товары покупаются всегда в стране их производства или происхождения. Исключение составляют только биржевые товары, которые покупаются на мировых биржах — в Лондоне, Нью-Йорке или Гамбурге, как, напр., резина, цветные металлы, некоторые химические продукты и колониальные товары.

Но, кроме того, при распределении заказов учитывается конъюнктура каждой страны. Производятся сравнение предложений из разных стран, и товар покупается там, где он дешевле, лучше по качеству, или когда достигаются лучшие условия кредита. Большое еще значение имеет знакомство потребителя с товарами определенной страны. Наши хозорганы, напр., лучше всего знают немецкие и английские машины и мало знакомы с американскими машинами. Только в последнее время стали знакомиться с послевоенными достижениями французской и итальянской промышленности.

Одним из существенных моментов при учете предложений являются условия кредита. В 1924/25 г. 45,1% всей суммы закупленных товаров коммерческими частями торгпредств были куплены в кредит; за 9 месяцев 1925/26 г. куплено в кредит на 57,6% всей суммы. В кредит купили в 1925/26 г.: Торгпредство в Германии — 71,7% своих закупок, во Франции — 76,6%, в Швеции — 85%, в Чехо-Словакии — 88%, в Италии — 86,4%, в Австрии — 97%. В Аркосе только 33,7% и в Амторге 36,1% всей суммы покупок было произведено на условиях кредита. Это объясняется тем, что через эти две организации покупаются преимущественно биржевые товары. Почти по-

должна всех кредитов, полученных торгпредствами, приходится на долю Торгпредства в Германии (48,9%), затем идут Аркос (18,5%), Стокгольмское (5,9%), Амторг (5,5%) и Парижское (4,6%).

По срокам кредиты распределяются так обр.:

Получено сроком до	3 мес.	2,3%	суммы кред.
— от 3 до 6 мес.	34,6%	—	—
— " " 6 " 9 "	17,7%	—	—
— " " 9 " 12 "	8,8%	—	—
— " " 12 " 18 "	4,1%	—	—
— " " 18 " 24 "	0,9%	—	—
— " свыше 24 "	4,7%	—	—
— со смешан. сроками	28,9%	—	—

Наиболее длительные кредиты (2—4 года) получают на оборудование, машины, автотранспорт, с.-х. машины. Крупное оборудование для электростанций было куплено в кредит сроком до 8 лет.

Но наряду с ценами и условиями платежа учитывается также качество покупаемого товара. В некоторых случаях оно даже имеет решающее значение. Приемка товаров в большинстве случаев производится за границей специальным аппаратом приемщиков по выработанным инструкциям. В случае недоброкачественной поставки, товар не принимается, и с такими фирмами, у которых это часто повторяется, сношения прекращаются.

При покупке разных товаров торгпредства согласовывают свои действия с другими торгпредствами, которые покупают аналогичные товары. Совместные выступления торгпредств на разных рынках регулируются Наркоматом или одним из торгпредств, которому передается руководство определенной операцией.

Торгпредства работают в качестве комиссионеров, выполняя поручения различных хозорганов и госорганов по покупке и по продаже товаров. Операция за свой счет они не ведут. Они не закупают товаров для перепродажи ни за границей и ни в СССР. В 1923/24 г.

¹⁾ Включая сделки подконтрольных организаций.
²⁾ Включая операции в Канаде и Аргентине.

Аркас и некоторые другие торгпредства вели такие операции, но с 1925 г. подобные операции были запрещены б. НКВнешторгом. Они могут покупать лишь только тогда, когда они получают определенный заказ и лицензию. В экстренных случаях, когда необходимо использовать благоприятную конъюнктуру, Наркомат разрешает производить срочные или сезонные покупки, и лицензия высылается вслед за этим.

За исполнение поручений торгпредства взимают определенное комиссионное вознаграждение. Размеры его устанавливались соглашением сторон, т. е. торгпредством с своими комитентами. Оно было различно в разных странах и на разные товары. Постановлением СТО от 25 января 1926 г. выработаны предельные ставки на различные товары, которые торгпредства в праве взимать с комитентов. Они варьируют в зависимости от рода товаров с 1/2% до 3%, но одинаковы для всех торгпредств и всех комитентов. Соглашением сторон ставки могут быть уменьшены, но не увеличены. Этим же постановлением уточнен перечень оперативных расходов, которые могут быть отнесены за счет комитентов.

Эта регламентация комиссионного вознаграждения дала значительное сокращение размеров его, о чем свидетельствуют следующие данные:

Комиссионное вознаграждение торгпредств
(в процентах)

Торгпредство	1924/25 г.	1925/26 г.
В Германии	2,45	1,64
Франция	1,39	1,15
Италия	1,25	0,95
Чехо-Словакия	1,35	2,00
Швеция	3,99	2,33
Норвегия	2,39	1,20
Дания	1,10	0,90
Финляндия	0,82	1,47
Япония	3,02	1,63
Латвия	1,87	1,28
Польша	1,84	2,49
Турция	2,50	1,43
Греция	1,68	0,87
Китай	2,14	1,82

Исключение составляют два торгпредства, Чехо-Словацкое и Польское, у которых произошло повышение комиссий, что связано с сокращением импортных заказов вследствие прекращения целевого импорта, закулавшегося в значительной своей части в этих странах. Высота среднего комиссионного вознаграждения зависит от рода товаров, которыми торгует данное торгпредство. Самая высокая ставка — в Швеции, потому что там закупается преимущественно разного рода оборудование, самые низкие ставки — в Дании и в Греции, где наш экспорт состоит преимущественно из хлеба и жмыхов.

Комиссионное вознаграждение составляет единственный доход торг-

предств. Этим доходом они обязаны покрывать все свои расходы. Некоторые торгпредства дают дефитит, который покрывается прибылью других торгпредств. Это регулируется НКТоргом.

Все скидки и условия кредита, которые торгпредства получают, они обязаны передавать комитентам. С комитентами они работают на условиях определенного обеспечения или банковской гарантии. Перед иностранными фирмами отвечает торгпредство.

Торгпредства установили определенные связи с торгово-промышленными кругами во всех странах. Они стремятся торговать непосредственно с крупными производящими фирмами и крупными потребителями, избегая всякое посредничество. Продажа в розницу и мелкий опт не ведется.

Во многих странах целый ряд операций повторяется из года в год, что дает возможность усовершенствовать работу и установить с данными странами более устойчивые торговые отношения. Этим самым стабилизируется аппарат наших организаций на внешнем рынке.

По разнообразию покупаемых и продаваемых товаров и по оборотам своим этот аппарат, проводящий монополию внешней торговли, является самой крупной торговой организацией, которую знает история.

КООПЕРАЦИЯ

Кооперация также участвует во внешней торговле в лице центральных кооперативных объединений: Центросоюз, Сельскохозяйственный союз (Льноцентр, Маслоцентр, Птицеводсоюз, Плодоовощсоюз и др.), Всекопромсоюз и кооперативные центры союзных республик, которые имеют право выхода на внешний рынок и проводят свои операции за границей через свой собственный аппарат и под контролем торгпредств.

Центросоюз ввозит преимущественно предметы широкого потребления, Сельскохозяйственный союз — с. х. машины, а Всекопромсоюз — предметы снабжения кустарей. Центросоюз имеет свои конторы в Лондоне, Берлине, Париже, Нью-Йорке, Риге, Харбине, Шанхае и Персии. В 1923/24 г. имелись еще конторы Центросоюза в Праге, Константинополе и Ревеле, которые впоследствии были ликвидированы. Обороты Центросоюза растут из года в год. Они составляли:

Год	В фунт. стерл.
1923/24	1.452.513
1924/25	2.582.301
1925/26	3.270.036
1926/27 (9 мес.)	2.734.386

Главные покупки Центросоюза производятся в Лондоне, Берлине и Шанхае.

По своей структуре импорт Центросоюза является на 90% потребительским. Основные предметы ввоза: чай, сельди, рис, кофе, сухие фрукты, пряности, анисы, лимоны, канцелярские принадлежности и др. Остальные 10% составляют сырье, полуфабрикаты и оборудование для собственного производства кооперации, как какао-бобы, эфирные масла, гарниус, кожа выделанная, белая жель, красители.

Центросоюз развил большую работу по установлению торговых связей с центральными объединениями транснациональной кооперации, в особенности, с английским Обществом оптовых закупок, которое финансирует советские закупки чая, сельди и др. колониальных товаров, как и экспортные операции по хлебу, маслу и др. продовольственным продуктам. Центросоюз имеет назначение в своей внешнеторговой работе работать преимущественно с кооперацией других стран.

Сельхозсоюз ввозит, гл. обр., с.х. машины и всякий другой инвентарь для сел. хоз-ва. В 1925/26 г. он ввез на 7,656,3 тыс. руб. с.х. машин, что составляло 21,2% всего импорта с.х. машин. В 1926/27 г. его участие в импорте с.х. машин увеличилось до 38,3%, т.е. до суммы в 8.618 тыс. руб. Весь импорт Сельхозсоюза в 1926/27 г., включая и другие предметы снабжения сел. хоз-ва, составлял 10.944 тыс. руб. Сельхозсоюз имеет свои закупочные конторы в Берлине, Лондоне и Нью-Йорке. В других странах он работает через эти конторы или через торгпредства в соответствующих странах.

Всекомпромсоюз до сих пор импортировал в незначительных размерах и своих контор за границей не открывал.

СМЕШАННЫЕ ОБЩЕСТВА

Иностранцы фирмы могут участвовать в экспортных и импортных операциях СССР лишь в порядке получения определенной концессии. Такие торговые концессии давались только смешанным обществам, в которых участвуют: правительство СССР в лице НКТорга, с одной стороны, и частная группа — с другой.

Среди экспортно-импортных о-в самыми крупными являются «Русавторг» и «Ратао». Они учреждены в 1923 г. и развили довольно значительные операции как по экспорту, так и по импорту. В «Русавторге» со стороны иностранцев участвует австрийская группа промышленников во главе с Шелер-банком. В «Ратао» участвуют также австрийские концерны, состоящие из двух групп: из венского банка Кредитанштальт и соед.-дем. кооперации «Рейт». Они импортируют в СССР гл. обр. изделия австрийской промыш-

ленности и вывозят в Австрию продукты сел. хоз-ва и разные виды сырья.

Из остальных о-в расширяют свои операции «Руссотторг», ведущий торговлю с Турцией, и «Совпольторг», торгующий с Польшей. Первое о-во вывозит промышленные изделия, гл. обр., с.х. машины в Турцию, в частности в Анатолию. Кроме того, оно вывозит уголь, цемент, сахар, каустическую соду, лесные материалы и др. массовые предметы в страны Близ. Востока (Греция, Египет, Сирия, Палестина). «Совпольторг» расширяет экспорт СССР в Польшу и импорт Польши в СССР. В экспортной номенклатуре «Совпольторга» большую роль играют рыба, гуся, кожевенное сырье, трипье, лекарственные растения и др. виды сырья. Обороты этих обществ представляются в следующем виде:

Обороты экспортно-импортных обществ (в млн. руб.).

	1923/24		1924/25		1925/26		1926/27	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
«Русавторг» ..	0,7	1,3	3,6	3,6	6,1	7,2	4,7	1,9
«Ратао» ..	1,0	0,9	1,6	0,4	4,0	3,1	9,0	5,3
«Русот» ..	3,2	2,8	6,8	1,5	6,8	3,1	12,2	0,7
«Русавторг» ..	0,1	—	5,4	0,9	3,1	1,8	4,3	1,6
«Восторг» ..	0,7	1,7	3,4	1,4	3,7	0,9	4,3	1,1
«Совпольторг» ..	—	—	—	—	1,4	0,5	7,5	2,1
«Русгертторг» ..	3,0	5,8	—	—	—	—	—	—
«Экспортторг» ..	0,5	—	0,9	—	1,0	—	1,7	—
Остальные ..	5,9	8,2	1,7	3,7	—	—	—	—
	15,1	19,9	23,5	11,5	26,1	17,2	32,7	0,7

В числе остальных фирм фигурируют концессионные фирмы: «Американо», «Дава-Британополь» и «Рубен и Билефельд», из которых первые две прекратили свое существование еще в 1924 и 1925 гг.

Торговый баланс всех смешанных о-в выражен в следующих суммах:

Торговый баланс всех смешанных обществ

Г о д	Экспорт		Импорт		Общий оборот
	Млн. руб.	%, %	Млн. руб.	%, %	
1922/23 ..	8,62	44,0	10,69	56,0	19,61
1923/24 ..	15,17	43,3	19,90	56,7	35,07
1924/25 ..	23,50	67,0	11,49	33,0	34,99
1925/26 ..	26,10	66,3	17,20	39,7	43,30
1926/27 ..	32,76	77,0	9,78	23,0	42,52

Эти цифры говорят о том, что обороты этих о-в за последние три года увеличились более чем в два раза, несмотря на то, что число их сократилось. С другой стороны, соотношение между экспортом и импортом у них за это время резко изменилось. Из пассивного их торговый баланс стал активным.

В отдельных статьях экспорта смешанные о-ва занимают довольно видное место. Так, напр., в 1925/26 г. в

вывозе пуха и пера они участвуют 66% всего вывоза, коровьей шерсти — 42%, рыбы — 25%, яиц — 28,8%, икры — 18%, кишек — 16%, битой птицы — 14,2%, тряпья — 63,5%, лектрав — 50% и т. д. В импорте они играют меньшую роль. Номенклатура импорта у них более широкая, чем экспорта. Так, напр., они участвуют в ввозе инструментов и приборов — 11,9%, химических товаров — 7,5%, оборудования и изделий из металлов — 5,4% и т. д.

Смешанные о-ва специализируются большей частью на вывозе второстепенных видов экспорта. Некоторые из них, как «Русавторг», «Ратао», «Востваг», ставят предприятия, перерабатывающие или очищающие наш экспорт, и вывозят его в обработанном виде. У них имеются фабрики по очистке пуха и пера, по переработке шелтины, по сортировке и отделке тряпья, кишек, зайчины и др. предметов. Некоторые из них имеют собственные заготовительные пункты по сбору яиц, лектрав, стручковых плодов, кукурузы, разбросанные целой сетью в разных частях Союза (на Украине, Кавказе, Юго-Востоке, Урале и др. местах).

Вывозимые ими товары они продают в Германии, Англии, Австрии и др. странах. Цены и условия продажи регулируются торгпредствами в соответствующих странах, чтобы избежать конкуренции с торгпредствами, которые продают ту же номенклатуру экспортных товаров в качестве комиссионеров различных хозорганов.

По импорту смешанные о-ва также специализируются на определенных товарах. Большой частью они продают изделия тех фирм, которые входят в консорциум, являющийся участником со стороны иностранных групп в смешанных о-вах. Но они импортируют также товары и других фирм, не входящих в эти объединения. Они импортируют товары по собственным лицензиям, которые они получают в распоряжение своего о-ва, и по чужим лицензиям, которые они исполняют в комиссионном порядке на основе соревнования с государственными импортирующими организациями. В некоторых товарах они успешно конкурируют с госторгами и даже торгпредствами.

Импортные товары смешанные о-ва закупают за границей в различнейших странах, в зависимости от того, где данный товар закупается выгоднее. При закупке импортных товаров деятельность их также регулируется торгпредствами; цены и условия закупок подлежат утверждению торгпредств.

Смешанные о-ва привлекают кредиты в виде товарных и денежных кредитов. Последние они привлекают для финансирования заготовок экспортных товаров. В 1926/27 г. смешанные о-ва при-

влекли кредитов в сумме около 26 млн. рублей.

На таких же правах работает «Русгерторг», который был образован в 1922 г. в виде русско-германского смешанного о-ва с участием германского концерна Отто Вольф. В начале 1924 г. группа Вольфа вышла из состава общества, и «Русгерторг» продолжал работать без иностранного капитала. Он занимался экспортными и импортными операциями, гл. обр. ввозом красок, химических продуктов, с.-х. машин и других машин. Сейчас он остался исключительно для исполнения большого консигнационного договора, заключенного им с германским концерном красочной промышленности И. Г. на ввоз красителей, полупродуктов и подсобных для красочной индустрии продуктов, средств удобрения и борьбы с вредителями на условиях консигнации. По этим продуктам «Русгерторг» является самым крупным импортером в СССР.

Для торговли с восточными странами, гл. обр. с Персией, существуют специальные смешанные о-ва. Среди них наиболее крупными являются: «Шарк», который занимается экспортными и импортными операциями в торговле СССР с Персией; «Перехлопок», вывозящий хлопок из Персии; «Персазнетль», ввозящий нефтяные продукты в Персию, и «Першелк», вывозящий шелковые коконы из Персии в европейские страны через СССР. Во всех этих о-вах участвуют частные группы персидских купцов, с одной стороны, и хозяйственные организации СССР — с другой стороны.

Торговые обороты этих о-в составляли в 1924/25 г.: «Шарк» — 7.636,0 тыс. руб., «Персазнетль» — 7.059,8 тыс. руб., «Перехлопок» — 11.059,4 тыс. руб., «Першелк» — 741,5 тыс. руб., а всего 26.496,7 тыс. руб.

Предполагается учреждение специальных о-в, работающих с другими восточными странами — Афганистаном, Монголией и З. Китаем.

Транзитными операциями занимается два специальных о-ва: «Рустранзит» и «Иртранс». Первое является русско-германским о-вом, а второе русско-итальянским о-вом. Оба о-ва работают на Персию. Торговые обороты их достигают свыше 5 млн. руб.

Смешанные о-ва не играют доминирующей роли ни в экспорте, ни в импорте, ни в транзите. Но в некоторых второстепенных отраслях они занимают довольно видное место и успешно развивают свои операции. По линии специализации своей деятельности и при условии привлечения иностранных средств они имеют шансы на развитие.

Вопрос о построении правильной сети органов, осуществляющих монополию внешней торговли, является одним из

самых существенных вопросов, от разрешения которого зависит судьба самой системы монополии внешней торговли. История еще не знает примера, чтобы внешняя торговля такой большой страны, каким является наш Союз, с разнообразнейшей номенклатурой экспорта и импорта, проводилась через одну сеть государственных органов. Мы делаем первый опыт в этом отношении. От по-

строения аппарата зависит в значительной мере успешность исполнения взятых на себя задач в области внешней торговли. Поэтому правительство уделяет такое большое внимание вопросу об организации предприятий, проводящих монополию внешней торговли.

Ю. В. Гольдштейн

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СССР

I. МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ДО ВОЙНЫ

Финансирование внешней торговли до войны в разных странах происходило различным образом. Экспортные фирмы, связанные в течение многих лет со своими покупателями, зная их кредитоспособность, имели возможность продавать товары в кредит, учитывая полученные векселя в своих банках на тех же основаниях, как и векселя, получаемые по операциям внутри страны. Широко развитая сеть корреспондентских отношений между банками позволяла проверять кредитоспособность покупателя и тем самым делала вексельный материал подвижным.

Но уже и в довоенные годы для финансирования оборота с отдельными странами, гл. обр. рынками колониального и полуколониального характера, были созданы специальные формы финансирования внешней торговли.

В первую очередь такого рода специальные институты возникли в Англии, — в финансовом сердце довоенной торговли.

В Англии финансирование внешней торговли было сосредоточено гл. обр. в коммерческих банках, хорошо знавших иностранные рынки и приспособленных к условиям торговой работы. Выгодное положение лондонского денежного рынка привело к тому, что лондонские банки заняли первое место в деле обслуживания финансирования внешней торговли не только Англии, но и других стран. Английские банки создают сеть филиалов не только в колониях, но и в европейских странах. Ллойд-банк, Барклей-банк и другие крупные банки Англии незадолго до войны начинают распространять свою деятельность за пределы Англии.

Германия значительно рационализовала организацию финансирования внешней торговли и приспособилась к обслуживанию разнообразных рынков сбыта германской продукции.

В Германии, в течение последнего полувека до войны, особую роль в финансировании внешней торговли играют экспортные фирмы. Свыше полутора тысяч германских фирм занима-

лись обслуживанием экспорта, а экспортно-импортными операциями занималось около трех тысяч фирм. Роль экспортных германских фирм состояла гл. обр. в обеспечении производителям экспортного товара надежной клиентурой, обеспечении правильного проведения этого товара на экспортные рынки, и вместе с тем они выполняли роль финансирующих институтов. Как правило, такого рода фирмы, получая нормальные банковские кредиты на английском и других европейских денежных рынках (Голландия, Швейцария), предоставляли этот кредит импортеру германских товаров по более высокой ставке и на более длительный срок.

Такого рода финансирование позволяло этим фирмам рассчитывать с поставщиками экспортной продукции наличными и получать соответствующие скидки с цен.

Огромный темп развития германской индустрии в довоенные годы, необходимость искать рынки сбыта, конкуренция с Англией за рынки сбыта, — привели к тому, что в Германии в последней четверти прошлого столетия был создан Дейтш-банк, банк, имевший своей целью организовать финансирование внешней торговли. Этот банк создал свои филиалы. Другие крупные немецкие банки создали также свои филиалы в важнейших пунктах Европы: в Швейцарии, Дании, Скандинавии, на Балканах, в Италии и т. д.

Развитие внешней торговли, так обр., содействовало созданию соответствующих рычагов финансирования внешней торговли.

В России также были образованы отделения иностранных банков: американского, французского банка (Лионский кредит, Националь-банк) и др.

II. ВОЙНА И ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Война внесла большое изменение во всю организацию дела финансирования внешней торговли. Перевод промышленности наиболее индустриальных евро-

пейских стран на производство военного снаряжения сократил экспорт этих стран. Страны Центральной Европы были почти блокированы, их внешняя торговля была сведена к незначительным размерам. Отделения германских банков были ликвидированы (за некоторым исключением).

Зато весьма значительно возрос весь оборот внешней торговли С.-А. Соед. Штатов. Огромные военные поставки для воюющих стран привели к тому, что американские банки значительно расширили свою активность. В период 1914—1919 гг. был издан целый ряд законов, которые облегчили работу американского банковского аппарата по обслуживанию внешней торговли. Если в начале настоящего столетия закон разрешал национальным банкам, имеющим капитал свыше 1-го млн. долларов, помещать 10% своих средств в акциях банковских институтов, занимающихся операциями вне Америки, то затем это право было предоставлено мелким национальным банкам, независимо от размера их капитала.

Впоследствии было разрешено национальным банкам, имеющим капитал свыше 1-го млн. долларов, открывать отделения за границей, в то время как на территории С.-А. Соед. Штатов открытие отделений этих банков было запрещено.

После войны, в 1919 г., т. н. закон Меджа создал новый тип кредитных учреждений, специально предназначенных для работы за границей. Такого рода американские институты не имеют права принимать депозиты в пределах С.-А. Соед. Штатов, за исключением лишь тех случаев, когда эти операции связаны с иностранными операциями. Таким институтам разрешено акцептировать траты в размерах, превышающих в 10 раз их основной капитал.

Эта активность Америки в деле создания институтов финансирования внешней торговли значительно ослабла после пережитого ею кризиса 1921 г. Экспортные операции Америки сократились, и в результате — ряд таких институтов ликвидировался.

В настоящее время происходит борьба между нью-йоркским и лондонским рынком, борьба за гегемонию на денежном рынке, что вновь создает особую экспансию С.-А. Соед. Штатов в деле финансирования внешней торговли.

III. ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В ПОСЛЕВОЕННЫЙ ПЕРИОД

Послевоенный период и особенно послевоенные экономические потрясения, пережитые Европой, ослабили кредитную дисциплину в ряде стран. Целый

ряд фирм потерял вследствие возникновения новых таможенных барьеров свои рынки сбыта и был разорен. Инфляция и почти полное обесценение валют ряда стран также разорило многие фирмы и привело к огромному числу банкротств.

Все эти обстоятельства выдвинули перед основными экспортирующими странами задачу изыскания новых форм финансирования внешней торговли под углом зрения страхования кредитов, при чем страхование кредитов, помимо обычного риска, который был известен также и до войны, имело целью также страхование политическое, поскольку ряд стран переживал в первые годы после войны политическое потрясение — в связи с революционным подъемом. Вполне понятно, что страхование от политического риска в известной степени берет на себя государство, в определенном проценте, с тем, что в остальной части риск берется как экспортной фирмой или банком, так и страховым обществом.

Формы правительственных гарантий различны. В одних странах государственное страхование производится путем декрета о гарантии, отчасти за счет ассигнований на борьбу с безработицей или путем переучета векселей, получаемых экспортными в государственных банках. Естественно, что бюджет в известной степени страхует кредиты за счет именно этого фонда. В других случаях создаются специальные экспортные институты по страхованию кредитов: такие институты были созданы в Англии, а в последнее время и в Италии.

IV. СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ И СССР

Вся сложность дела страхования кредитов заключается в необходимости иметь полную информацию о кредитоспособности покупателя, что требует обычно больших расходов по содержанию информационных бюро и т. д. Кроме того, поскольку страхование риска требует лимита кредита для определенной фирмы, страховое о-во должно знать размер кредита, предоставленного данной фирме. Все эти элементы совершенно отпадают при предоставлении кредитов в СССР.

В делах СССР имеется уже определенная перестраховка. Поскольку советский экспорт осуществляется широким кругом государственных и кооперативных организаций и охватывает разные стороны хозяйства (сел. хоз-во, промышленность, кустарную продукцию, вывоз сырья, полуфабрикатов, готовых товаров и продуктов питания), то естественно, что перестраховка в данном случае имеется.

Кроме того, вся система построения экспортно-импортных и валютных планов СССР построена на том, что все экспортные ресурсы централизованы и валюта, выручаемая за экспорт, добываемое золото и другие драгоценные металлы мобилизуются государством. В отношении импорта политика сводится к ограничению его рамками мощных для расчетного баланса размеров. К тому же государство при построении планов, в первую очередь, обеспечивает оплату всех платежей по возникающим обязательствам. Так обр. риска при предоставлении кредитов СССР нет и не может быть.

Часто приходилось слышать, что эта система построения импорта и производства валютных платежей, практикуемая Советским союзом, действительно максимально обеспечивает кредиторов СССР. Но многими экономистами и финансистами, изучающими нашу систему и кредитоспособность Союза, высказываются опасения, что Советский союз, базирующийся свой экспорт гл. обр. на продукции сел. хоз-ва, в случае неурожая может быть поставлен в затруднительное положение в отношении платежей. Следует иметь в виду, что и это предположение является ошибочным. В советском экспорте промышленный экспорт значительно обогнал довоенные размеры и проявляет тенденцию к бурному росту. Больше половины нашего экспорта составляет промышленный экспорт. В области с.-х. экспорта повышается удельный вес продуктов животноводства, экспорт которых является более устойчивым и менее зависит от результатов урожая. Хлебный экспорт, вследствие изменения всей структуры хозяйства СССР, перераспределения национальных благ, значительно сократился и в последний год составляет очень небольшой процент всего нашего экспорта. Планирование экспорта и импорта на ближайший период строится с таким расчетом, что нехлебный экспорт является основой нашего импортного плана, а экспорт хлеба предназначается на увеличение валютных резервов. Так обр. экспорт хлеба элиминируется на расчетов при построении импортных и валютных планов.

Правительственные гарантии имеют для Союза значение потому, что за границей об СССР еще не изжиты ложные представления, во многих кругах имеется туманное представление о методах ведения хозяйства СССР. Правительственная гарантия, вроде германского трехсотмиллионного кредита, означает подтверждение иностранного правительства, что никакого политического риска в делах с СССР

нет; фирмы и банки могут совершенно спокойно пойти на предоставление своих товаров в кредит.

Характерно еще и то, что, по имеющимся у нас сведениям, многие фирмы и отдельные капиталисты, имеющие свободные средства, вкладывают свои деньги в скудку векселей государственных организаций, т.е. считают, что оплата таких обязательств гарантирована, а между тем векселя эти приносят им гораздо больший доход, чем если бы они помещали эти деньги в ценные бумаги, приносящие меньший дивиденд.

Очень многие фирмы оставляют векселя наших советских организаций у себя в портфеле, не направляя их в банки. Это лучше всего видно из факта, что об-во Ифаго, созданное немецкими банками для проведения через него векселей Берлинского торгпредства по трехсотмиллионному кредиту, получало для учета лишь часть векселей; очевидно фирмы-экспортеры предпочитали держать эти векселя в портфеле.

Лишь в прошлом году, когда Рейсбанк стал сильно нажимать на изъятие значительных сумм из денежного обращения, дополнительная часть векселей поступила к учету в банки.

V. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАШЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В деле финансирования внешней торговли за период 1920—1928 гг. пройдено несколько этапов.

Первый период восстановления нашей внешней торговли в 1920—1922 гг. характеризовался тем, что внешняя торговля сводилась, гл. обр., к экспорту нерентабельных экспортных масс товаров. Продажа товаров производилась за наличный расчет, но поступления валюты были незначительны.

Импорт производился гл. обр. за счет реализации золота государственного казначейства. Вся система внешней торговли базировалась так обр. на средствах государственного казначейства.

Лишь с 1922 г. была организована в недрах НКТорга Государственная экспортно-импортная контора РСФСР, а затем и республиканские госторги. Кооперация и отдельные промышленные объединения вступают во внешне-торговый оборот. В ряде стран возникают торговые представительства со своими финансовыми отделами. На окраинах создаются банки. На Д. Востоке открывается Дальне-восточный банк. В Англии для финансирования торговли с СССР создается банк Аркос Бенкинг Корпорейшен. Организуется ряд кооперативных банков.

В Москве создается Российский коммерческий банк, превращенный затем в Банк для внешней торговли.

VI. ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПОСЛЕ РЕВОЛЮЦИИ

При централизации всего дела внешней торговли и наличии ряда крупнейших организаций, занимающихся экспортно-импортными операциями, вопросы финансирования импорта могут быть освещены лишь при рассмотрении всей системы финансирования внешней торговли.

Экспорт России до революции находился гл. обр. в руках крупных иностранных фирм, имеющих своих представителей в России. Эти крупные фирмы давали заказы, покупали товар у заготовителей. Лишь в отношении очень ограниченных количества товаров русские фирмы стали выходить на внешний рынок.

Экспортные русские товары по своим стандартам не всегда соответствовали требованиям иностранных рынков. Заготовленные товары часто перебрасывались за границу и смешивались с товарами других стран. Естественно, что в этих условиях, до момента осуществления крупных заготовок, финансирование заготовок русскими фирмами шло за счет собственных средств крупной заготовителя и за счет средств русских банков, а финансирование за счет иностранных капиталов получалось лишь в той степени, когда на сцену выступал заграничный покупатель товара.

После революции экспортные заготовки сосредоточились примерно в 100 организациях (государственных организаций около 70, кооперативных — 20, концессионных предприятий и смешанных обществ — 10). Кроме этих организаций, специально занимающихся экспортно-импортными операциями, имеется тоже ряд организаций, у которых экспорт является делом побочным при основных операциях по снабжению внутреннего рынка.

Сосредоточение экспортных товаров в руках определенного круга заготовителей, централизация реализации экспортных товаров за границей в руках торгпредств — дают возможность значительно лучше, чем это имело место до революции, учесть суммы капиталов, вложенных во внешнюю торговлю.

Собственные капиталы организаций, занимающихся специально экспортом и импортом, составляли на 1 октября 1927 г. 148 млн. руб. Кроме того, финансирование экспорта организациями, занимающимися наряду с экспортом и другими операциями, ориентировочно можно определить в 25—30 млн. руб. Основные средства на финансирование

заготовок до момента придания им товарного характера черпаются из этих ресурсов. Но далее, как только заготавливаемый товар приобретает вид, позволяющий получить подтоварную ссуду в советских банках, стоимость товара оплачивается нашими банками, и деньги направляются на другие заготовки. Лишь в отношении некоторых товаров практикуется система целевых ссуд. Средства советских банков, вложенные в финансирование внешней торговли, на 1 октября 1927 г. составляли примерно 413 млн. руб.

На ряду с этим, одним из небольших, но все же существенных источников финансирования экспорта являются авансы иностранных покупателей и брокерских фирм. Это гл. обр. имеет место в отношении крупных массовых товаров, по которым имеются специальные длительные договоры советского экспортера с иностранным покупателем. Договоры эти разнохарактерны. В одних случаях такие договоры имеют целью увеличить капитальные вложения в данные экспортные отрасли хозяйства (маслозаводы, склады, хранилища и т. п., капитальные вложения в асбестовое дело, марганец и т. д.), и в таких случаях аванс дается на несколько лет. В других случаях — это финансирование заготовок на срок 3—6—9 месяцев, с тем, что аванс выдается в определенном проценте от стоимости товара и удерживается при поставке товара по договору. Договоры этого характера имеются в отношении янч, масла, леса и пушнины. Общая сумма таких увеличенных авансов составляет более 20 млн. руб.

Смешанные о-ва также привлекают средства в экспортные заготовки, но сумма этих средств сравнительно незначительна.

Взаимоотношения с крупными банками в отношении экспорта и финансирования заготовок играют меньшую роль, чем получение подтоварных ссуд. Остатки товаров у торгпредств СССР за границей колеблются в разные сроки от 65 млн. руб. до 100 млн. руб. Связи с банками таковы, что основные экспортеры имеют возможность получать гарантийные кредиты по товарам, находящимся в портах. Само собой разумеется, что товары, отправленные за границу, закладываются в заграничных банках.

Заготовитель, получая под залог товаров от 75 до 85% их стоимости, обращает эти средства для новых заготовок. Средства, вложенные в экспорт банками СССР, превышают 200 млн. руб., а привлеченные средства за границей достигают 100 млн. руб.

Нельзя считать, что такое привлечение иностранных кредитов является до-

статочным. Объясняется это в значительной степени тем, что первые годы банки не были вовлечены в обслуживание нашего внешнеторгового оборота. Задача привлечения банков в известной степени намечена, но еще не разрешена.

VII. ФИНАНСИРОВАНИЕ ИМПОРТА

Восстановление закупок СССР за границей должно быть отнесено к 1920 г. В первый период финансирование импорта происходило гл. обр. за счет государственного казначейства. Изношенное оборудование требовало значительного импорта и еще в большей мере необходимо было импортное сырье и полуфабрикаты для снабжения восстанавливавшегося товарного рынка. Ни о каких кредитах в этот период не могло быть и речи. Больше того, предубеждение и настроение европейских стран в отношении СССР было таково, что даже реализация золота из СССР встречала затруднения, а в некоторых странах были изданы специальные законы о запрещении ввоза советского золота, как, напр., в С.-А. Соед. Штатах. К вывозу золота Советский союз должен был прибегнуть, потому что никакой иностранной валюты в СССР не было.

Первые шаги к получению кредитов по существу сводили на нет весь смысл получения кредита. Кредит, полученный в Швеции для поставки в СССР, был почти на все 100% обеспечен депонированным золотом. Реализация золота производилась в такой мере, в какой предстояли платежи по полученному кредиту. Фирмам, принявшим заказы, СССР вынужден был давать значительные авансы, т. е. только при этом условии фирмы соглашались заключать договоры по поставке импортных товаров. Весь этот этап в очень многом напоминал период товарообмена, период первой стадии развития внешней торговли в самые отдаленные от нашего времени века.

Второй этап начинается с 1922 г. К этому времени, благодаря существованию большой разницы цен на экспортные товары на внутреннем и внешнем рынках, начинает осуществляться нормальный экспорт Советского союза. Связи организованного Государственного банка и органов НКТорга с иностранными банками сильно возрастают. Опыт работы с импортирующими организациями Союза укрепляет доверие к наиболее инициативным торгпредствам СССР. Наконец, значительные средства, находящиеся в иностранных банках, укрепляют доверие к кредитоспособности СССР.

1923 г. подвел более прочную правовую базу под внешнюю торговлю Советского союза. Признание СССР рядом крупных европейских стран,

значительно большее общение, установившееся между СССР и Западом, рассеяло те ложные представления, которые имелись о хозяйстве Советского союза за границей. К этому времени Российский коммерческий банк, созданный для финансирования внешней торговли, входит в связь с некоторыми иностранными банками в Германии и Англии. В дело кредитования внешней торговли вовлекаются иностранные капиталы, которые достигают за 1922/23 г. суммы около 35 млн. руб. Характер получаемых кредитов — гл. обр. товарный. Кредиты эти были краткосрочными, от 3 до 6 месяцев, и лишь в отношении отдельных сделок кредиты предоставлялись на несколько более длительные сроки.

Фирмы, предоставлявшие кредит, все же искали способа перучить полученные от советских торговых организаций векселя. В ряде районов создавались финансовые группы, занимавшиеся перучением советских векселей как промыслом.

Вполне понятно, что в этот период за перучит векселей такие организации брали процент, в несколько раз превышающий нормальную стоимость кредита в этих странах. Такого рода посреднический учет советских векселей значительно удорожал стоимость импортируемых товаров.

1923/24 г. дает значительный рост притока иностранных капиталов. Последующие 4 года были годами подлинного установления нормальных деловых и финансовых связей с иностранными рынками. Особое место в отношении заказов начинают занимать фирменные кредиты, которые резко возрастают. Почти исчезает необходимость в выдаче авансов при заключении договоров по поставкам импортных товаров.

Те отрасли промышленности, с которыми установились более длительные взаимоотношения, как то: текстильное машиностроение в Англии, крупные электротехнические предприятия Германии и Англии, предоставляют СССР кредит с конечным сроком платежа через 3—4 года, а в некоторых случаях и больше.

В отношении финансирования закупок биржевых товаров импортирующие организации Союза постепенно отходят от получения фирменных кредитов, которые обходятся значительно дороже, и переходят к использованию банковских акцептов.

Отдельные крупные контрагенты и брокерские фирмы, заинтересованные в обслуживании закупок Советским союзом биржевых товаров, содействуют расширению банковских кредитов на закупаемые товары. Постепенно сами сроки кредита также расширяются: сначала товары оплачивались при

погрузке на пароход; затем сроки расчета переносятся к моменту перехода груза через Гибралтар, или через последний европейский порт Балтийского моря или в Северном океане; еще позже кредиты предоставлялись до поступления товаров в советский порт и, наконец, в определенном проценте начали предоставляться на территории СССР. Процент этот увеличивается, и в настоящее время по целому ряду товаров, находящихся на территории СССР, предоставляются кредиты на 3—6 месяцев.

Ряд фирм, желая обеспечить за собой советский рынок и получая право консигнации, идут на кредитование советского покупателя с момента получения товара со склада на 6, 9 и даже 12 месяцев.

В общем и целом, за эти годы путем развития кредитов по импорту, СССР пришел к сумме 500—600 млн. руб. привлеченных фирменных и банковских кредитов. Привлеченные непосредственно банковские кредиты не столь велики. Характер кредитов продолжает оставаться кредитом фирменным. Но банковский кредит более благоприятен и выгоден для СССР, чем фирменный.

По своему характеру часть этих кредитов, приблизительно 25%, являются долгосрочными, сроком на 2—4 и более лет. В остальной части эти кредиты являются краткосрочными. Но именно этот краткосрочный характер кредитов обязывает Советский союз к осторожному их использованию. В ряде случаев НКТорг СССР отказывается от использования кредитов, если срок их недостаточно значителен. Такая политика совершенно неизбежна, потому что НКТорг обязан во что бы то ни стало обеспечить при всех условиях все платежи советского импортера и экспортера за границей. За последние годы за границей в среднем заключается до 40 тыс. сделок по импорту в год, и за все это время не было ни одного случая неплатежа какого-либо хозоргана СССР за границей. Импортный план строится с таким расчетом, чтобы в первую очередь экспортная выручка обеспечивала платежи по имеющимся за границей обязательствам и оплату тех возникающих за границей расходов, которые предостоят для получения оборудования (страхование, фрахт, проценты и проч.), и лишь часть свободных остатков отправляется на закупку импортных товаров. Другая часть свободного остатка идет на создание валютных резервов на случай неурожая и не выполнения экспорта хлеба.

Независимо от такой осторожной политики СССР в получении кредитов за границей, всегда имеются инвалютные ресурсы и запасы товаров, которые обеспечат все платежи СССР за гра-

ницей на срок не менее, чем в течение 2—2½ месяца. Случайные кассовые перебои, так, обр., не могут отразиться на платежеспособности советских хозяйственных организаций за границей.

В отношении стоимости кредита также произошла значительная эволюция. В первый период развития внешней торговли СССР стоимость кредита была значительной и достигала 40% годовых, а иногда и выше. На торговлю с СССР вначале смотрели, как на дело риска, и по крайней мере на 40—50% страховали себя от этого риска. Часть векселей советских покупателей выбрасывалась на рынок и скупалась как товар спекулятивный. Стоимость кредита снижалась по мере развития внешней торговли Союза, при чем характерно, как это характерно и для всякого спекулятивного дела, что несмотря на то, что Советский союз в одинаковой мере отвечал за свои торгпредства, векселя разных торгпредств учитывались из различного процента. Напр., векселя, выданные в Польше и Австрии, учитывались на рынках Англии, Голландии и др. стран из более высокого процента, чем векселя, выданные торгпредствами Англии и Германии.

Создание прочных связей с фирмами и банками меняет положение советских векселей на денежном рынке Европы. Векселя советских организаций начинают проводиться по нормальным каналам банковского оборота, и к 1927 г. даже на спекулятивном рынке советские векселя появляются лишь как исключение. Гл. обр., такие векселя выбрасываются на рынок в момент банкротства отдельных фирм или кризисных затруднений отдельных отраслей промышленности, желающих досрочно получить деньги. Но и в этом случае векселя даются со скидкой не более 13—15%.

Особое внимание, которое уделяется правительствами европейских стран делу экспорта, и, в частности, желание обеспечить за собою сбыт товаров в СССР, что имеет особое экспортное значение, в виду широкого развития советского хозяйства, индустрии страны и роста потребностей широких масс населения, привело к тому, что со стороны правительств разных стран, прямо или косвенно, принимаются меры к облегчению закупок СССР.

Поскольку ограничение импорта Советского союза вызывается относительно незначительными размерами советского экспорта, в течение последних двух лет были проведены правительственные гарантии по заказам СССР. Первая правительственная гарантия экспортных кредитов была проведена в Германии в размере 300 млн. марок. Облдегерманское правительство, совместно с правительствами отдельных стран, входящих в состав Герма-

нии, гарантировало 60% кредита, предоставляемого СССР; остальные 40% гарантируются банками и фирмами. Банки, в свою очередь, привлекли в это дело, в форме переучета покупательских векселей СССР, Голландию. Кредит предоставлен в одной части с платежом через два года с момента заказа, а частично более длительного порядка с конечным сроком платежей через четыре года с момента дачи заказа. В целом кредит должен был дать 2½ года кредита в среднем.

Гарантия советских заказов была проведена норвежским правительством по операциям по закупке сельдей, но в виду того, что СССР имел возможность закупить этот товар по более дешевой цене и не на худших условиях, правительственная гарантия не была использована.

Помимо правительственной гарантии кредита, была предоставлена СССР гарантия на 100 млн. шиллингов Венской городской коммуной, стремящейся сократить безработицу, особо сильную в Вене. Гарантии Венской коммуны были проведены совместно с 3 крупнейшими банками Австрии.

Проведена гарантия экспортных кредитов в Дании, при чем часть из них использована для финансирования закупок СССР. В отдельных случаях кредит предоставляется также с конечным сроком платежа через 4 года.

Кроме того, заключены соглашения о кредите с крупными европейскими банками. Напр., с одним из крупных английских банков имеется соглашение о кредите на сумму около 100 млн. руб. Это, гл. обр., имеет место в отношении банков, связанных с определенными отраслями промышленности и желающими прийти на помощь своим комитентам.

Значение гарантийных кредитов состоит в том, что эти кредиты не обременяют кредитных лимитов соответствующим

фирм. Вместе с тем, такого рода кредитные гарантии имеют и то положительное значение, что они устраняют еще не изжитое ошибочное представление отдельных европейских фирм о положении в СССР. Такая гарантия со стороны правительства означает, что правительство данной страны избавляет каждую отдельную фирму от этой части вопроса предоставления кредита СССР.

Следует также учесть, что соотношение привлеченных заграничных кредитов и капиталов, вложенных во внешнюю торговлю советскими специальными организациями, ничтожно по сравнению с кредитоспособностью нашей внешней торговли. В сущности, организации, которые занимаются внешней торговлей, особенно импортом, являются комиссионерами и поставщиками для промышленности, транспорта, кооперации, торговли и сел. хоз-ва Советского союза. Основные капиталы промышленности СССР составляют 6 млрд. руб. Основной оборотный капитал транспорта Союза достигает 7,5 млрд. руб. Капиталы кооперации приближаются к 1 млрд. руб.

Вполне понятно, что поскольку товары покупаются для этих организаций, при их значительных оборотах и собственных капиталах, привлеченные заграничные капиталы настолько незначительны, что имеются все 100% гарантий кредитоспособности. Поле для привлечения кредитов в СССР еще очень и очень незначительно заполнено. Вряд ли в какой-либо другой стране имеется такое соотношение собственных и привлеченных средств, как в СССР. Последнее, конечно, дает огромное преимущество для вложения капиталов в СССР по сравнению с другими странами.

И. О. Шлейфер

ФИНАНСОВАЯ ТЕХНИКА ИМПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ

Настоящая статья посвящена описанию методов и форм финансирования импорта (ввоза), применяемых советскими банками.

Советский импортер, закупивший за границей необходимый ему товар с соблюдением правил, требуемых действующей в Союзе ССР монополией внешней торговли, должен, как общее правило, произвести платежи в валюте той страны, в которой приобретен ввозимый товар.

Возьмем простейший случай приобретения товара за границей за наличный расчет. Предположим, что наш Кожевенный синдикат приобрел у английской фирмы А партию квебрахового экстракта на сумму £ 5.000 с обязательством уплатить указанную сумму наличными против товара. Кожевенник приобретает квебраховый экстракт для нужд кожевенной промышленности Союза и распределяет этот экстракт среди объединяемых синдикатом кожевенных заводов, получая от них в платеж советские червонцы. Так ообр. в уплату за товар, который самому Кожевеннику приходится оплачивать иностранной валютой (в нашем примере — фунтами стерлингов), он получает червонцы, а необходимые ему фунты стерлингов он вынужден приобрести. Приобрести валюту он может либо непосредственно у тех организаций, которые в силу своей торговой деятельности получают такую валюту, но сами в ней не нуждаются, либо у банков.

Организациями, которые могут у нас располагать иностранной валютой, являются наши экспортеры, вывозящие за границу сырье и товары союзного происхождения и там их реализующие. Сами по себе экспортеры в иностранной валюте не нуждаются, т. к. на заготовку сырья или на производство товаров, предназначенных для вывоза за границу, им необходимы местные деньги (червонцы). Экспортеры заинтересованы в быстрейшем обмене получаемой ими от реализации вывезенных товаров иностранной валюты на валюту местную и склонны были бы, поэтому, продать свою иностранную валюту нуждающимся в ней импортерам. Такой непосредственной продаже валюты совет-

ским экспортером советскому импортеру препятствуют следующие обстоятельства. Вследствие сезонности нашего экспорта, состоящего преимущественно из предметов сел. хоз-ва (хлеб, лен и т. п.), экспортеры располагают значительным количеством валюты только в сравнительно короткий сезон реализации урожая, в то время как основной наш импорт (оборудование, промышленное сырье и вспомогательные для производства материалы) производится более или менее равномерно в течение круглого года. На практике могли бы возникнуть серьезные неудобства от того, что импортер был бы вынужден сам искать продавца соответствующей валюты.

Несравненно более удобным является установившийся уже порядок, при котором посредничество уже порядком и покупателем валюты принимает на себя банк, приобретающий у экспортера валюту, как только экспортер ее получает в свое распоряжение, благодаря чему экспортер имеет возможность беспрепятственно вести свои заготовки. В силу планового начала, на котором построена хозяйственная советская система, и в виду большого значения, которое имеет при этой системе точный учет валютных ресурсов для страны, наши хозяйствующие организации обязаны всю получаемую ими валюту сдавать в советские банки и лишены права свободного распоряжения ею. Так. ообр. единственным источником для приобретения иностранной валюты является банки, скупающие эту валюту, как было сказано выше, у экспортеров и имеющие у заграничных банков специальные банковские кредиты, о которых речь будет ниже.

Импортер, обращающийся в банк за покупкой иностранной валюты, может обладать к моменту покупки достаточным количеством червонцев. В этом случае в обмен на соответствующую сумму червонцев банк поставит в распоряжение импортера необходимую ему валюту в том городе, в котором должен быть произведен платеж.

Необходимо здесь пояснить, что банк, продавая иностранную валюту, передает не бумажные или золотые деньги

как платежные знаки другой страны (это явилось бы крайне неудобным, т. к. требовало бы пересылки этих денежных знаков, страхования их в пути и т. д.), а передает покупателю либо чек на заграничный банк, либо, если купленная валюта должна быть уплачена продавцу товара немедленно, то т. н. «телеграфный перевод». Чек — по определению проф. А. Э. Вормса—это ценная бумага, содержащая адресованное плательщику-банку предложение уплатить определенную сумму держателю чека. Такова же, по существу, природа телеграфного перевода.

Основанием для выдачи чека является либо наличие у советского банка на текущем счету в иностранном банке определенной суммы, в пределах которой чеки в этом случае и выписываются, либо специальное соглашение между местным и заграничным банком, в силу которого заграничный банк, обычно на основе взаимности, открывает банку-корреспонденту кредит, разрешая ему выписывать, или на техническом языке «выставлять» на себя, чеки в пределах этого кредита с тем, что в определенные соглашениями сроки банк, пользующийся таким кредитом, обязан погасить свою задолженность.

Под корреспондентским счетом следует понимать договор между двумя банками, в силу которого они обязываются взаимно выполнять всякого рода денежные поручения за определенное заранее вознаграждение, обычно различное для отдельных видов поручений. Поступающие по выполнению таких поручений суммы заносятся в кредит корреспондентского счета банка, давшего поручение, а выплаченные по его пору-

чению суммы — в дебет того же счета. Превышение кредитовой стороны счета над дебетовой плюс тот, установленный соглашением между банками, размер кредита, в пределах которого банк разрешает своему корреспонденту должать, и составит ту сумму, в пределах которой банк может выдавать чеки на своего корреспондента.

Поясим все сказанное на примере. Советский банк состоит в корреспондентских отношениях с одним из крупных американских банков X, при чем обусловлено, что советский банк в праве должать банку X без немедленного покрытия своей задолженности \$1.000.000. Тот же советский банк имеет в банке X текущий счет с остатком \$ 250.000. Советский банк отправил банку X коносамент (см. ниже) на погруженный в Нью-Йорк груз пушнины с поручением выдать этот коносамент покупателю пушнины против получения \$ 200.000. Он дал также банку X поручение получить от Нью-Йоркского страхового о-ва, в котором был застрахован советский груз льна, причитающиеся грузоотправителю по страховому полису \$ 250.000 за гибель груза в пути; далее советский банк поручил банку X обратиться в доллары имеющиеся у советского банка на текущем счете в банке X английские фунты стерлингов в сумме £ 20.000, а вырученную сумму от продажи этих фунтов в долларах (приблизительно \$ 100.000) поставить на его корреспондентский счет. Одновременно советский банк поручил банку X выплатить Ам-торгу в Нью-Йорке \$ 100.000. В результате выполнения всех этих поручений счет советского банка в американском банке X получит следующий вид:

Дебет	
За выплаченные Ам-торгу	\$ 100.000
Остаток в пользу советского банка	\$ 700.000
<hr/>	
Баланс	\$ 800.000

	Кредит
Остаток текущего счета	\$ 250.000
Получено от покупателя груза пушнины	\$ 200.000
От страхового о-ва за убытки	\$ 250.000
За продажу £ 20.000	\$ 100.000
<hr/>	
Баланс	\$ 800.000

По состоянию своего корреспондентского счета, или, на банковском техническом языке, по своей позиции у Нью-Йоркского банка, советский банк в праве выдать х чеков на сумму \$ 700.000 на банк X, которые ему причитаются от последнего, и, сверх того, на \$ 1.000.000 открытого банком X советскому банку неиспользованного кредита. В пределах этих \$ 1.700.000 советский банк и будет «диспонировать», т. е. выставлять чеки, выдавать переводы, давать платежные поручения и т. д.

Выставленный на банк чек должен содержать: 1) дату и место выдачи, 2) наименование плательщика с указанием его местожительства, 3) предложение уплатить известную сумму де-

нег, выписанную прописью, 4) наименование документа чеком (т. н. чековая метка) и 5) подпись чекодателя. Германский закон, кроме того, требует, чтобы в самом чеке указывалось на наличие покрытия, т. е. свободных сумм у плательщика по чеку, находящихся в распоряжении чекодателя.

Западно-европейская и американская практика знает чеки: 1) на предъявителя, 2) именные, 3) именные с оговоркой о приказе (ордерные чеки). Чек, выписанный на предъявителя, предоставляет получить платеж по чеку всякому держателю этого чека. Такой чек переходит из рук в руки простой передачей; именной чек уполномочивает на получение платежа лишь то лицо, на имя

которого чек выписан, при чем банк, плательщик по чеку, при оплате удостоверяется в том, что предъявитель чека есть то именно лицо, приказу которого чек выписан. Чек с «оговоркой о приказе» гласит: «платите против этого чека из наших активов акци. о-ву Хлебопродукт или его приказу». Передача такого «ордерного» чека (ордер — значит приказ) производится по передаточной надписи (т. е. чековый индоссамент, по аналогии с вексельным индоссаментом), которая гласит: «платите приказу такого-то (подпись)».

Продажа банком чеким импортерам производится лишь в том случае, если в распоряжении импортера есть достаточно времени, чтобы переслать чек продавцу или своему представителю. Гораздо чаще в коммерческом обороте производится телеграфные переводы. Телеграфный перевод можно сравнить с чеком, выдаваемым по телеграфу. Как в капиталистических странах, так и в СССР весьма распространена покупка и продажа иностранной валюты при посредстве телеграфных переводов. Народно-хозяйственное значение этих сделок будет объяснено при рассмотрении вопроса о валютном курсе. Здесь ограничимся лишь указанием на самую технику этих сделок. Импортер, нуждающийся в валюте, покупает ее у банка, указывая ему, в каком городе и какому лицу должен быть произведен платеж. Банк же дает своему корреспонденту телеграфное распоряжение, снабжая телеграмму условным шифром, внести в определенный банк на счет указанного в телеграмме лица или учреждения переводимую сумму. Свое телеграфное распоряжение банк подтверждает и письмом.

В практике наших советских банков для перевода за границу валюты требуется разрешение Особого валютного совещания при НКФ. По представлении такого разрешения банк выставляет перевод на своего корреспондента следующего содержания:

По телеграфу
По почте

Эквитрест. Нью-Йорк.

Кредитуйте себе счет Шеллер К^о пятнадцать тысяч долларов поручением Русавторга среда 759. Внешторгбанк.

Из этой телеграммы можно заключить, что Русавторг купил в Банке для внешней торговли в Москве 15.000 долларов, которые и просил телеграфно поставить в распоряжение фирмы Шеллер и К^о, имеющей счет в том же банке (Эквитеблтрест), который состоит нью-йоркским корреспондентом Банка для внешней торговли. Так. обр. телеграфный перевод является по существу чеком, переданным по телеграфу, и, как и чек,

основан на наличии в распоряжении чекодателя свободных средств у плательщика по чеку.

Мы рассмотрели этот простейший случай, когда импортер приобретает закупаемый им за границей товар за наличный расчет непосредственно у продавца и обращается к услугам банка лишь за приобретением у него валюты. При этом предположили, что в распоряжении импортера имеется достаточное количество валюты местной. Мы оставили пока еще вовсе без рассмотрения вопрос о цене, по которой приобретается эта иностранная валюта, — вопрос, который имеет исключительно большое значение для торговли импортными товарами.

Рассмотрим последовательно более сложные случаи финансирования импортных операций.

Даже при покупках за наличный расчет импортер в редких сравнительно случаях прибегает к той простой операции, которую мы описали на нашем первом примере. Переслат деньги в виде чека или телеграфного перевода незнакомому продавцу, надеясь, что он вполне добросовестно выполнит свое обязательство, сдать запрошенный товар определенного качества и отправить этот товар по указанию импортера в обусловленный срок, переслав своевременно документы на товар, — значило бы оказать продавцу не всегда обоснованное доверие. Таким способом оплаты закупаемого товара можно пользоваться лишь тогда, когда импортер закупает товар либо находясь сам в момент закупки за границей, либо когда закупку эту производит живущий за границей его представитель, который на месте следит за выполнением всех деталей договора купли-продажи. Практика, однако, знает несомненно более удобную форму таких закупок, которые производятся при помощи т. н. товарных аккредитивов. Товарным аккредитивом в области внешней торговли называется поручение, даваемое импортером своему банку заплатить продавцу (иностранному экспортеру) определенную сумму денег против представленную продавцом документов на отправленный согласно условиям сделки товар. Предположим, что Госторг РСФСР закупил в Берлине у фирмы Пауль Шмидт К^о разные технические товары на сумму £ 5.000, на условиях наличного расчета против документов на отправленный товар.

Госторг обратился в банк с поручением следующего содержания:

В Банк для внешней торговли СССР. Просим Банк сделать распоряжение по почте Вашему корреспонденту в Берлине о выдаче за наш счет

фирме Пауль Шмидт К° (адрес фирмы) против коносаментов на отгруженные из Гамбурга в Ленинград в адрес Вашего Банка разного технического товара согласно заверенным Торгпредством СССР в Германии оригинальным счетам фирмы, разрешению на ввоз, страховым документам на застрахование груза в пути—сумм, указанных в счетах, всего до общей суммы 5.000 (пять тысяч) фунтов.

Срок действия настоящего аккредитива — 15 июля 1927 г.

Госторг РСФСР (подпись).

Не касаясь деталей взаимоотношений по данному поручению между Госторгом РСФСР и Банком для внешней торговли, познакомимся с теми документами, представлением которых Госторг обуславливает свое поручение на уплату фирме Пауль Шмидт К° денег.

Принятие к перевозке определенного груза и обязательство выдать этот груз на месте назначения, согласно указаниям грузоотправителя, подтверждаются выдачей грузоотправителю особого письменного документа, называемого коносаментом.

В виду громадного значения, которое этот документ приобретает во внешней торговле, необходимо описать его несколько подробнее. Коносамент подписывается капитаном парохода как представителем судохозяина. Он должен заключать в себе: 1) название судна и фамилии капитана и отправителя груза, 2) место погрузки и порт назначения груза, 3) обозначение принятого для перевозки товара, 4) определенное место, веса, емкости и т. д. каждого из принятых товаров в отдельности, 5) число мест, род упаковки, фабричные знаки (марки) и т. д., 6) стоимость фрахта, 7) место и день выдачи коносамента и 8) количество выданных экземпляров коносамента.

Западно-европейская практика знает три вида коносаментов: 1) коносаменты именные, без права передачи их по надписи, 2) коносамент, выписанный на определенное имя с приказом («Товар по сему коносаменту имеет быть выдан акц. о-ву X или его приказу»), и, наконец, 3) коносамент, выписанный на предъявителя. Первый вид коносамента, вообще говоря, мало употребителен. Распоряжение коносаментом есть в то же время распоряжение самим товаром. Невозможность передачи коносамента по надписи является одновременно вынужденным отказом от распоряжения товаром в течение всего времени нахождения груза в пути, а при перевозках на дальнее расстояние этот промежуток времени бывает довольно продолжительным. Коносамент на предъявителя, как и всякая бумага на предъявителя, дает право распоряжения грузом всякому, у кого

на руках находится коносамент. Следовательно эта форма коносамента представляет некоторую опасность утраты или похищения коносамента и так. обр. утраты для отправителя самого груза. Наиболее удобной и в западно-европейской практике наиболее употребительной является, поэтому, третья форма коносамента — именованного, но с приказом.

Интересной и практически важной особенностью морской перевозки, в отличие от сухопутной, является право грузоотправителя потребовать несколько экземпляров коносамента. По некоторым законодательствам сам закон обязывает судовладельца или его представителя капитана выдавать коносаменты в числе не менее определенного количества (напр., 4 — по французскому праву). Несколько экземпляров коносаментов необходимы для того, чтобы иметь большую уверенность, что, по крайней мере, один из экземпляров коносамента, с предъявлением которого связано получение груза, дойдет до получателя груза, в случае, если другой или другие экземпляры пропадут при пересылке. Для этого коносаменты обычно отправляются разными пароходами вслед за грузом. На каждом экземпляре выдаваемого коносамента обязательно содержится указание, сколько всего выдано на данный груз коносаментов.

Познакомившись с тем, что такое коносамент, необходимо рассмотреть и другие виды документов, сопровождающих морскую перевозку. В первую очередь должен быть упомянут страховой полис, т. е. свидетельство страхового о-ва в том, что грузоотправитель застраховал отправляемый груз на случай гибели парохода или могущей приключиться с ним аварии (повреждения), в результате которой груз может либо погибнуть вовсе, либо испортиться настолько, что теряет свою первоначальную ценность, или, наконец, на случай гибели и порчи от пожара и всякого другого риска, который будет по соглашению страхового о-ва с грузоотправителем указан в полисе. Это свидетельство заключает в себе обязательство страхового о-ва уплатить грузоотправителю или его приказу сумму, в которую застрахован груз, полностью, если груз погибнет либо придет в негодность. Обычно груз страхуется на 10% выше его стоимости. Страховой полис, выписанный приказу, может передаваться по надписям, и тогда причитающееся страховое вознаграждение страховое о-во обязано уплатить законному держателю полиса.

Весьма распространенным, хотя не обязательным во внешней торговле,

документом является т. н. сертификат о досмотре или удостоверение присяжного эксперта (специалиста — там, где имеется институт присяжных экспертов) о качестве погруженного товара. Такие сертификаты требуют от экспортеров заграничные покупатели. При погрузке хлеба из Советской России сертификаты присяжных экспертов (в Англии называются брокерами) заменяются сертификатами Государственной хлебной инспекции.

Экспортер часто прилагает к коносаменту т. н. фактуру, которая содержит спецификацию (подробное перечисление) отправляемых товаров и их цены.

Особенно большое значение для нас как для страны, в которой существует и неизбежно охраняется монополия внешней торговли, имеют лицензии, или разрешения соответствующих органов правительства на ввоз и вывоз товаров, без предъявления которых экспортируемый и импортируемый товар будет задержан на границе и ни в коем случае не дойдет до получателя груза.

Познакомившись с этими основными документами, сопровождающими заокеанскую торговлю, проследим дальнейшую судьбу поручения, данного Госторгом Банку для внешней торговли.

Банк для внешней торговли телеграфирует своему корреспонденту приблизительно следующее:

Аккредитив номер. Поручению Госторга аккредитуем Пауль Шмидт Ко на срок 15 июля общую сумму до пяти тысяч фунтов стерлингов, выплачиваемых против коносаментов отгруженных из Гамбурга Ленинград наш адрес разные технические товары и подлинных фирменных счетов эти товары, визированных Торгпредством, также страховых документов этот груз. Указанные счета пределах аккредитива оплачивайте полной суммой. Подлинные документы шлите нашему филиалу Ленинграда, копии нам. Вторник (шифр). Роскомбанк.

Письменный аккредитив отличается от телеграфного лишь тем, что поручение подробно излагается в письме.

Большое практическое значение имеет деление товарных аккредитивов на отзывные и безотзывные аккредитивы. Если покупатель оставил за собой право в любой момент отменить даваемое им поручение на выплату денег, то мы имеем дело с отзывным аккредитивом. При отсутствии такого права аккредитив называется безотзывным.

Обычно клиент, дающий аккредитивное поручение, указывает срок, в течение которого аккредитив является дей-

ствительным. Указывается либо срок последней допустимой отгрузки товара, либо срок, до которого аккредитиванный может получать деньги против представляемых им документов. При отсутствии указания срока действия аккредитива со стороны клиента, давшего поручение, банк обращается к клиенту за разъяснениями и устанавливает такой срок, т. к. многие банки не принимают аккредитивных поручений без указания срока их действия. По истечении срока аккредитив теряет свою силу.

Выдача отзывного или безотзывного аккредитива устанавливается при заключении сделки между продавцом и покупателем. Безотзывный аккредитив, как само собою понятно, выгоден продавцу товара, т. к. обязательство уплаты за проданный товар возлагается на банк. За такие аккредитивы банк взимает обычно несколько повышенную комиссию; отзывный аккредитив выгоден для банка покупателя, т. к. отозвать аккредитив может не только покупатель, но и его банк, выполняющий поручение клиента на выдачу аккредитива. Банк пользуется этим своим правом в тех случаях, когда покупатель отказывается или не в состоянии внести банку необходимое обеспечение, когда положение дел клиента после выдачи отзывного аккредитива пошатнулось, и банк считает целесообразным его дальше кредитовать. Об отзыве аккредитива аккредитованное лицо должно быть уведомлено банком по возможности по телеграфу.

Объединение крупнейших берлинских банков, т. е. «Сюз на оплате гербового сбора» — Stempelvereinigung, издал правила использования товарных аккредитивов, важнейшие из которых, относящиеся к нашей теме, мы ниже приводим.

1. Безотзывные и отзывные аккредитивы

§ 1. Мы различаем безотзывные (подтвержденные) и отзывные (неподтвержденные) аккредитивы. Мы считаем себя ответственными за аккредитивные поручения, которые обозначены нам безотзывными или подтвержденными аккредитивами. В подтвержденных (безотзывных) аккредитивах должен быть обозначен срок, но простое указание срока аккредитива не является признаком безотзывности. Мы не обязаны уведомлять аккредитованное лицо об открытии безотзывного аккредитива; поскольку не мы его уведомляем, это делается без нашей ответственности.

§ 3. Срок может быть обусловлен в отношении платежа или погрузки. Если поручение не содержит указания об этом сроке, то мы считаем сроком срок платежа, и в истечение этого срока не будем производить платежей даже и в том случае, если документы снабжены датой в пределах срока платежа. Документы должны быть предъявлены немедленно после погрузки. Если последний день

срока платежа падает на воскресный или праздничный день, то прием документов производится еще в следующий присутственный день.

§ 4. Если для исполнения поручения нам необходимо прибегать к содействию третьих лиц¹⁾, при чем лица эти указаны комитентом²⁾, то мы ответственны только за наши указания при дальнейшей передаче поручения; поскольку выбор этих лиц предоставлен нашему усмотрению, то только за добросовестный выбор. При обращении к содействию третьих лиц мы в праве давать им немедленно покрытие³⁾ за страх и риск нашего комитента. Если же мы, по нашему усмотрению, не даем немедленного покрытия, а третий банк, против нашего ожидания, потребует предварительного покрытия, мы не ответственны за могущее произойти следствие этого промедления в исполнении аккредитивного поручения.

§ 5. Мы не принимаем на себя ответственности за убытки, причиненные расстройством производства, в особенности вследствие нареканий владельцев, случаев непреодолимой силы (форс мажор), стачек, блокад и пр. При истечении срока аккредитива во время расстройства производства последующий платеж аккредитивному лицу может быть сделан только на основании специального распоряжения комитента.

II. Документы

§ 6. Если нам дано поручение на платеж против документов без указания рода документов, то мы считаем себя в праве рассматривать как документы:

а) при морском транспорте — морской коносамент (полный комплект) или почтовые расписки, морские страховые полисы и фактуры, по нашему усмотрению — также консульскую фактуру. Мы считаем себя в праве не настаивать на предъявлении морских страховых полисов, если нам аккредитивной фирмой будет документально доказано, что страховка произведена получателем груза.

б) при смешанном или внутреннем транспорте — полный комплект морских коносаментов, речные грузовые квитанции, жел.-дор. дубликаты накладных или почтовые расписки.

§ 7. Предъявляемые документы мы тщательно проверяем, однако должны отклонить всякую ответственность за подлинность, действительность и точность документов, особенно за поддельные или за подделанные указания, штампы, подписи и пр., равно как и за наши ошибки и ошибки наших агентов в определении технических терминов или в переводе на немецкий или другой язык.

При поручениях на за-границу и из-за границы мы в праве передавать дальше условия

¹⁾ Случай, когда аккредитивное поручение дается какому-нибудь банку в Берлине, а самую выплату и прием документов приходится производить в другом каком-нибудь городе Германии либо даже другой страны, в которой данный банк не имеет своего отделения.

²⁾ Банком, дающим аккредитивное поручение.

³⁾ Т. е. предоставлять им необходимые для выполнения аккредитивного поручения средства.

аккредитива без перевода их на другой язык. Мы не принимаем на себя никакой ответственности за род, количество и соответствие товаров, обозначенных в документах, или за исполнение обязательств аккредитованного лица (продавца) по отношению к комитенту.

§ 8. Как правило, мы требуем предъявления чистых документов. Если в документах имеются пометки о дефектах в отношении упаковки товара, то мы считаем себя в праве, независимо от нашего права отклонять их прием, принимать таковые, если дефекты покажутся нам незначительными.

§ 9. Дополнением к указаниям в документах количества и качества товара может служить и содержание фактуры, а при расхождении можно признать действительными данные фактуры.

§ 10. Прилагаемые к документам или напечатанные на них общие правила нами не подтверждаются.

III. Коносамент

§ 11. Поскольку нам не поручено специально принимать бортовые коносаменты, мы считаем себя уполномоченными принимать также коносаменты, которые лишь удостоверяют, что товар принят пароходным обществом для погрузки (т. е. приемочные коносаменты). Во всяком случае мы принимаем дату коносамента за дату погрузки.

§ 12. Коносаменты на падающую погрузку принимаются без разрешения комитента только тогда, когда страховка покрывает эту погрузку, или если погрузка на палубу соответствующего товара, сколько нам известно, является обычной.

Страховые бумаги

§ 21. Под страховыми полисами мы подразумеваем специальные полисы или страховые сертификаты. За отсутствием особых предписаний о размерах страховой суммы, мы считаем нижней страховой суммой сумму фактуры или увеличиваемую по аккредитиву сумму.

§ 22. ... при отсутствии особых предписаний мы требуем обычного транспортного риска; покрытие иных рисков должно быть предписано особо. При предписании: «покрытие против всякого риска (covering every risk)» мы вперед от изменения требуем, кроме покрытия обычного транспортного риска, также и страхования от военного, минного, терпящего и репрессального¹⁾ риска, повражи, наложения ареста и грабежей при посягании.

§ 24. При отсутствии особых предписаний мы считаем себя в праве по нашему усмотрению:

а) принимать документы на частичную ставку;

б) при указании количества и суммы с обозначением «приблизительно», либо равнозначущих выражений — допускать отклонения до 10%;

¹⁾ Т. е. риска от мер, которые по отношению к грузу могут быть приняты каким-нибудь другим государством.

г) если требуется удостоверение экспертов о состоянии товара или другие подобные удостоверения (акты об анализе), принимать такие удостоверения, не входя в оценку личности эксперта;

д) если предписана немедленная погрузка, принимать документы при отправке из мест внутри Германии в пределах до 30 дней со дня получения поручения.

Правила эти наглядно показывают, как тщательно и полно, во избежание риска убытков и недоразумений, необходимо редактировать аккредитивные поручения.

Усложним несколько наш пример в предположении, что сделка между иностранным экспортером и нашим импортером произведена не за наличный расчет, а в кредит — на векселя обусловленного срока. Наиболее принятый срок векселей в международной торговле — три месяца. Срок этот может быть иногда увеличен (в торговле дореволюционной России с Германией практиковались преимущественно шестимесячные векселя) до шести месяцев и больше.

Практика международной торговли знает исключительно т. н. переводные векселя или тратты. Под траттой, или переводным векселем, наше законодательство понимает письменное предложение векселедателя (трассанта) третьему лицу (трассату) уплатить денежную сумму векселедержателю, соединенное с обязанностью трассанта, в случае отказа трассата исполнить предложение, самому произвести платеж указанной денежной суммы векселедержателю (Положение о векселях, ст. 16).

Это определение нуждается в особых пояснениях, тем более что в русских дореволюционной практике, а затем и в практике советской укоренился не переводный, а т. н. простой вексель.

Предположим, что Главхлопком продан Тверскому хлопчатобумажному тресту партию хлопка на 75.000 руб., на срок 3 месяца. В свою очередь Главхлопком приобрел в кредит на такую же сумму и на такой же срок хлопок у кооператива «Дехкан». При обращении в стране, как это имеет место у нас, простых векселей, указанные сделки были бы оформлены сл. обр. Тверской трест выдал бы Главхлопкому простые векселя (т. н. соло-векселя), срочные со дня заключения сделки через три месяца на сумму 75.000 руб., а Главхлопком, в свою очередь, выписал бы вексель на такую же сумму и на такой же срок кооперативу «Дехкан». Главхлопком предъявил бы к учету в банк вексель, полученный им от треста, скажем, в Москве, а кооператив «Дехкан» учел бы вексель Главхлопкома в банке в Ташкенте. Между тем расчет между тремя участвующими

в нашем примере организациями мог бы быть произведен при посредстве переводного векселя гораздо проще. Для этого Главхлопком (трассанту) следовало только выписать переводный вексель приказу кооператива «Дехкан» (ремитенту или первому держателю), назначив плательщиком по этому векселю Тверской хлопчатобумажный трест (трассат). Этот переводный вексель принял бы такую форму:

Москва, 3 февраля 1927 г.

Вексель на Р. 75.000

От сего числа через девятнадцать дней уплатите кооперативу «Дехкан» в Ташкенте или его приказу семьдесят пять тысяч рублей.

Главный хлопковый комитет.

(Подписи уполномоченных лиц).

Тверскому хлопчатобумажному тресту в Москве.

Главхлопком, обязанный платить «Дехкану» и, в свою очередь, имея получить от Тверского треста 75.000 руб., выпиской векселя ликвидировал все расчеты между этими тремя организациями: кооператив «Дехкан», держатель векселя, предъявил его к учету и получил в банке деньги, которые ему должен был уплатить Главхлопком; Тверской трест в день срока уплатил эти деньги банку, в котором учтен вексель, и тем самым рассчитался с Главхлопком за купленный у него в кредит хлопок. Основанием для выдачи векселя послужило то обстоятельство, что Тверской трест должен был платить Главхлопкому и по приказу последнего учинил платеж; тому учреждению (кооперативу «Дехкан»), которому ту же сумму должен был Главхлопком. Употребляя технический термин — Главхлопком трассировал на Тверской хлопчатобумажный трест.

Следует, однако, заметить, что обязанность трассата (в нашем примере — Тверского треста) уплатить по трассированному на него векселю наступает лишь в том случае, если он признал эту свою обязанность путем принятия векселя к платежу, или т. н. «акцепта». По требованию нашего законодательства «принятие» векселя отмечается на нем словом «принят», «акцептован» или другим однозначным выражением и должно быть подписано трассатом. Простая подпись трассата на лицевой стороне векселя также считается принятием. Такое требование, конечно, вполне понятно. Если бы трассат, для участия своего в вексельном обязательстве, не должен был предварительно принять, «акцептовать» вексель, то, вероятно, нередки были бы случаи трассирования векселей без всякого основания, и громадное, неоспоримое значение вексельного оборота для хозяйственной жизни могло оказаться подорванным.

Трассант, акцептовавший вексель, вступает в вексельное обязательство. В случае неплатежа им по векселю в срок против него учиняется протест в неплатеже, с имущества его производится взыскание в том упрощенном порядке, который предусмотрен действующим в стране вексельным правом. Неуплата по векселю акцептантом дает право держателю векселя обратиться взыскание на трассанта и на всех подписателей, как и в простом векселе.

В тех случаях, когда в момент написания векселя трассант не знает еще, кому он тратту эту передаст, выписывается тратта «собственному приказу». Тратта в приведенном нами примере примет следующий вид:

Москва, 3 февраля 1927 г.

Вексель на Р. 75.000

Через девяносто дней от сего числа уплатите нашему приказу в Москве семьдесят пять тысяч рублей.

Главный хлопковый комитет.

(Подписи уполномоченных лиц)

Тверскому хлопчатобумажному тресту в Москве.

При передаче такой тратты к учету, либо какому-нибудь третьему лицу в платеж, на обороте тратты делается трассантом, который одновременно является и первым держателем (ремитентом), передаточная надпись следующего содержания:

«Вместо нас уплатите кооперативу «Декан». Главный хлопковый комитет. (Подписи уполномоченных лиц)».

В международной торговле тратты собственному приказу являются наиболее распространенными, т. е., во-первых, в момент написания тратты трассант не всегда знает, какое назначение он даст этой тратте, и, во-вторых, таким путем избегаются недоразумения, которые могут возникнуть от неправильного или неточного обозначения фирмы, приказу которой выписывается тратта.

Как возникает переводный вексель во внешней торговле, каковы преимущества этой формы расчета? Дать ответы на эти вопросы легче всего на отдельных, выясняющих дело примерах. Предположим, что французская фирма Дуайен выслала в Лондон партию вина, которая приобретена у нее английской фирмой Джонс на сумму Фр. 100.000. Из Лондона фирмой Смит на такую же сумму отправлена партия кардифа в Париж фирме Лекайе. Для того, чтобы рассчитаться по этим двум сделкам, нет необходимости, чтобы фирма Джонс отправляла наличные деньги в Париж и чтобы фирма Дуайен пересылала деньги в Лондон. Расчет по этим операциям может быть произведен гораздо проще, при отсутствии

риска и потерь на процентах, связанных с пересылкой наличных денег, при чем расчет этот может быть произведен следующими основными способами.

1-й способ. Фирма Смит выставляет тратту на фирму Лекайе такого содержания:

«1 марта 1927 г. Уплатите через девяносто дней от сего числа нашему приказу Фр. 100.000 сто тысяч франков. (Подпись) СМИТ. Адресовано: Лекайе в Париже».

Такая тратта пишется в 2-х или нескольких экземплярах. Один экземпляр этой тратты посылается для акцепта Лекайе в Париж, который после учинения акцепта возвращает ее продавцу угля (подробно о технике расчетов см. дальше). Фирма Смит акцептованную тратту продает фирме Джонс в Лондоне путем передаточной надписи на этой тратте «вместо нас уплатите Джонсу». Джонс, сделав передаточную надпись аналогичного содержания в пользу Дуайена, перешлет ее этой фирме, которая к моменту срока тратты предъявит ее к платежу акцептанту Лекайе.

2-й способ. Фирма Дуайен в Париже выписывает переводный вексель, который носит в этом случае название римессы, на фирму Джонс в фунтах стерлингов и продает римессу вышеуказанным путем фирме Лекайе. Последняя отсылает ее фирме Смит в уплату за уголь. Фирма Смит предъявляет эту римессу в срок платежа фирме Джонс в Лондоне, чем и заканчиваются расчеты по этим двум сделкам между двумя странами.

Так, обр., либо должник предоставляет кредитору выставить на него тратту, которая выписывается в национальных деньгах должника и может быть после акцепта продана на вексельном рынке страны кредитора, — это платеж посредством тратты. Либо приобретает переводный вексель, выраженный в национальных деньгах кредитора, который и посылается последнему, — это платеж посредством римессы.

Мы будем еще иметь возможность подробнее поговорить о значении вексельного оборота в международных торговых отношениях в связи с выяснением понятия вексельного курса и международных расчетов, возникающих на почве этих отношений. Теперь же вернемся к нашему основному изложению.

Для того, чтобы продажа в кредит импортеру производилась на векселях трассированные на импортера, необходимо, чтобы заграничный экспортер находился с импортером в давнишних коммерческих взаимоотношениях и был безусловно уверен, что выписанная им

на имя импортера тратта будет последним акцептована, а впоследствии в срок оплачена. При таких условиях заграничный экспортер может одновременно с отгрузкой товара выслать своему покупателю-импортеру все документы на товар, дающие право распоряжения этим товаром, и тратту для акцепта. Он может также обратиться в свой банк с просьбой отослать документы банку в стране импортера, находящемуся в корреспондентских отношениях с банком экспортера, поручив этому банку выдать документы импортеру против акцепта им упомянутой выше тратты. В этом случае мы будем иметь т. н. и. кассовое поручение, в котором банк не выполняет никакой кредитной функции, а предоставляет в распоряжение клиента лишь свои услуги.

Нужно, однако, заметить, что описанная нами операция имеет сравнительно небольшое распространение и на практике, особенно в последнее время — в связи с увеличившимся и усложнившимся товарооборотом, применения почти не имеет. Это объясняется не только тем, что заграничный экспортер не всегда имеет возможность оценить кредитоспособность своего покупателя-импортера, но гл. обр. потому, что заграничный экспортер заинтересован в немедленном, по возможности, обращении полученной им за товар тратты в наличные деньги путем ее учета. Это окажется, однако, мало достижимым, т. к. банк экспортера вряд ли учтет ему тратту с акцентом неизвестного банку импортера. Практика нашла выход из такого положения путем замены тратты, выписываемой на импортера, траттой, выписанной на банк импортера. Тратта, акцептованная банком, известная под техническим термином банковского акцепта, почти вытеснила в международной торговле купеческую тратту.

В связи с этим обращение к банку становится неизбежным. Импортер входит в соглашение с банком своей страны о том, что банк акцептует тратту, выписанную продавцом уже не на покупателя-импортера, а на его банк. Получив такое согласие и надлежаще оформив его (об этом см. ниже) со своим банком, импортер уведомляет продавца, чтобы тот выслал документы на отгруженный товар и трасировал стоимость этого товара на банк импортера. Обычно за границей экспортер такую пересылку документов производит не непосредственно, а через свой банк. Тратта выписывается на определенный срок, обычно через три месяца по предъявлении, т. е. через 3 месяца от того дня, когда эта тратта будет представлена к акцепту и поступит в банк импортера. Банк импортера, акцептуя вексель, отмечает дату акцепта и так

обр. точно устанавливает срок векселя. Акцептованная тратта пересылается обратно банку импортера, и, т. к. акцептантом по такой тратте является банк, кредитоспособность которого не вызывает сомнений, экспортер легко учитывает такие тратты и, следовательно, восстанавливает свои оборотные средства. Обычно за 7 дней до наступления срока по тратте покупатель передает деньги для ее оплаты своему банку, акцептовавшему тратту, а последний переводит эти деньги в банк, в котором к моменту срока эта тратта окажется учтенной.

Описанная операция носит название *рамбурса* или *рамбурсной операции*, а кредит, оказываемый импортеру его банком, носит название *акцентного кредита*. Слово *рамбурс* происходит от французского слова *rembourser*, что значит возмещать, возвращать. Когда банк импортера акцептует за него тратту, он становится в положение должника вместо импортера в уверенности в том, что импортер, за которого он акцептовал тратту, своевременно возместит ему эту сумму, которую банк обязан будет уплатить при наступлении срока тратты. Поэтому при открытии *рамбурсного кредита* между банком и импортером заключается условие, в котором устанавливается: срок, на который должна быть по условиям сделки выписана тратта (по предъявлении через столько-то дней, по предъявлении на такое-то число и т. д.); общая сумма, до которой заграничному экспортеру предоставляется *трассировать* на банк импортера; на чье имя должны выписываться транспортные документы (на предъявителя или на имя банка импортера). Условие о том, чтобы груз направлялся либо на предъявителя, либо на имя банка имеет большое значение, т. к., до выдачи товара клиенту-импортеру, банк, имея в своем распоряжении груз, обеспечивает этим свой акцент на случай, если бы импортер не предоставил ему другого обеспечения, против которого банк только и передаст транспортные документы своему клиенту. Далее банк импортера должен обусловить с клиентом, в какой сумме, от каких рисков и в каком обществе (см. выше правила объединения берлинских банков *Stempelvereinigung*) идущий груз должен быть застрахован, и другие условия, на которых заключена сделка.

Рамбурс, как и аккредитивная операция, делится на *подтвержденный* и *неподтвержденный*. *Подтвержденный рамбурс* заключается в том, что банк импортера, открывающий *рамбурсный кредит*, подтверждает своему клиенту-импортеру письмом, либо отправляет непосредственно экспортеру телеграмму, в которой подтверждает право

экспортера трассировать на себя или своего корреспондента, указывает сумму, в пределах которой он обязуется акцептовать тратты экспортера, срок, в течение которого ему предоставляется производить эти трассировки, и другие условия, вытекающие из сделки между экспортером и импортером. Такой рамбурс носит название подтвержденного и отмене со стороны банка рамбурсанта не подлежит. Если открытие рамбурсного кредита не сопровождается таким подтверждением, то извещение об открытии рамбурса экспортер получает непосредственно и от имени своего покупателя-импортера. Такой рамбурс носит название непосредственного и не возлагает на банк никаких обязанностей. Поэтому, если бы банк импортера узнал, что положение его клиента пошатнулось, он имел бы возможность при непосредственном рамбурсе отклонить от себя акцепт выписанных на него импортером тратт. В рамбурсной операции так. обр. участвуют: 1) экспортер, 2) банк экспортера, 3) импортер и 4) банк импортера.

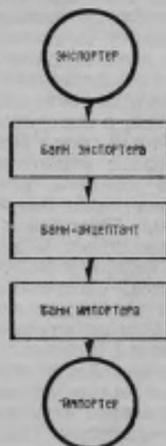
Чем выше расценивается кредитоспособность и солидность банка, назначенного импортером для акцепта тратты, тем выше расцениваются и акцепты такого банка, ибо тем легче экспортеру обратить эти акцепты в наличные деньги. До войны, и за последнее время вновь, наиболее высоко расценивались акцепты английских банков; некоторые из этих банков, т. н. *merchants bankers* — банкиры-гушцы, как банк Беринг, Клейворт и т. д., специализировались именно на этой операции. Часто так. обр. случалось, что заграничные экспортеры не довольствовались акцептами банка импортера, а требовали непременно акцепта одного из крупных лондонских банков. Тогда в рамбурсной операции участвовало уже пять лиц: 1) экспортер, 2) его банк, 3) английский банк-акцептант, 4) импортер и 5) банк импортера. Технически рамбурсная операция осуществлялась следующим образом.

Импортер обычно не пользуется акцептным кредитом английского банка, акцепт которого обусловлен экспортером при заключении сделки. Поэтому, в первую очередь, импортер обращается к своему банку с просьбой получить акцепт в английском банке. Для этого банк импортера должен сам пользоваться акцептным кредитом у английского банка, о чем он и входит с этим последним в соглашение, либо требуя для своих акцептов обеспечения (в виде векселей с бланком банка, желающего использовать акцептный кредит, в виде ли ценных бумаг или других ценностей, принимаемых английским банком в залог) или открывая такой кредит «в бланк» — без обеспе-

чения. Банк импортера, который принимает на себя ответственность за оплату тратты перед английским банком, эту тратту акцептующим, в свою очередь требует соответствующего обеспечения от импортера, либо открывает ему также бланковый кредит.

Экспортер, трассирующий на английский банк, представляет своему банку тратту с приложением документов на отправленный в страну импортера груз, отчего эта тратта получает название документной тратты, т. е. тратты, происхождение которой основано на прилагаемых документах. Документы вместе с траттой банк экспортера препровождает для акцепта лондонскому банку. Последний, на основании соглашения с банком импортера, акцептует тратту, пересылает ее банку экспортера, а документы пересылает банку импортера, за счет которого акцептована тратта. Экспортер, имея акцепт лондонского банка, учитывает этот акцепт в своем банке и, так. обр., досрочно, поступившись лишь процентами за деньги, возвращает себе стоимость отправленного товара, как бы обращая продажу в кредит в сделку за наличный расчет. Часто случается, что учет такой тратты производит банк, акцептовавший тратту, — на техническом языке эта операция называется покупкой собственных акцептов.

Нетрудно заметить, что вмешательство английского банка в рамбурсную операцию по существу является излишним и основано лишь на исключительном доверии, которое завоевали себе английские акцептные фирмы, и на вере в наибольшую устойчивость английской валюты.



Вышеприведенная схема изображает рамбурс с участием английского банка.

Мы видим, как акцентный кредит входит составной частью в рамбурс. Однако для финансирования внешней торговли имеет громадное значение акцентный кредит вне его соединения с рамбурсом.

Сезонность нашего экспорта и отсутствие свойства сезонности для основной массы нашего импорта заставляет нас искать кредитов в иностранной валюте на промежутки времени, через которые мы в состоянии будем покрыть эти кредиты в иностранной валюте, поступающей в уплату за вывезенные нами товары. Одним из распространяемых способов приобретения иностранной валюты для удовлетворения нужд наших импортеров является открытие нам заграничными, преимущественно лондонскими и американскими, банками специальных акцентных кредитов или разрешения выставлять на эти банки тратты в пределах заранее фиксируемой соглашением суммы. Тратты эти, снабженные акцептом первоклассных банков, находят себе легкий и выгодный сбыт, дающий в результате нужную валюту. Когда в распоряжение наших импортеров поступает валюта от заграничных покупателей предметов нашего вывоза, банки скупают у экспортеров эту валюту и покрывают акценты кредитующих нас заграничных банков.

Помимо аккредитивной, рамбурсной и акцентной операции, в той части финансирования импорта, которая касается взаимоотношений с заграницией, участвует еще т. н. гарантийная операция.

Гарантийная операция имеет много общего с операцией акцентной. Сущность как той, так и другой заключается в том, что банк предоставляет кредитующемуся не наличные деньги и даже не право выставлять на себя чеки, а лишь свою подпись. Этой подписью банк обязывается произвести платеж держателю векселя, трассированного на банк, в определенной сумме и в определенный срок. В этом случае мы имеем дело с акцептом. Подпись банка может явиться ручательством в том, что, если одна из договаривающихся сторон, обязанная к уплате известной суммы денег в определенный срок либо к возврату полученного денежного аванса, своего обязательства не выполнит, то платеж этот произведет банк. В этом случае мы имеем дело с гарантией.

Отличие между этими двумя видами операций, как видно из данных выше определенных, скорее формального свойства, чем по существу. Акцент связан с векселем и является так, обр. основным обязательством, подчиненным всей строгости Вексельного устава. Гарантия может быть выражена на самом

векселе в форме поручительной надписи (т. н. авал), либо состоять из особого письма-обязательства банка (т. н. гарантийные письма). В отличие от акцента, которым банк обязывается безусловно и непосредственно, авал и гарантия являются обязательствами условными, наступающими лишь тогда, когда платеж непосредственно обязательным лицом почему-либо не произведен. Если гарантирован, напр., вексель, то обязанность гаранта платить по этому векселю наступает лишь в случае, если вексель окажется не оплаченным трассатом, за которого дана гарантия в переводном векселе либо векселедателем в простом векселе. При чем обязанность эта наступает лишь в определенном, гарантийным письмом предусмотренный, срок после того, как факт неплатежа будет законно установлен протестом векселя.

Гарантийная операция во внешней торговле Союза имеет наибольшее распространение, как это и вполне естественно, при финансировании экспортной торговли, сопровождаемой зачастую авансами заграничных покупателей наших экспортных товаров на их заготовку. Последние выдачу авансов обуславливают получением гарантии со стороны советского банка в том, что, при неисполнении или при ненадлежащем исполнении экспортером произведенной им запродажи, полученный им аванс будет возвращен. Однако гарантийная операция имеет место и в импортной торговле: во-первых, в тех случаях, когда заграничный продавец продает против акцента импортера, а не банка, но требует гарантии этого акцента со стороны советского банка, и, во-вторых (наиболее частый случай), когда сделка заключается от имени торгпредства, которое акцептует тратту продавца, но покрывает этот свой акцент гарантией советского банка за импортера, для которого товар приобретается торгпредством.

Само собой разумеется, что наша торговая политика направлена на то, чтобы торгпредства как организации по преимуществу государственного регулирования, а не торговые, отстраняли от себя непосредственную ответственность за совершаемую сделку.

По мере укрепления наших торговых связей и возрастания доверия к кредитоспособности наших советских импортеров, гарантийные операции как со стороны торгпредств, так и перед ними (со стороны советских банков), как свидетельствует об этом наша кредитная статистика, постепенно сокращаются.

До сих пор мы рассматривали расчеты, возникающие между заграничным экспортером и советским импортером на почве их торговых взаимоотношений, вне зависимости от курса

валюты. Мы указывали, что для расплаты с экспортером импортер должен приобрести иностранную валюту. Но при этом далеко не безразлично для всей калькуляции импорта, по какому курсу приобретет импортер эту валюту, т. е., другими словами, сколько единиц местных денег (рублей) ему придется заплатить за единицу иностранной валюты (фунт стерлингов, доллар, франк и т. д.). Отношение ценности двух валют или цена определенной суммы денег одной страны, выраженная в деньгах другой страны, называется вексельным курсом. Выражение «вексельный курс» не вполне точно определяет объем тех отношений, которые это определение стремится охватить. Современная техника международных расчетов знает, помимо векселя, ряд других орудий платежа (чек, телеграфный перевод и т. д.), но термин «вексельный курс» остался от времени, когда подавляющее большинство прав требований на границу облекались в форму тратты.

Вексельный курс, как отношение ценности двух валют, базируется на лежащей в основе всех денежных систем ценности золота.

Вес одного соверена (монета в один фунт стерлингов) равен 7,98805 г т. и. стандартного золота, или 7,32239 г чистого золота. Из 900 г чистого золота чеканят 3.100 франков. При сопоставлении ценности золота этих двух монет можно установить, что

$$\frac{7,32239 \cdot 3.100}{900} = 25,2215;$$

иными словами, что один фунт стерлингов по ценности заключающегося в нем золота равен 25,2215 франка.

Если из 500 г чистого золота в Германии чеканится 1.395 марок, то по такому же расчету

$$\frac{7,32239 \cdot 1.395}{500} = 20,4294$$

1 фунт стерлингов равняется 20,4294 золотых марок. Тем же путем можно вывести, что один фунт стерлингов равняется 4,8643 американского доллара и т. д. Такое состояние равенства, при котором обмениваемые вещи обладают совершенно одинаковыми качествами (равные слитки золота), называется паритетом; предполагается, что, если перецлавить, скажем, один соверен и (округляя) 20,43 германской марки, то в результате плавки должны получиться два совершенно одинаковых слитка, содержащих каждый 7,322 г чистого золота.

В практической жизни под золотым монетным паритетом понимается отношение между содержанием золота в монетах разных стран. Когда говорят о монетном паритете соверена и франка, то имеют в виду, что такое-то количество французских денег выра-

жает тот же самый вес золота, какой содержится в английском соверене.

Дав определение понятия вексельного курса и монетного паритета, необходимо установить, на чем основывается зависимость вексельного курса от монетного паритета.

Взаимоотношения между странами выражаются в форме обмена товарами, ценными бумагами, в страховании, в наличии транспортных и всякого иного рода коммерческих услуг (выполнение zahraniчными банками поручений). В результате такого рода обмена между двумя странами ценностями и услугами создаются денежные требования. Из предшествующего изложения мы уже знаем, что расчеты по такой задолженности производятся траттами или римессами, чеками и телеграфными переводами.

Спрос и предложение валюты той или другой страны определяется ее платежным балансом. Платежный баланс—понятие более широкое—есть противопоставление суммы платежей, которые должны произвести данная страна другим странам, сумме платежей, которые ей причитаются от других стран. При этом для определения международного платежного оборота имеют значение только претензии и обязательства, срок которых к данному моменту уже наступил. Поясним это на примере. Допустим, что какая-нибудь страна произвела за границей заем и ввезла к себе в силу этого капитал, а вывезла свои обязательства (облигации займа). Хотя, совершая такой заем, страна обременила себя долгом по отношению к своей соседке, но долг этот заключен на продолжительное время и распределяется на ряд лет. В момент же заключения займа он обременяет не страну-заемщика, а страну-заимодавца, обязывая ее платежами в обмен на ввезенные облигации займа.

Платежный баланс пассивен или неблагоприятен, если сумма требований данной страны к другим странам меньше суммы ее обязательств. Наоборот, если сумма требований данной страны превышает сумму ее обязательств, то баланс этой страны называется активным или благоприятным. Равенство прав требования и обязательств приводит баланс к равновесию.

Наиболее крупную статью платежного баланса страны составляет ее торговый баланс. Необходимо отметить, что при составлении торгового баланса не принимаются в расчет ввоз и вывоз валютного металла.

Второй основой платежного или расчетного баланса являются услуги, оказываемые одной страной другой по транспортированию грузов, как в океанской, так и в сухопутной торговле. Так, Англия, имея громадный мор-

ской тоннаж и перевозившая на своих пароходах грузы во все заокеанские страны, приобретала права требования к другим странам за оплату этих услуг. Сюда же относятся и услуги, оказываемые заграничными банками по описанным уже нами рямбурным и другим операциям, в результате которых страны, пользующиеся этими услугами, должны были их оплачивать уплатой всякого рода банковской комиссии и т. д.

Значительное влияние на платежный баланс оказывают, далее, займы, совершаемые данной страной за границей; проценты, которые по этим займам приходится платить; наличие капиталов, помещаемых данной страной за границей, и капиталы, помещенные в данной стране иностранцами; расходы путешественников и вообще все регулярные и единовременные платежи, которые данная страна получает или обязана произвести другим странам.

Состоянием платежного баланса определяется и спрос и предложение иностранной валюты. При пассивном балансе, т. е. при превышении обязательств в иностранной валюте над требованиями в иностранной же валюте, в стране, имеющей такой пассивный баланс, будет наблюдаться превышение спроса на иностранную валюту над ее предложением. При активном платежном балансе мы будем наблюдать обратное явление. Превышение спроса над предложением вызывает повышение курса иностранной валюты, обратное явление дает понижение этого курса. Поясним это на примере.

Дореволюционная Россия вывозила в Германию хлеб и ввозила из Германии всякого рода оборудование, химикаты, краски, медикаменты и т. д. Для расчета, как мы это уже знаем, русский экспортер выставлял тратту на своего германского покупателя; русский же импортер, который должен был оплатить ввезенные им товары германскими марками, приобретал у русского же экспортера выставленные последним на Германию тратты и пересылал их своему кредитору. Т. к. в нашем примере общая сумма экспорта была меньше суммы импорта, то русские экспортеры могли предложить русским же импортерам меньше марок, чем им требовалось, и, в связи с этим, курс марки повышался, т. е. за 100 марок платили несколько выше ее золотого паритета. Когда же экспорт, наоборот, превышал импорт из Германии, и, следовательно, русские экспортеры предлагали марок больше того их количества, в котором нуждались русские импортеры, то курс марок падал, или, другими словами, за 100 марок платили несколько ниже золотого паритета марки к рублю.

Векселя на заграницу покупались и продавались на центральной бирже страны в городе, обычно столичном, являвшемся центральным пунктом международных расчетов этой страны. Биржа отмечала, по каким ценам производились сделки, что носило технический термин котировки. Повышение курса валюты какой-нибудь страны на рынке другой страны сопровождалось повышением валюты этой последней на рынке первой страны, и наоборот. Так, если Петербургская биржа отмечала повышение стоимости марки в Петербурге, то это сопровождалось понижением стоимости русского рубля в Берлине, и, наоборот, понижение марки в Петербурге сопровождалось повышением рубля в Берлине. И, действительно, как мы видели, стоимость марки в России повышалась тогда, когда расчетный баланс России по отношению к Германии был неблагоприятный. Это означало, что в Германии наблюдалось обратное явление: ее требования к России превышали ее денежные обязательства по отношению России, т. е. германский рынок предлагал больше рублей, чем должен был их уплатить.

Был ли предел колебания вексельных курсов? В странах с золотой валютой отклонение вексельных курсов от их золотых паритетов не могло быть особенно значительным. Как только курс иностранной валюты подымался до такого уровня, при котором должнику было выгоднее переслать кредитору свой долг в слитках золота, он, естественно, отказывался от покупки предлагаемого ему по дорогой цене векселя. Так, обр. вексельный курс не мог отклониться от паритета в сторону повышения на сумму большую, чем стоили расходы по пересылке и страховке золота, потери на процентах за время нахождения золота в пути, а иногда и расходы по пересылке этого золота в монету в стране кредитора. Обычно все эти расходы не превышали для посылки, напр., из Лондона в Берлин — 1%. С другой стороны, если кредитор, который имел требование на иностранную валюту, продажа такой валюты, в виду низкого ее курса, дала бы убыток больший, чем расходы, связанные с пересылкой золота, то он, естественно, требовал от своего должника такой пересылки. Предел отклонения вексельного курса от паритета в сторону повышения до суммы расходов, связанных с экспортом золота, носит название верхней или экспортной золотой точки; предел отклонения вексельного курса от паритета в сторону понижения до суммы расходов, связанных с импортом золота, носит название нижней или импортной золотой точки.

При нормальном ходе вещей фактически пересылка золота, однако, имела место сравнительно редко и в отношении к общему обороту валюты занимала весьма незначительное место. Малейшее отклонение вексельных курсов, хотя бы на $2^{\circ}/\infty$ (2 рубля с 1.000 рублей), представляло выгоду для т. н. арбитражных сделок, сущность которых заключалась в том, что иностранная валюта покупалась там, где она была дешевле, и продавалась там, где цена на нее подымалась. Арбитраж являлся первоначально профессией особых лиц и фирм, а затем постепенно все больше и больше переходил к банкам. Банки, при повышении курса какой-нибудь иностранной валюты, прибегали к своему кредиту в заграничных банках, получали в свое распоряжение иностранную валюту, курс которой повышался на местном рынке, и предлагали эту валюту, стараясь использовать выгодный курс. Предложение недостающей валюты в достаточном количестве действовало на курс понижающе, и курс приходил в равновесие. Тот же арбитраж, побуждая спекулянта подешевевшей валюты к покупке ее на рынке, на котором цена на эту валюту была выше, повышал валюту и вновь приводил курсы в равновесие.

Одним из способов регулирования вексельных курсов является еще учетная и девизная политика данного государства, заинтересованного в сохранении высоты курса своей валюты. Учетная политика, которую делает центральный эмиссионный банк страны (в Англии — Английский банк, в Германии — Рейхбанк, во Франции — Банк де-Франс), заключается в соответственном повышении и понижении учетного процента. Если данный центральный эмиссионный банк действительно руководит денежным обращением в своей стране, то повышение учетного процента заставит притекать в эту страну иностранные капиталы, т. е. иностранцы пожелают (конечно, при наличии доверия к кредитоспособности данной страны) более выгодно поместить свои капиталы, чем это возможно у них на родине. В результате — повышение предложения валюты и, следовательно, понижение ее курса. Мерой девизной политики является скупка центральным эмиссионным банком страны иностранной валюты в моменты низкого ее курса и выбрасывания ее на отечественный рынок в моменты, когда курс иностранной валюты повышается и грозит перейти в золотую точку.

В условиях монополии внешней торговли и планового хозяйства вопросы курса иностранной валюты имеют второстепенное значение, т. к. советскому правительству, благодаря сосредоточе-

нию в руках государства всех валютных ресурсов страны и благодаря регулированию импорта, наконец, благодаря запрещению вывоза из страны золота и строгим нормам перевода за границу иностранной валюты, удастся держать валютные курсы на необходимом уровне.

Вопрос о вексельных курсах с точки зрения финансирования импорта имеет большое значение для способа расчета со своим кредитором, который выберет импортер. Как мы уже знаем из предыдущего изложения, импортер может рассчитываться путем приобретения на стечественном вексельном рынке векселя в иностранной валюте или, как мы видели, за последнее время чека на иностранный банк, который и отсылается продавцу в покрытие долга (способ ремитирования), либо путем оплаты векселя, выставленного на импортера экспортером в валюте импортера (способ трассирования). Если дело касается, напр., отношений двух стран: Германии и Франции, где Германия является импортером, а Франция — экспортером, то германский импортер предпочтет способ ремитирования в том случае, если курс франка в Германии будет низок, т. е. если за 100 французских франков ему удастся заплатить меньшее количество марок, и предоставит французскому экспортеру трассировать на себя в марках, если курс франка в Германии будет высок. Само собой разумеется, что при трассировании риск курсовой разницы несет продавец и что поэтому при заключении сделки предварительно может быть обусловлен самый способ расчета.

Интересно отметить, что Англия, пользовавшаяся до войны исключительным положением руководителя мирового денежного рынка, и по экспортным и по импортным своим операциям расплачивалась фунтами стерлингов и требовала платежа в фунтах; расчеты же в области внешней торговли торговая практика Англии производила при помощи переводных векселей (или чеков), которые выставляются за границей, а акцептуются и оплачиваются в Лондоне.

Вопрос о вексельных курсах имеет первостепенное значение и для наших внешнеторговых организаций в тех случаях, когда им приходится совершать экспортные и импортные сделки в валютах не вполне стабилизированных (французский франк, итальянский лира и т. д.). Импортер, закупивший товар и обязанный платить в обусловленный срок франками, не имеет уверенности, что курс франка не подымется к моменту платежа и что ему не придется заплатить за, скажем, франк больше рублей или долларов, чем это

следовало бы, исходя из курса дня заключения сделки. Чтобы обезопасить себя от возможного убытка, одновременно с акцентом векселя советский импортер покупает франки на срок платежа. Равным образом советский экспортер, если он продает товар в кредит стране с неустойчивой валютой (случай сравнительно редкие в нашей советской практике), не может питать уверенности, что к моменту получения платежа он обменяет полученные франки на рубли или доллары в той же сумме, которую он мог бы получить по курсу франка в день заключения сделки, т. е., в случае понижения курса франка, он за ту же сумму франков получит меньше твердой валюты (долларов).

Чтобы обезопасить себя от убытков, экспортер должен продавать франки в момент заключения сделки на срок, в который он имеет получить франки. Сделки эти заключаются на крупных зарубежных биржах и носят название репортных.

Дальнейшее финансирование импорта с того момента, когда ввозной товар прибыл на место своего назначения, происходит в формах кредитования внутреннего промышленного и торгового оборота. Так, тратту за импортированный товар банк может оплатить из своих средств, оставив у себя товар в виде залога, другими словами, выдать ссуду под этот товар и выпустить его через известный, заранее определенный соглашением, срок против оплаты

собственником товара долга с процентами и причитающейся банку комиссией. В этом случае мы имеем срочную ссуду. Точно также, и это особенно часто имеет место при импорте фабричного сырья, банк оставляет у себя в залоге товар, предоставляя импортеру выкупать этот товар частями, в меру нужд производства. Такой кредит открывается в форме т. н. специального счета до востребования, т. е., по договору между клиентом и банком, каждой из сторон предоставляется в любой момент прекратить договорные отношения. При этом банк обязан предоставить клиенту некоторый минимальный срок для выкупа заложенного товара, а клиент, уплатив причитающийся с него долг, может получить свой товар в любой момент. Наконец, банк может выпускать импортированное сырье, находящееся у него в залоге, получая в обмен объекта залога не наличные деньги, а по соответствующей расценке готовые изделия. Эти готовые изделия импортер может продать на векселя, векселя учесть в банке и причитающейся по учету суммой погасить окончательно свою задолженность по приобретению импортируемого товара.

Так, обр. банк при известных условиях финансирует импорт с первого момента приобретения товара до реализации этого товара на внутреннем рынке страны импорта.

М. Цыпкин

КОНЦЕССИИ В СССР

Концессии являются одной из форм притока иностранного капитала в народное хозяйство, одной из форм импорта капитала. Вот почему концессиям уместно уделить надлежащее внимание в этой «Энциклопедии импорта».

Концессия не является единственной формой импорта капитала. Формой импорта капитала являются различные займы и всякие кредитные сделки между странами. Впрочем, концессия во многом сходна с займом. Концессия представляет собой, как и заем, инвестирование капитала на известный срок. В течение этого срока концессионер (кредитор) должен так или иначе вывести обратно инвестированный капитал, вернуть себе заем, предоставленный народному хозяйству страны, и получить прибыль (проценты за заем). Отличие концессий от займа в том, что концессия предполагает непосредственное участие лица инвестировавшего капитал в хозяйственной работе внутри страны в то время, как заем этого не предполагает. В условиях капиталистического хозяйства концессии являются сравнительно мало распространенной формой импорта капитала. Гораздо более распространенной формой импорта капитала в этих условиях являются займы, учреждение акц. о-в, покупка акций и облигаций уже существующих о-в и т. п. Но в условиях СССР концессии являются единственной формой импорта капитала, если этот импорт связан с хозяйственной деятельностью «импортера» на территории СССР. Такая особенность зависит, конечно, от того, что социалистические принципы построения народного хозяйства СССР требуют особого оформления деятельности крупного частного капитала в стране.

1. ПРИНЦИПЫ КОНЦЕССИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Основным хозяйственным принципом в СССР является плановое хозяйство. Отсюда вытекает главная хозяйственная проблема СССР,

а именно—проблема подчинения этому плановому принципу все более и более широкой хозяйственной сферы. Кажется бы, что концессии, будучи областью частного хозяйства, не вяжутся с этим основным хозяйственным принципом. Но, как известно, последовательное и немедленное проведение принципа планового хозяйства в СССР встречает значительные затруднения. Они зависят от того громадного значения, которое имеет в СССР мелкое распыленное и трудно поддающееся учету и регулированию крестьянское хозяйство, а также вырастающее на его почве частная торговля и промышленность.

Владея банками, внешней торговлей, механическим транспортом, сосредоточив в своих руках все существенные промышленные предприятия, развертывая широкую торговую деятельность и используя надлежащим образом свои фискальные доходы и свой административный аппарат, государство в состоянии не только удерживать в своих руках гегемонию в сфере хозяйственной жизни страны, но и в состоянии также все более и более поглощать те элементы хозяйственной жизни, которые пока находятся вне непосредственного ведения государства.

Тем не менее, для успешного освоения перегулируемой части народного хозяйства, которая имеет чрезвычайно большой вес в общей его системе, государству необходимо открыть широкую дорогу промежуточным хозяйственным формам. Эти промежуточные формы, представляя собой частное хозяйство, должны являться в то же время более приспособленными, чем обычное частное хозяйство, к тому обширному хозяйственному плану, который должен быть положен в основу хозяйственной жизни страны на каждый год и на каждый период.

Одной из таких промежуточных форм (форм государственного капитализма) является именно концессия.

Концессия — форма частной хозяйственной деятельности, протекающей на основе специального правительственного акта. Этот акт ограничивает

деятельность концессионера определенным сроком и рядом материальных условий, которые в совокупности делают концессионное предприятие частью цельного и планомерно-организованного хозяйственного организма страны, оставляя, вместе с тем, за концессионером свободу хозяйственного оперирования в пределах договора.

Так, обр. концессионная политика СССР, с наложенной выше точки зрения, является на весьма продолжительное время органической частью всей политико-экономической системы Советского союза.

Еще более важно в настоящее время значение концесий, как форм привлечения иностранного капитала в народное хозяйство СССР, как один из путей скорейшего развития производительных сил.

Цифры, характеризующие ценность капитальных фондов народного хозяйства СССР, указывают, насколько незначительны эти фонды, если взять их в отношении к 150-миллионному населению страны и к ее необозримым потенциальным ресурсам. Внутреннее накопление должно энергично увеличивать эти фонды. Однако, нельзя не признать крайне желательным привлечение также иностранного капитала, как определенного крупного слагаемого в общей сумме национального богатства; значение этого слагаемого, впрочем, не может выходить за пределы известных, строго ограниченных рамок.

Степень положительного значения, которое может иметь та или иная концессия для народного хозяйства и для социалистического строительства, определяется тем, в какой мере та или иная концессия отвечает (одному или нескольким) нижеперечисленным условиям:

1) Увеличение количества обращающихся в стране товаров (увеличение производства «недостаточных» товаров, организация новых производств) путем организации новых предприятий и расширения существующих. (В связи с этим пунктом нужно отметить, что концессии в настоящее время предполагают в большинстве случаев устройство новых предприятий; если пока концессионерам передается обычно пустующие помещения для устройства предприятий, то в будущем придется говорить почти исключительно о постройке новых зданий, т. к. фонд пустующих помещений близится к исчерпанию).

2) Увеличение количества рабочих рук, занятых в производстве; образование кадров пролетариата, вырастающих в обстановке крупного частного-капиталистического предприятия; обра-

зование новых пролетарских центров в вышеназванных непромышленных районах.

3) Привлечение иностранной техники, улучшение методов производства, подготовка кадров квалифицированных работников для государственной индустрии.

4) Подтягивающее влияние концесий на советские предприятия, благодаря конкуренции и благодаря примеру более высокой организации.

5) Замена мелкого производства крупным.

6) Увеличение товарности крестьянского хозяйства, благодаря увеличению спроса на с.х. продукцию для переработки на концессионных предприятиях, для личного потребления их рабочих и служащих или для экспорта.

7) Увеличение спроса на машины и др. предметы промышленного потребления концессионных предприятий и личного потребления их рабочих и служащих (пром. происхождения) и вытекающее отсюда развитие госиндустрии.

8) Улучшение расчетного баланса страны, благодаря уменьшению ввоза, зависящему от увеличения внутренней продукции, и благодаря усилению экспорта.

9) Улучшение условий внешней торговли (более выгодные условия кредита и проч.).

10) Усиление путей сообщения и средств связи.

11) Увеличение гос. доходов (налоги, долевые отчисления, иногда связанные с концессиями займы).

12) Увеличение капитальных фондов государства, благодаря переходу в его распоряжение концессионных предприятий по истечении сроков договоров.

13) Условие, стоящее особняком: улучшение международных отношений СССР в связи с той или иной концессией.

Подобным же образом приходится определять и степень отрицательного значения тех или иных концесий. Отрицательной стороной каждой концессии, в большей или меньшей степени, является следующее:

1) Концессионные предприятия, являясь конкурентами госпредприятий, способны подрывать гегемонию последних на внутреннем рынке и расстраивать единство выступлений СССР на внешнем рынке.

2) Концессионные предприятия способны группировать вокруг себя частный капитал СССР (наемлов, кулаков) и влиять через них на население, создавая этим некоторую политическую угрозу.

3) Концессионные предприятия способны отвлекать от госпромышленности ограниченные запасы того или иного внутреннего сырья; подобным же обра-

зом они способны отвлекать к себе квалифицированную рабочую силу.

4) Обладая новым (не изношенным) оборудованием, они обладают преимуществом перед госпромышленностью.

5) Концессионные предприятия могут увеличивать потребность страны во ввозимом сырье, отягощая этим торговый и расчетный баланс.

6) Концессионные предприятия вывозят из СССР прибыль, что является их неотъемлемой отрицательной чертой.

Из сказанного явствует, что вопрос о возможных объектах концессий должен решаться в каждом отдельном случае. Списки желательных для правительства концессий, которые опубликовывались и время от времени пересматриваются и дополняются, не являются безусловными. В зависимости от предлагаемых условий тот или иной объект может служить темой переговоров. Как правило, однако, действующие предприятия не подлежат сдаче в концессию, если не предвидится их коренной реконструкции концессионером.

II. ОБЩИЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ КОНЦЕССИИ

Под концессией в точном смысле слова надлежит разуметь право осуществлять хозяйственную деятельность в той отрасли народного хозяйства, где такая деятельность общими законами для частных лиц не допускается, или в том масштабе, какой также не допускается общими законами для частных предприятий, или на таких условиях, которые заключают в себе изъятие из общих законов о хозяйственной деятельности частных лиц. Так, обр. концессия представляет собой специальный закон, издаваемый в изъятие из общих законов. Этот специальный закон имеет обычно форму договора между правительством СССР и частным лицом. В некоторых случаях контрагентом частного лица по этому договору является не правительство, а те или иные правительственные органы, действующие с разрешения правительства СССР. Форма договора, однако, не обязательна для концессионного акта; последний может облекаться в некоторых случаях и в форму одностороннего постановления правительства. Как бы то ни было, проектирование концессии принадлежит по Конституции СССР к компетенции исключительно союзного правительства. Что касается концессионеров, то таковыми могут быть физические и юридические лица, отечественные и иностранные. Концессионером может явиться также и т. н. «смешанное общество», т. е. акц. о-во, учрежденное той или иной советской государственной

организацией совместно с частными лицами. В случае, если концессионером является юридическое лицо, учрежденное по законам СССР, то устав его становится наряду с концессионным договором вторым документом, определяющим концессионные права и требующим утверждения правительства СССР.

При организации смешанного о-ва к этим двум документам присоединяется третий, а именно — учредительский договор соответствующими советскими организациями и частными лицами.

Концессии могут относиться к самым разнообразным отраслям хозяйственной деятельности. Они могут относиться как к производству товаров, так и к производству услуг или к торговле. В свою очередь производственные концессии могут относиться к обрабатывающей промышленности, к сел. хоз-ву, к горному делу, к лесному делу. Под концессиями по производству услуг мы разумеем концессии в области коммунального дела (водопровод, канализация и т. п.), в области транспорта, связи, электроснабжения, жилищного дела и т. п.; сюда же можно отнести и концессии в области строительства на подрядных началах. Типовые условия концессионных договоров по каждой из этих отраслей отличаются друг от друга многими особенностями; однако, имеется ряд основных условий концессионных договоров, которые типичны для всех или для большинства концессий, независимо от того, к какой отрасли хозяйства эти концессии относятся.

Важнейшим условием всякого концессионного договора является обязательство концессионера инвестировать в предприятие определенный капитал. Если концессионер — иностранное лицо, — капитал должен быть обязательно ввезен из-за границы либо в форме машин, оборудования, материалов для сооружения предприятия, либо в форме денег, либо, наконец, в форме товаров, предназначенных для продажи (на особых условиях), или в форме сырья и полуфабриката, предназначенного для переработки на предприятии. Форма инвестиции капитала устанавливается в зависимости от отрасли хозяйственной деятельности концессионера. Обязательство инвестиции капитала, в связи с обязательством довести концессионное предприятие до определенной степени развития, обставлено в договоре определенными сроками, которые, разумеется, вытекают из самой техники данного дела (срок постройки завода, сроки предоставления концессионером кредитов правительству и т. п.).

Одним из основных условий концессионного договора является также усло-

вие о сроке договора. По истечении срока договора все имущество концессионного предприятия, составляющее его «основной капитал» (в экономическом понимании этого термина, т. е. строения, оборудования, инвентарь и т. п.), должно перейти к правительству в совершенно исправном состоянии. Договора обычно предусматривают безвозмездный переход этого имущества к правительству. Долги концессионера на правительство не переходят. Оборотные средства, остающиеся в предприятии ко времени истечения срока концессии, остаются в собственности концессионера. Ограниченность договора определенным сроком требует установления такого срока и соблюдения в договоре таких условий, при которых концессионер мог бы в течение срока договора не только выполнить все свои обязательства и не только получать прибыль на вложенный капитал, но и, с одной стороны, погасить свои затраты, сделанные на передаваемое правительству имущество, а с другой стороны, производить нормальную амортизацию (обновление) этого имущества. Обязанность амортизировать имущество точно определяется в концессионных договорах, заключаемых в последнее время. Договора предусматривают, что если амортизационный фонд к концу действия договора окажется не вполне использованным на обновление предприятия, то эта неиспользованная его часть переходит к правительству наравне с «основным капиталом».

Имущество, составляющее основной капитал предприятия, не признается по договору собственностью концессионера в течение всего срока действия договора. В виду этого это имущество не может служить объектом залога или отчуждения. Отчуждаться концессионером могут лишь изношенные части этого имущества, подлежащие замене. Отсюда следует и другое условие договоров относительно обязательства концессионера страховать это имущество за свой счет, но на имя правительства. Условие о неотчуждаемости имущества концессионного предприятия, составляющего его основной капитал, основано на необходимости оградить предприятие от возможности его расхищения в том случае, если концессионер окажется несостоятельным должником. Поскольку, однако, это условие стесняет для концессионера возможность привлечения кредитов, особенно долгосрочных, концессионный договор может в отдельных случаях предусматривать право концессионера выпустить облигационный заем на особых условиях.

Что касается права концессионера пользоваться текущим кредитом под обеспечение своих оборотных средств, то такое право фиксируется во всех концессионных договорах.

Одним из дальнейших условий концессионных договоров является условие о недопустимости передачи концессионером своих прав и обязательств по договору другому лицу. Это условие вызывается необходимостью для правительства обеспечить невозможность передачи договора нежелательному для правительства контрагенту.

Одним из основных принципов концессионной политики СССР является принцип недопустимости расторжения или изменения договора односторонним актом правительства. Принцип этот был установлен основным декретом о концессиях от 23 ноября 1920 г. Договора обуславливают также недопустимость реквизиции или конфискации имущества концессионного предприятия иначе, как в случаях, предусмотренных законом (реквизиции военного времени, конфискации согласно законов налоговых, почтовых, таможенных и т. п.).

В некоторых, точно определяемых договором, случаях невыполнения концессионером условий договора, правительство в праве расторгнуть договор односторонним актом. Расторжение договора осуществляется или после предупреждения и по истечении определенного срока, предоставляемого концессионеру для устранения нарушения, или, — когда, по существу самого нарушения, оно, будучи однажды совершенным, не может быть исправлено. — без предупреждения. Концессионеру во всяком случае предоставляется обжаловать расторжение договора в ту инстанцию, которая согласно договору разрешает споры между правительством и концессионером. Однако, эта инстанция (будь то суд или арбитраж) вправе лишь подтвердить или опровергнуть наличие нарушения договора. Если будет установлено, что инкриминируемое концессионеру нарушение договора фактически не имело места, — правительство возобновляет концессию и возмещает концессионеру убытки, которые могли произойти из-за устранения концессионера от управления предприятием.

Концессионные договоры предусматривают отсрочку выполнения сторонами их обязательств в случаях действия непреодолимой силы (форс-мажор). В целях предоставления правительству возможности контроля за выполнением обязательств концессионера, договоры предусматривают обязательство концессионера подчиняться законам и правилам о публичной от-

четности, представлять правительству по указанным им формам специальные сведения о работе предприятия и допускать на предприятие агентов правительства для ознакомления с работой предприятия и с его бухгалтерией.

Споры между правительством и концессионером по договору разрешаются указанной в договоре инстанцией. Таковой, как правило, является соответствующая судебная инстанция. Однако, во многих случаях договора предусматривают разбирательство споров по договору в арбитраже, образуемом из представителей сторон, во главе с выбранным по соглашению супер-арбитром. Если стороны не придут к соглашению о выборе супер-арбитра, таковой назначается либо установленным в договоре научным или общественным учреждением (тот или иной университет, биржа, союз инженеров и т. п.), либо избирается концессионером из числа кандидатов, указанных правительством; эти кандидаты опять-таки должны быть подобраны по определенным признакам. На случай отказа одной из сторон от назначения арбитра или от избрания супер-арбитра, договор предусматривает передачу дела в общие судебные учреждения.

В пределах концессионного договора концессионер пользуется в СССР всеми правами юридического лица и вправе заключать все допускаемые законом сделки, выступать в суде и т. п.

Поскольку в договоре нет изъятий из действующих законов, концессионер подчиняется всем существующим и могущим быть изданными в СССР законам. На основе договора и соответствующих законов концессионер свободно управляет концессионным предприятием, и всякие дальнейшие вмешательства агентов правительства в деятельность концессионера не допускаются. Это не исключает, конечно, права правительства осуществлять контроль над выполненным концессионером законов и условий договора.

Концессионер, в частности, подчиняется общему налоговому, таможенному и валютному законодательству и законодательству о труде и соц. страховании. В области налогов иногда допускаются изъятия в пользу концессионера; наиболее обычным изъятием в этом отношении является приравнение концессионера к государственным предприятиям. Такое же приравнение часто допускается в отношении платежей концессионера по соц. страхованию (и по страхованию имущества).

В отношении права переводить из СССР денежные средства концессионеры постоянно пользуются изъятием из общих законов. Договор гарантирует им право вывоза прибыли, а иногда и право вывоза средств на другие цели,

предусмотренные договором. В случае, если договор предусматривает экспортные операции, в нем регламентируется также порядок учета и размена иностранной валюты, вырученной концессионером в процессе этих операций.

Обычной льготой, которая предоставляется концессионерам, является освобождение от таможенных пошлин на ввозимые в СССР предметы оборудования концессионного предприятия.

Всякий концессионный договор предусматривает обязательство концессионера уплачивать правительству в год или иной форме плату за концессию, которая вносится ежегодно независимо от уплаты концессионером общих налогов.

III. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ КОНЦЕССИИ

Договора, относящиеся к отдельным отраслям хозяйства, помимо вышеуказанных общих условий предусматривают ряд специфических условий.

В договорах, касающихся обрабатывающей промышленности, весьма существенными являются условия об оборудовании предприятия, о снабжении его сырьем, о сбыте продукции и о долевом отчислении. Договор предусматривает передачу концессионеру определенного участка земли, на котором концессионер обязуется в определенном сроку соорудить и оборудовать промышленное предприятие, обладающее установленной в договоре производственной мощностью. Точно фиксируется номенклатура допускаемых к производству на предприятии предметов, указывается иногда точный перечень основного оборудования, которое должно быть введено концессионером, или минимальная стоимость этого оборудования; предусматривается также и размер оборотных средств, которые должны быть введены концессионером, а также размер средств, которые подлежат затрате на строительные работы и которые должны быть введены в денежной форме (а иногда частично в форме строительных материалов).

По вопросу о снабжении предприятия сырьем, топливом и т. п. договор предоставляет концессионеру свободу закупок на внутреннем рынке. Ввоз этих предметов из-за границы допускается лишь в редких случаях, в ограниченных количествах, при чем предусматривается особый порядок вывоза из СССР иностранной валюты в уплату за ввезенное сырье.

Сбыт продукции концессионного предприятия на внутреннем рынке, как правило, является свободным. В отдельных случаях устанавливается преимущественное право правительства на

закупку продукции или ее части; иногда устанавливается также метод определения цен, по которым правительство вправе закупить продукцию, а также условия платежа. Вывоз продукции за границу обставляется иногда ограничительными условиями, а иногда особыми льготами — в зависимости от характера производства.

Плата за концессию устанавливается в договорах по обрабатывающей промышленности в виде долевого отчисления со стоимости продукции предприятия. Размер отчисления зависит от рентабельности дела, поскольку ее можно установить из предварительных калькуляций. Стоимость продукции предприятия, от которой исчисляется процент долевого отчисления, устанавливается либо на основании фактических сделок concessionера, либо на основании рыночных цен за определенный период. В случае, если concessionер приравнен в отношении налогового обложения к государственным предприятиям, договор предусматривает специальное обложение сверх прибыли concessionера. Обложению подлежит по особой шкале прибыль, превышающая (обычно) 20—25% на вложенный concessionером в дело капитал. Договор фиксирует способ определения понятия «вложенный concessionером капитал», отделяя последний, соответственно с условиями финансирования предприятия, от займов и др. пассивных статей баланса. За переданный concessionеру участок земли и за строения (если таковые также передаются concessionеру правительством) concessionер уплачивает особую арендную плату.

Специфической особенностью горных концессий являются условия о разведке месторождения. Договор предусматривает определенный минимум разведочных работ, а также самый способ производства разведки и участие правительственных агентов в этих работах. В случае, если объектом концессии является неразведанное месторождение, договор предусматривает критерии, на основании которых по окончании разведки будет установлена программа оборудования предприятия и его производственная программа, а иногда и самый срок эксплуатационного периода. В связи с этим находится вопрос о методе предоставления concessionеру определенных горно-промышленных отводов для разработки, выделяемых из общей разведочной территории.

Лесные концессии, как правило, связаны с сооружением заводов по распиловке леса или по его химической переработке. В этой последней части они аналогичны концессиям по обрабатывающей промышленности.

Что касается чисто лесной стороны этих договоров, то они построены применительно к общим действующим условиям рубки и вывозки леса. Однако, существенным здесь является обязательство concessionера внести правительству суммы, необходимые для лесоустройства сдаваемой в концессию площади. Порядок отвода лесосек, рубки, вывозки, укладки, освидетельствования и оценки лесоматериалов и пр., а также плата за отвод лесосек и залог на очистку лесосек устанавливаются по общим нормам. Ставки попенной платы устанавливаются специальные для данного договора; определяется также порядок периодического пересмотра этих ставок. Для concessionера обязательны планы лесного хозяйства, устанавливаемые НКЗемом для концессионной площади на основании данных лесоустройства. Для периода до составления этих планов договор устанавливает минимальное количество древесины, подлежащей отпуску в каждом году, а также породы и размеры деревьев, подлежащих рубке.

Условия с.х. концессий в большинстве по существу совпадают с условиями, приведенными выше для концессий по обрабатывающей промышленности. Специфическим здесь является условие об установлении общего плана хозяйства и операционных планов хозяйства, которые устанавливаются concessionером, но подлежат утверждению НКЗема (договор предусматривает особый порядок разрешения споров между concessionером и НКЗемом касательно этих планов хозяйства).

В области внешней торговли практика установила три вида концессий. Простейшим из них является допущение иностранной фирмы к торговым операциям в СССР. Фирма, получившая такого рода разрешение, имеет право открыть в СССР свою контору, широко поставить здесь рекламу своих изделий и вести переговоры о тех или иных импортных и экспортных сделках. Эти сделки в каждом отдельном случае должны утверждаться НКТоргом, который, в случае утверждения сделки, выдает фирме соответствующие лицензии. НКТорг вправе указать фирме на необходимость усиления ее экспортных операций, как на условие разрешения сделок по импорту. Рассматривая проектируемые фирмой сделки по импорту, НКТорг, естественно, выдвигает свои требования касательно кредита, цен и т. д.

Другой формой торговых концессий являются т. н. чистые торговые концессии, т. е. концессии представляемые иностранной фирме без участия государственного капитала.

В случае чистой торговой концессии фирма получает право ежегодно ввозить и вывозить определенные товары на определенную сумму, при чем устанавливается условие, что импортные товары могут приобретаться у фирмы НКТоргом или другим государственным органом преимущественно перед другими покупателями. В виду высокой рентабельности этих операций правительство ставит условием такой концессии определенное свое участие в прибылях и прав контроля производимых операций путем делегирования в контору фирмы своего постоянного представителя.

Наибольшее применение нашла себе та форма торговых концессий, которая известна под названием смешанных торговых о-в.

Смешанное торговое о-во (акционерное) учреждается правительством СССР в лице НКТорга и той или иной группой торговых, промышленных или финансовых фирм той или иной страны. Местонахождение правления определяется в СССР. Акции распределяются поровну. Правление составляется обоими учредителями на паритетных началах, при чем председателем правления назначается один из представителей НКТорга (его голос дает перевес при голосовании ряда вопросов), а директором-распорядителем — представитель иностранной группы. Иностранная группа оплачивает часть акций, передаваемых НКТоргу, другая часть этих акций оплачивается НКТоргом из прибыли о-ва. Основной капитал о-ва играет сравнительно небольшую роль в операциях о-ва, главнейшее же значение имеет тот кредит, который иностранная группа обязуется предоставить о-ву.

Прибыль от операций делится пополам, однако НКТорг имеет определенный процент привилегированной прибыли, который поступает в его распоряжение в первую очередь. В начале каждого года о-во совместно с НКТоргом устанавливает контингент и номенклатуру товаров, подлежащих экспорту или импорту через о-во. Соответственно этому выдаются лицензии на вывоз и ввоз.

Реализация экспортных товаров на внешнем рынке производится под контролем местного торгпредства СССР, которое вправе оставить товар за собой в случае, если цены, по которым о-во намерено товар реализовать, не будут оптимально достижимыми ценами. В отношении импортных товаров НКТорг оставляет за собой право преимущественной покупки полностью или в известной части.

Строительные концессии предусматривают предоставление иностранной фирме права производить

в СССР подрядно строительные работы по заказам государственных, кооперативных и др. органов и частных лиц. Главный интерес этих концессий заключается в привлечении высокой строительной техники. Договора обязывают концессионера ввезти в СССР определенный минимум строительных машин и оборудования, которое по окончании срока концессии допускается к вывозу из СССР или к продаже. В течение срока концессии концессионер вправе вывозить часть оборудования обратно за границу, если это ему потребуется, с тем, однако, что общая сумма капитала, увязанного концессионером в СССР, не должна понижаться ниже определенного минимума. Размер подрядов, которые концессионер вправе брать к исполнению, не должен превышать более чем в 8—12 раз сумму этих увязанных в СССР средств (договор дает точное определение этого понятия). В виде льготы концессионеру может разрешаться ввоз строительных материалов. Концессионный договор о строительной концессии заключает в себе также основные условия, на которых концессионером могут заключаться отдельные подрядные договоры со своими заказчиками. Предусматривается определенный метод калькуляции себестоимости работ подрядчика и предел накидок, которые допускаются в подрядных договорах, а также общие условия финансирования фирмой производимых строительных работ.

Подрядно-строительные концессии могут быть связаны с предоставлением фирме права строительства за ее счет и права эксплуатации возведенных построек.

Наиболее широкое применение этого смешанного типа подрядно-эксплуатационных концессий возможно в области жилищного строительства.

В этом случае концессионный договор дает фирме право заключать с местными органами договоры застройки на общих основаниях, указанных в Гражданских кодексах союзных республик. При этом договор предоставляет фирме те же льготы в отношении ввоза оборудования и строительных материалов, какие допустимы в договорах о подрядном строительстве.

Договора о подрядном строительстве и о строительстве эксплуатационном, как правило, предусматривают также определенные обязательства концессионера по части организации в СССР производства строительных материалов, стандартных частей зданий и пр. В этом отношении строительные договоры включают в себя условия, присущие договорам промышленным.

Специальной особенностью договоров о коммунальных концессиях и о концессиях по сооружению и эксплуатации путей транспорта является нормирование тарифов, по которым концессионер обязуется оказывать соответствующие услуги населению. Кроме того, эти концессии налагают на концессионера обязательство развивать свое предприятие в течение всего срока действия договора по мере развития потребностей населения в данном виде услуг (по мере роста города, если речь идет о водопроводе, и т. п.). В связи с этим договор определяет особую форму перехода предприятия к местным органам по окончании срока договора. Этот переход может совершаться и не безвозмездно, поскольку будет установлено, что концессионер не мог погасить своих затрат, связанных с расширением предприятия в течение последнего периода действия договора.

Помимо перечисленных видов концессий, практика знает еще несколько других видов. Таковы концессии в области международной телеграфной связи, в области перевозки пассажиров, в области транспортно-экспедиционного дела, в области кино-дела, в области рекламного дела. Каждому из этих видов концессий свойственны свои специфические условия, на которых, однако, не приходится останавливаться, в виду своеобразия каждой индивидуальной концессии в этих областях народного хозяйства.

IV. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КОНЦЕССИИ

Разнообразные концессии, о которых шла речь выше, по формальному признаку — порядка их предоставления — могут быть разделены на 3 группы.

К первой из них относятся разрешения на право торговой, строительной и транспортной (представительства иностранных пароходных компаний) деятельности в СССР. Эти разрешения выдаются Главным концессионным комитетом (ГКК, Главконцесском) при СНК СССР, по докладу Наркомторга СССР.

Ко второй группе относятся договоры, заключаемые иностранными фирмами непосредственно с одной из государственных организаций СССР с разрешения в каждом отдельном случае СНК СССР. Сюда относятся упомянутые выше договоры о коммунальных концессиях.

К третьей группе относятся все другие концессии, которые оформляются в виде договоров между правитель-

ством СССР и иностранными фирмами.

Заявления о желании получить ту или иную концессию в СССР могут подаваться в одно из следующих учреждений: либо в ГКК, либо в одну из концессионных комиссий, которые существуют: 1) при народных комиссариатах (ВСНХ СССР, НКТорг СССР, ВСНХ РСФСР и НКЗем РСФСР); 2) при СНК союзных республик и 3) при некоторых торгпредствах СССР за границей (Лондон, Париж, Берлин, Рим и Токио). В странах, где не существует концессионных комиссий, заявления должны подаваться торгпреду СССР. Указанные организации имеют право вести предварительные переговоры о предоставлении концессий. Всякая иная государственная организация может получить в каждом отдельном случае такое право лишь по особому постановлению ГКК.

Заявления о желании получить право на торговые, строительные или транспортные операции в СССР должны подаваться иностранными фирмами либо в заграничные концессионные комиссии, а там, где их нет, в торговые представительства СССР, либо в НКТорг СССР.

Указанные выше госорганы в отношении концессионных переговоров находятся под руководством ГКК. По окончании предварительных переговоров, которые оформляются обычно в виде проекта концессионного договора, дела передаются для подробного рассмотрения в ГКК, который, в случае надобности, ведет непосредственно с представителями фирм окончательные переговоры по данному делу, после чего дело идет на окончательное утверждение СНК СССР.

Переговоры относительно коммунальных концессий ведутся непосредственно заинтересованными государственными организациями под контролем концессионных комиссий, торгпредств или ГКК, в зависимости от места ведения переговоров.

Следует упомянуть, что, помимо указанных выше концессионных комиссий, имеется также концессионная комиссия в гор. Хабаровске, ведающая специальными делами, относящимися к Дальнему Востоку.

Наблюдение за выполнением концессионных договоров находится в общем руководстве ГКК. При ГКК имеется также специальная комиссия по наблюдению, состоящая из представителей различных государственных органов.

М. Япольский

ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ И ПРАВИЛА

А. ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ

1. РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН ПРИ МОНОПОЛИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Советская власть получила в наследство от царского режима отсталую и разрушенную войной промышленность, совершенно не способную выдерживать какую-либо иностранную конкуренцию. С другой стороны, вти по пути т. н. «свободной торговли» означало бы полную гибель нашей промышленности, невозможность ее возрождения, превращение нашей страны в колонию империалистических стран. Выбор был ясен. Необходимо было прибегнуть к мероприятиям сугубо покровительственным. Однако, в качестве основной базы для такого рода мероприятий отнюдь невозможно было воспользоваться системой таможенно-тарифной политики. Этому коренным образом препятствовала эволюция таможенных пошлин в общей системе торговой политики. «Никакая таможенная политика не может быть действительной в эпоху империализма и чудовищной разницы между странами нищими и странами невероятно богатыми».

«Полностью сломить таможенную охрану может любая из богатых промышленных стран. Для этого ей достаточно ввести вывозную премию за ввоз в Россию тех товаров, которые обложены у нас таможенной премией. Денег для этого у любой промышленной страны более чем достаточно, а в результате такой меры любая промышленная страна сломит нашу туземную промышленность наверняка». Так писал тов. Ленин во время споров о выборе системы для защиты нашей промышленности от иностранной конкуренции.

Так, обр. было с достаточной ясностью определено, что в условиях капиталистического окружения СССР может сохранить и развивать свою промышленность лишь при помощи особой системы протекционизма — монополии внешней торговли. При

этой системе «мы не ограничиваемся только установленным таможенным пошлин определенной высоты, а государство, как хозяин и носитель монополии внешней торговли, определяет, что известная группа товаров, вообще говоря, не подлежит ввозу или вывозу, а другие группы товаров подлежат ввозу и вывозу в определенных контингентах, которые каждый раз согласовываются с общим производственным планом Союза и с планом работ в первую очередь нашей промышленности»¹).

Такова система наших мероприятий против всякого рода попыток dumping'a, осуществляемого богатыми промышленными странами в ущерб развитию нашего производства. Имея монополию внешней торговли, мы в состоянии полностью и быстро парализовать подобные попытки.

А в связи с этим наша таможенно-тарифная политика превращается лишь в одну из составных частей монополии внешней торговли и играет, хотя и весьма важную, но лишь подсобную роль.

Какова же роль таможенных тарифов в эпоху, когда единственным реальным средством для защиты отечественного производства от иностранной конкуренции является монополия внешней торговли?

Лицензионную систему, опирающуюся на контингентирование ввоза и вывоза в соответствии с плановыми по импорту и экспорту заданиями, можно бесспорно считать всеобъемлющим способом регулирования внешней торговли во всех случаях, когда речь идет о полном запрещении или о вполне свободном разрешении ввоза или вывоза той или иной категории товаров. Система эта гибка, эластична и способна учитывать потребности данного момента и существующую в данный момент как общеэкономическую, так и рыночную конъюнктуру. Но имеется случай, когда она нуждается в помощи иных регулятивных факторов.

Во-первых, лицензионная система, как известно, охватывает

¹ Л. В. Крайнев. Доклад на 17-ой сессии ЦИК СССР.

далеко не весь наш внешний товарооборот.

Наш торговый оборот с рядом Восточных стран (Турция, Персия, Афганистан, З. Китай, Тибет-Тува, Монголия), как общее правило, совершается в безлицензионном порядке.

Точно также в безлицензионном порядке осуществляется обмен почтовыми посылками, а равным образом ввоз и вывоз пассажирского багажа.

Во всех этих случаях полное отсутствие иных регулятивных факторов, в том числе таможенных пошлин, неминуемо привело бы к серьезным провалам монополии внешней торговли, хотя бы в отношении целого ряда товаров потребительского характера.

Далее, в номенклатуре нашего привоза имеются товары, которые являются весьма удобными предметами чисто фискального обложения (напр., чай, предметы роскоши). При нашем стесненном финансовом положении было бы неправильно отказываться от услуг таможенных пошлин (фискального значения).

Однако, этим далеко не ограничивается роль таможенных пошлин в системе монополии внешней торговли.

Система контингентирования далеко не всегда в состоянии правильно разрешить вопросы стимулирования советского производства, коль скоро речь заходит о ввозе товаров, у нас производящихся в недостаточном количестве.

Если, напр., минимальная потребность в отношении данного товара определяется в 1 млн. т, а соответствующая отрасль советской промышленности способна изготовлять всего лишь 700 тыс. т этого товара, то ввоз его из-за границы необходимо контингентировать в размере 300 тыс. т. При безденежном товарообороте такого рода контингентирование могло бы обойтись безо всякого содействия иных регулирующих факторов к полному благополучию данной отрасли производства. Но при хозяйстве денежном, хозрасчетном, этого совершенно недостаточно, т. е. теперь на первый план выступает вопрос о цене на указанный товар. Необходимо уравнивать цены на товар союзного и иностранного производства. Иначе те из потребителей, которые будут удовлетворены из контингентированного ввоза товаров из-за границы, окажутся в преимущественном положении по сравнению с потребителями, вынужденными покупать товар внутреннего производства. Естественно, в результате такого рода экономической и коммерчески неправильной постановки вопроса, каждый из потребителей приложит все усилия к тому, чтобы воспользоваться zahraniчными товарами, и всячески станет избегать дачи заказов на этот

товар нашим предприятиям, которые при отсутствии заказов, не имея достаточной уверенности в сбыте, неизбежно вынуждены будут не только воздержаться от расширения производства, но даже и сокращать его. С другой же стороны, сосредоточение всего спроса (или в подавляющей его части) на иностранном товаре, при ограничении контингента на его ввоз, неизбежно вызовет повышение цен на zahraniчный товар, породит надбавку на нормальную цену. Надбавка эта явится совершенно незаслуженной сверхприбылью, идущей в пользу организации, импортирующей данный товар. Надбавка эта, по сути дела, является ничем иным, как целевой таможенной пошлиной, поступающей лишь в кассу торгующей организации, а не НКФ.

Та же картина наблюдается и в тех случаях, когда на предусмотренный импортным планом товар установлен недостаточный контингент.

Отмеченная нами возможность легкого получения сверхприбыли на импорте zahraniчных товаров породила идею т. н. «комбинированных цен» (среднее между себестоимостью наших и zahraniчных товаров). В данном случае мы имеем стремление использовать вышеуказанную целевую таможенную пошлину для целей своеобразного финансирования соответствующего производства.

Думается, что нельзя назвать здоровым явлением ни один из случаев присвоения той или иной торговой организацией или предприятием незаслуженной сверхприбыли (целевой таможенной пошлины), получаемой не в результате коммерческой изворотливости этих органов, а исключительно благодаря недостаточности ввозных контингентов, устанавливаемых государственной властью, как носительницей монополии внешней торговли, и обуславливаемых или общими народно-хозяйственными интересами (напр., для предметов роскоши), или интересами той или иной отрасли внутреннего производства. Убытки нашего производства, разумеется, не могут определяться количеством ввезенных из-за границы рентабельных товаров, а возможность получения сверхприбылей за счет ввоза рентабельных товаров из-за границы неизбежно будет способствовать подрыву советского производства (убыточного) за счет ввоза иностранной продукции (прибыльного).

Если же указанные, порожденные недостаточностью одного лишь лицензионного, основанного на контингентах, регулирования нашего импорта, целевые таможенные пошлины заменить пошлинами настоящими, поступающими

в кассы НКФ, — мы будем в состоянии изжить и отмеченное нами вредное влияние их на развитие нашего производства; оно окажется вполне защищенным от иностранной конкуренции, а НКФ, получив приращение государственных доходов, сумеет усилить в плановом порядке финансирование наиболее нуждающихся отраслей нашего народного хозяйства.

Из всего изложенного рельефно выдвигается, сколь большое значение приобретают таможенные тарифы и при монополии внешней торговли, сколь важны они для этой самой монополии, сколь необходимы они для наиболее успешного осуществления стоящих перед монополией задач. Таможенно-тарифная политика не противопоставляется у нас монополии внешней торговли, а увязывается с ней; она является подсобным, но вместе с тем и совершенно необходимым мероприятием в общей системе монополии внешней торговли.

2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ СССР

С начала мировой войны русские таможенные тарифы быстро стали терять свое значение, как для защиты отечественной промышленности от иностранной конкуренции, так равным образом и для финансово-политических (торгового баланса) и фискальных интересов. С одной стороны, война предъявляла такие повышенные требования к промышленности, что сбыт всех продуктов фаб.-зав. производства был вполне обеспечен, несмотря ни на какие высокие цены и на низкое качество товара. С другой же стороны, почти весь ввоз целиком предназначался для удовлетворения нужд армии и не мог играть существенной роли ни в деле повышения государственных доходов, ни в деле урегулирования платежных обязательств России по неблагоприятному балансу, ибо сокращение ввоза товаров, предназначенных для ведения войны, было невозможно, а вывоз сводился к минимуму силою обстоятельств, вследствие усиденного спроса, как армии, так и военной промышленности, на сырье и жизненные припасы, составлявшие в довоенное время главные предметы российского вывоза.

Первые годы революции, сопровождавшиеся гражданской войной, окончательно свели на-нет как наш внешний товарооборот, так и всю таможенную систему в целом.

Возобновление торговых сношений с западно-европейскими государствами также на первых порах не вносит никакого оживления в область таможенно-тарифной политики. В первый период советской внешней торговли,

вплоть до заметного проникновения в жизнь основных начал нэпа, наш товарооборот с границей базировался не столько на экспортно-импортном плане, сколько на плановом производстве и распределении продуктов внутри страны, на господстве натурального товарообмена во всей экономике военного коммунизма. Кроме того, наша промышленность и сел. хоз-во были приведены к полному развалу предшествовавшими империалистической и гражданской войнами. Надо было думать не о защите нашего производства от иностранной конкуренции, а об удовлетворении наиболее неотложных, кричащих нужд изголодавшейся страны. Наша внешняя торговля в те времена носила односторонний (значительный привоз при ничтожном вывозе) и почти чисто снабженческий характер.

А т. к. снабжение это совершалось в обстановке фактически натурального товарообмена (почти без участия денег), то, естественно, в эту эпоху вопроса о таможенных тарифах возникнуть не могло.

Впервые вопрос о таможенных тарифах возник у нас в связи с переходом к денежной системе и с необходимостью оздоровления нашего финансового хозяйства. Это случилось в самом конце 1921 г. Возстановление таможенно-тарифной системы первоначально диктовалось исключительно фискальными соображениями. Не имея никаких директив, основанных на анализе нашего производства, не имея никаких сколько-нибудь соответствующих действительности данных о нашем производстве товаров, о его себестоимости, о различных ценах на импортные товары, не имея, одним словом, всего того, без чего невозможно построить покровительственный таможенный тариф, но имея чрезвычайно краткий срок для своих работ (3 месяца), Комиссия по разработке тарифа положила в основу своих работ труды работавшей во время мировой войны комиссии Лангового.

Поэтому, первый наш тариф 14 февраля 1922 г. в большей своей части, как в отношении номенклатуры, так и ставок, повторяет довоенный тариф царского времени. Значительная часть изменений довоенного тарифа, установленных комиссией Лангового, вошла и в тариф 1922 г. Кроме того, были внесены некоторые изменения под давлением по преимуществу потребительских интересов ударнейших отраслей нашего хозяйства (жел.-дор. транспорта, некоторых отраслей сел. хоз-ва и др.).

В общем, в тарифе 1922 г. на первый план были выдвинуты фискальные

соображения. Покровительственные цели преследовались лишь при установлении пошлин для продуктов кожевеной, хлопчатобумажной, льняной и некоторых др. отраслей промышленности, которые к тому времени начали становиться на ноги. Промышленность же металлургическая, каменноугольная, химическая, фармацевтическая, машиностроительная и многие др. оказались или вовсе незащищенными или защищенными лишь в весьма слабой мере. Зато чрезвычайно были повышены все пошлины фискального значения, а в особенности на предметы роскоши.

Понижению, по сравнению с довоенным тарифом, подверглись пошлины на все металлы, на сало (под влиянием жирового голода), на металлические изделия, а именно: на сельскохозяйственные ручные орудия, ручные ремесленные инструменты, на писчебумажный товар и т. д.

Следует отметить, что по фискальным же соображениям в тарифе 1922 г. совершенно отсутствуют беспошлинно пропускаемые товары: на все без исключения ввозимые товары установлены были пошлины, хотя бы в минимальных размерах, нередко имеющих лишь статистическое значение.

За время краткого действия этого тарифа в нем были произведены многочисленные и довольно существенные изменения, исключительно в сторону понижения ставок. Были понижены пошлины на мясо и мясные консервы, масла, парафин, газетную бумагу, тракторы, мешки и т. д.

Так, обр., если несовершенство довоенного тарифа и слабая защита им промышленности, несмотря на высокие покровительственные ставки, были вызваны смещением принципов фискальных и покровительственных (одновременное обложение и сырья и соответствующих фабрикатов), то в тарифе 1922 г. мы наблюдаем смещение принципов покровительственных с фискальными и потребительскими, при чем покровительственные соображения явно отодвигаются на последний план.

Резкий перелом в развитии нашей внешней торговли в 1923 г., свидетельствовавший о начавшемся интенсивном процессе восстановления нашей промышленности (сильнейший рост привоза материалов и изделий, служащих для промышленного потребления и технических целей, при одновременном не менее сильном уменьшении привоза с/стных припасов и предметов личного потребления), не мог не оказать сильнейшего влияния на нашу таможенно-тарифную политику. Несомненно, таможенного тарифа 1922 г. жизненным требованиям промышлен-

ности и сел. хоз-ва выявилось незамедлительно. Уже в течение 1922 г. наш Таможенно-тарифный комитет буквально засыпался многочисленными ходатайствами или о сложении наложенных пошлин, или о частичных изменениях таможенных тарифов. Так обр. под напором живой действительности таможенный тариф подвергся постоянным изменениям и переработке, нередко весьма серьезного свойства.

Вследствие этого, а также в виду намечавшихся в то время переговоров о заключении русско-германского торгового договора, уже в конце 1922 г. было приступлено к общему пересмотру таможенных тарифов.

На сей раз при пересмотре, по возможности, основательно были учтены как полученный за прошлый период внешней торговли опыт, так равным образом и состояние нашего производства и наиболее характерные особенности внешнего товарооборота в условиях монополии внешней торговли. Пересмотр осуществлялся в соответствии со специально разработанными и утвержденными СТО основными положениями нашей таможенно-тарифной политики, которые в общем и целом сводятся к нижеследующему.

Было признано, что основной задачей таможенно-тарифной политики является содействие развитию важнейших отраслей нашего народного хозяйства. Так обр. интересы чисто фискальные на сей раз были отодвинуты на второй план.

«Ставки ввозных пошлин таможенного тарифа должны быть установлены в полном соответствии с началами социалистического протекционизма:

а) они должны быть не выше разности себестоимости одинаковых товаров в СССР и внутри страны импортеров с прибавкой около 10% на покровительство;

б) покровительство должно распространяться на все отрасли союзной промышленности, которые либо объективно доказали возможность своего развития, либо имеют существенное значение в деле обороны страны.

В целях содействия сел. хоз-ву и росту товарооборота в СССР снять или снизить до уровня фискальных ввозные пошлины на те предметы, поддержка импорта которых не вызывается защитой союзной промышленности».

Пересмотренный на указанных основаниях таможенный тариф был утвержден Совнаркомом СССР 8 января 1924 г.

Отличительной особенностью таможенного тарифа 8 января 1924 г., при сравнении его со всеми ранее действовавшими российскими тарифами, яв-

ляется последовательно проведенный принцип льготного (беспшлинного или с весьма низкой пошлиной) привоза всякого рода промышленного сырья и полуфабрикатов; беспшлинного или особо льготного ввоза оборудования для промышленности и сел. хоз-ва, поскольку это оборудование не изготовляется нашей промышленностью; беспшлинного ввоза семян, удобрений и средств для борьбы с вредителями. Наряду с этим весьма значительно повышены пошлины на предметы роскоши и вообще на те товары, без ввоза которых мы можем обойтись. А т. к. эти последние предметы и товары не предусматриваются, за редкими исключениями, нашим импортным планом, то в общем и целом новый тариф по ввозной торговле оказался весьма либеральным по сравнению с тарифом дореволюционным. Следует отметить, что тариф этот, кроме перечисленных льгот, нестрит примечаниями, устанавливающими особо льготные условия (по особым правилам) также и для всех тех товаров, которые одновременно могут привозиться как для широкого потребления, так и для целей промышленности или сел. хоз-ва. Наконец, независимо от этого, Таможенно-тарифный комитет при рассмотрении отдельных ходатайств о снижении или сложении пошлин, как общее правило, с особенной чуткостью относится к справедливым интересам промышленности и сел. хозяйства. В итоге нельзя не констатировать, что основные отрасли нашего народного хозяйства получали по этому тарифу товары на неизмеримо более льготных условиях, в таможенно-тарифном отношении, чем это наблюдалось в дореволюционное время. А по сути дела наш протекционизм в рассматриваемом тарифе выразился не столько в высоких ставках на готовые изделия, сколько в производственных таможенных льготах для нашей промышленности.

Произведенными подсчетами установлено, что

1) за 1908—1912 гг. пошлиной облагалось 95% всего привоза, а беспшлинных товаров ввозилось всего лишь 5%; в то время как в 1924/1925 г. пошлинные товары составляли всего лишь 67%, а беспшлинные 33%;

2) соотношение между ценностью привозных товаров и суммой взвскапных за эти товары таможенных пошлин составляет в 1908—1912 гг. 31,3%, а в 1924/1925 г. — всего лишь 14,1%.

И это несмотря на то, что как раз в этом году было ввезено значительное количество предметов широкого потребления для целей утоления товарного голода.

Однако и этот таможенный тариф, спустя два года после введения его в действие, стал выявлять многочисленные недостатки и несоответствия с живой действительностью.

Прежде всего надо отметить, что ставки этого тарифа определялись в момент (1922 и 1923 гг.), когда наша промышленность лишь начинала восстанавливаться, когда мы, вообще говоря, не могли иметь сколько-нибудь точных данных калькуляций себестоимости производства, когда мы имели лишь весьма скудные сведения о производстве в иностранных государствах. Следовательно, при выработке ставок приходилось руководствоваться или калькуляциями довоенными, или современными весьма неточными, нередко чересчур раздутыми. Это был расцвет периода т. н. «ножниц». За последующее время весьма успешно проведена была кампания по снижению цен на изделия нашей промышленности. Цены на иностранные товары также претерпели сильнейшие изменения.

В результате указанного процесса изменения себестоимости и цен, ставки тарифа 1924 г. оказались не соответствующими поставленной при их выработке задаче — оказывать союзному производству разумное покровительство. Получилось или сверхпокровительство или его отсутствие (смотря по тому, как изменились цены).

В отношении же товаров, у нас не производящихся, но ввозимых для производственных и иных целей различных отраслей нашего народного хозяйства, определено выяснилось, что в данном случае основным ценообразующим фактором на внутреннем рынке является не себестоимость этих товаров, а размер контингента сравнительно с имеющимся спросом на эти товары. Наш импорт, в результате этого, начал подразделяться на товары высокорентабельные (когда контингенты явно не соответствуют имеющемуся спросу), малорентабельные (когда контингенты почти соответствуют спросу) и нерентабельные (когда имеется насыщение рынка данным товаром). Так, обр. малорентабельными и нерентабельными товарами оказались как раз те товары, ввоз которых всячески поощрялся как в лицензионном, так и таможенно-тарифном отношении. И, наоборот, высокорентабельными оказались товары, ввоз которых наименее желателен с точки зрения главных интересов общехозяйственных интересов.

В целях исправления всех замеченных дефектов тарифа 1924 г. НКТоргом был предпринят в конце 1925 г. пересмотр его. Однако, в виду наличия особо кричащих несоответствий и дефектов, пришлось за время пересмотра,

не дожидаясь его окончания, прибегнуть к принятию трех новелл, утвержденных Совнаркомом 5 марта, 15 июня и 9 ноября 1926 г.

Новеллой 5 марта 1926 г. были повышены пошлины по 13-ти статьям тарифа, охватывающим по преимуществу товары, являющиеся предметами посылочного обмена и пассажирского багажа. Эта мера имела в виду водное сжатие широко развившегося внедрения предметов широкого потребления под видом почтовых посылок и пассажирских вещей.

Следующее повышение 15 июня 1926 года касается 23-х статей тарифа, охватывающих предметы т. н. высококорентабельного импорта. Целью этого повышения являлось изъятие в казну путем дополнительного пошленного обложения излишка прибывлей импортных организаций.

Наконец, повышение 9 ноября 1926 г. коснулось 14 статей таможенного тарифа, обнимающих наиболее значительные в импортном плане группы товаров, таможенное обложение которых при современной конъюнктуре допускает повышение.

К концу 1926 г. был окончательно закончен Таможенно-тарифным комитетом пересмотр всего таможенного тарифа. А 11 февраля 1927 г. вновь пересмотренный тариф был утвержден Совнаркомом и вступил в силу, заменив собою как тариф 1924 г., так, равным образом, и последовавшие за период действия этого тарифа частичные изменения и новеллы.

3. ОБЩИЙ ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ ПО ПРИВОЗНОЙ ТОРГОВЛЕ

а) Товары, разрешенные к привозу

Ныне действующий таможенный тариф по привозной торговле от 11 февраля 1927 г. состоит из двух разделов: в разделе «А» речь идет о «товарах, разрешенных к привозу», в раздел «Б» включены все «товары, запрещенные к привозу».

Товары, разрешенные к привозу, разбиты по нижеследующим 11 группам:

- Группа I. Пищевые и вкусовые продукты ст.ст. 1-32.
- » II. Животные, животные продукты и изделия из животных продуктов ст.ст. 33—47.
- » III. Лесной товар, деревянные и коряжные изделия, растения всякие и семена растений ст.ст. 48—54.
- » IV. Строительные материалы минерального происхождения и изделия из них ст.ст. 55—67.

- Группа V. Топливо минеральное, асфальты, смолы и продукты их обработки ст.ст. 68—79.
- » VI. Материалы и продукты хим. производства ст.ст. 80—135.
- » VII. Руды, металлы и всякого рода изделия из металлов ст.ст. 136—165.
- » VIII. Предметы электротехн. и точн. механики ст.ст. 166—173.
- » IX. Писчебумажный товар и производ. печати ст.ст. 174—178.
- » X. Вредильные материалы и изделия из них ст.ст. 179—209.
- » XI. Товары, не вошедшие в предыдущие группы ст. 210—219.

Хотя в качестве основной директивы для пересмотра тарифа Совнаркомом были сохранены прежние положения: «ставки ввозных пошлин таможенного тарифа должны быть установлены в полном соответствии с началами социалистического протекционизма», однако, фактически по своему содержанию ставки нашего тарифа могут быть разбиты на несколько совершенно различных категорий:

- 1) товары, пропускаемые беспошлинно,
- 2) товары с покровительственной эффективной пошлиной,
- 3) товары с покровительственной фиктивной (за отсутствием привоза) пошлиной,
- 4) товары с фискальной пошлиной,
- 5) товары со сверхфискальной пошлиной (высокорентабельный импорт).

Категория товаров, пропускаемых беспошлинно, по сравнению с тарифом 1924 г. сильно урезана.

Отличительной особенностью прежнего нашего тарифа надо считать пассивное покровительство промышленности и сел. хоз-ву. Покровительство это оказывалось не столько охранительными пошлинами на изделия, сколько при помощи многочисленных льгот, которые применялись, в изъятие из общих ставок, к товарам, привозимым для удовлетворения производственных нужд промышленности и сел. хоз-ва. Охранительные пошлины на изделия устанавливались (за отсутствием точных калькуляций) предположительно, в расчете на скорое осуществление восстановительного процесса. Поэтому пошлины эти в одних случаях (напр., по группе «руды, металлы и всякого рода изделия из металлов») были в несколько раз уменьшены, ибо в начальном периоде восстановительного процесса себестоимость нашей продукции была необычайно высока, в других случаях (напр., предметы роскоши) пошлина носила заведомо запретительный характер.

Для целей поощрения сел. хоз-ва был установлен беспошлинный привоз для нижеследующих товаров:

- 1) кормовые средства для животных, представляющие отбросы или побочные продукты производства;
- 2) животные живые;
- 3) природные удобрительные вещества (гуано, птичий помет, кость сырая, кроме молотой);
- 4) суперфосфаты;
- 5) буквовая клепка для маслодела;
- 6) семя;
- 7) воск для прививки деревьев и гусеничный клей;
- 8) стабсбургские и альзасские калийные соли;
- 9) фосфораты немолотые;
- 10) чилийская селитра;
- 11) обыкновенная селитра (азотнокислый калий);
- 12) азотнокислая известь (норвежская селитра);
- 13) препараты для предупреждения и лечения болезней виноградной лозы и плодовых деревьев и для борьбы с вредителями растений;
- 14) жней-сноповязалки;
- 15) жней с самообращивающим прибором;
- 16) паровые плуги;
- 17) сложные железные молотилки;
- 18) сложные паровые молотилки;
- 19) сенокосилки и косилки грабли;
- 20) сортировки для травяных семян;
- 21) сортировки со спиральными проволочными цилиндрами;
- 22) сортировки для картофеля;
- 23) машины для разбрасывания порошкообразных удобрений;
- 24) pulverизаторы, мехи и инжекторы для виноградников и деревьев;
- 25) дробилки для винограда;
- 26) непрерывно действующие виноградные прессы;
- 27) центробежные слишкоотделители (сепараторы);
- 28) триеры и дисковые борозы;
- 29) некие вновь изобретаемые или усовершенствованные с.-х. машины и орудия для опытных станций и музеев;
- 30) запасные части к с.-х. машинам, пропускаемым беспошлинно;
- 31) всякие приборы и аппараты для борьбы с вредителями в сел. хоз-ве;
- 32) тракторы;
- 33) специальные моторные комплекты и специальные орудия к тракторам;
- 34) моторные плуги, запасные части и принадлежности к ним;
- 35) тракторные плуги;
- 36) тракторные косилки;
- 37) дисковые борозы к тракторам;
- 38) бечева (шпагат) из манильской пеньки для жней-сноповязалок;
- 39) полотнища для сноповязалок и сортировок.

Кроме того, на прочие орудия сел. хоз-ва (как, напр., на косы), даже изготовлявшиеся нашей промышленностью, были установлены специально пониженные ставки (вдвое или втрое

ниже уровня, необходимого для защиты отечественного производства).

Перечисленные льготы оказали сильнейшее влияние на восстановительный процесс нашего сел. хоз-ва, на успешное проникновение в деревню с.-х. машин, удобрений, средств для борьбы с вредителями и прочих предметов и материалов, способствующих культурному и хозяйственному подъему сел. хоз-ва.

Столь интенсивно использованы эти льготы нашим сел. хоз-вом, показывают нижеследующие данные импорта материалов и изделий с.-х. назначения за последние два операционных года (годы действия рассматриваемого таможенного тарифа):

Привоз товаров с.-х. назначения (в тыс. руб.)		
	1924/25 г.	1925/26 г.
Беспошлинно	25.168,5	32.739,3
и $\frac{1}{2}\%$ к общ. итогу	63	87
С пошлиной	14.638,5	24.494,7
и $\frac{1}{2}\%$ к общ. итогу	37	43
Всего	39.747,0	57.254,0
и $\frac{1}{2}\%$ к общ. итогу	100	100

Так, обр. в 1924/25 г. почти две трети, а в 1925/26 г. свыше половины всего привоза для нужд сел. хоз-ва приходится на беспошлинно-пропускаемые товары.

В новом таможенном тарифе беспошлинный привоз сохранен лишь для нижеследующих товаров с.-х. назначения:

- 1) кормовые средства для животных, представляющие отбросы или побочные продукты производства;
- 2) животные живые;
- 3) природные удобрительные вещества;
- 4) буквовая клепка для маслодела;
- 5) семя;
- 6) воск для прививки деревьев и гусеничный клей;
- 7) чилийская селитра;
- 8) суперфосфаты для нужд хлебопечения;
- 9) препараты для предупреждения и лечения болезней виноградной лозы и плодовых деревьев и для борьбы с вредителями растений;
- 10) уборочные машины для кукурузы и специальные машины для молжорации;
- 11) некие вновь изобретаемые или усовершенствованные с.-х. машины и орудия для опытных станций и музеев;
- 12) семена для опытных станций;
- 13) всякие приборы и аппараты для борьбы с вредителями в сел. хоз-ве;
- 14) сложные с.-х. машины, не изготовляемые в СССР;
- 15) тракторы;
- 16) специальные моторные комплекты и специальные орудия к тракторам;
- 17) моторные плуги, запасные части и принадлежности к ним;
- 18) тракторные плуги;
- 19) тракторные косилки;
- 20) дисковые борозы к тракторам.

Все остальные льготы отменены (на суперфосфаты, фосфориты, бечеву, подстилка для сноповязалок и др.) вследствие развития советского производства, которое в настоящее время уже быстрыми шагами приближается к возможности удовлетворения своими силами наиболее существенных нужд сел. хоз-ва. Бесплатный привоз для перечисленных товаров, ныне частично или полностью изготавливаемых нашей промышленностью, мог бы существенно повредить советскому производству.

Насколько существенные изменения вносит новый тариф, показывает сравнение стоимости привоза за последние два года по льготам таможенного тарифа 1924 г. и по тем из них, которые сохранились в новом тарифе:

Бесплатный привоз (в тыс. руб.)

Льготы таможен. тарифа	1924/25 г.	1925/26 г.
По льготам, предусмотренным в таможенном тарифе 1924 г.	25.108,5	32.749,3
По льготам, предусмотренным в таможенном тарифе 1927 г.	13.270,1	18.664,9

Следовательно, новый тариф приблизительно вдвое уменьшает льготы для сел. хоз-ва. Будем надеяться, что наша развивающаяся промышленность с избытком покроет этот ущерб, благодаря снижению цен на наши фабрики, в результате перехода на массовое производство и массовый сбыт своей продукции.

Еще более многочисленные и многообразные льготы предоставлялись по тарифу 1924 г. материалам и изделиям для промышленного потребления и технических целей.

Слабые торговые связи СССР с границей, валютные и иные затруднения для широкого ввоза к нам иностранных фабрикатов, незначительные контингенты допускаемых к привозу по импортному плану товаров, а, главное, сравнительно ничтожная продукция советского производства при весьма высоком спросе на товары, — все это приводило к выводу, что основной потребностью нашей промышленности являлось максимальное льготное получение промышленного сырья и оборудования для нашего производства. Об успешном сбыте наших фабрикатов при существовавших условиях рынка, как общее правило, заботиться особенно не приходилось.

Таможенным тарифом 1924 г. предусматривались нижеследующие льготы для нашей промышленности (бесплатный ввоз):

- 1) рисовая сечка для производства крахмала;
- 2) чайные высеки для фабричного производства кофеина;

- 3) кожа и шкуры невыделанные, с волосом;
- 4) кора пробкового дерева;
- 5) копра;
- 6) растения и части растений для фабричного производства алкалоидов;
- 7) мед в кусках;
- 8) уголь каменный;
- 9) проклеенные резиной ткани для кардент;
- 10) сера и серный цвет;
- 11) сырой антимоний (сернистая сурьма), окись сурьмы неочищенная;
- 12) бериллы минералы: бура сырая неочищенная (боракс, тинкал);
- 13) стронцианит и целестин природные;
- 14) хлористый магний неочищенный;
- 15) шпорокитовые барий, натрий и калий;
- 16) дубильные вещества всякие естественные;
- 17) руды металлические и минеральные;
- 18) олово и пингвах, свиных, прутых, стружках и лому;
- 19) гуртлей или типографский металл;
- 20) медные сетки для писчебумажных фабрик;
- 21) медная проволока, покрытая гуттаперчей, для изготовления подводных кабелей;
- 22) драги, экскаваторы и части их и др. приборы для золотого и платинопрмышленности;
- 23) воздушные калорические двигатели;
- 24) зубострогательные станки для конических шестерен;
- 25) шаровые мельницы;
- 26) рубчатые и плоские пилы для камнедробилок;
- 27) зубчатые машины и перфораторы;
- 28) разные машины для спичечной промышленности;
- 29) самочерпающие бумагоделательные машины;
- 30) станки для алмазного бурения;
- 31) маслобойные прессы системы «Андерса и Шнейдера»;
- 32) стальные терочные пилы для картофельных терок в лентах и пластинках;
- 33) осадочные центрифуги для крахмала;
- 34) трубки Перкинса для хлебопекарных печей;
- 35) тестомесильные, тестомешальные и хлебоформовочные приводные машины;
- 36) гидравлические вулканизационные прессы для изготовления приводных режней и резиновых пластин;
- 37) типографские и литографские машины;
- 38) бумагорезальные машины;
- 39) ваберные машины «Линотип», «Монотип» и «Типограф»;
- 40) проволокоплетильные машины;
- 41) литейные машины;
- 42) слюдяные машины;
- 43) машины для фабричного прядения и кручения хлопца, шерсти, льна, шелка, дубяных волокон;
- 44) вязальные машины;
- 45) ситцепечатные печатные машины;
- 46) строгальные машины;

- 47) круглые пилы для пильных джиров и джигеров;
- 48) деревообрабатывающие станки;
- 49) специальные машины для нефтяной промышленности;
- 50) машины для механической выработки оконного стекла и отекальных изделий;
- 51) части с.-х. машин для заводов, изготовляющих с.-х. машины;
- 52) тряпье для бумажных тканей;
- 53) шеджовый газ для медных труб;
- 54) ткани для карболит.

Кроме того, некоторые товары, специально предназначенные для промышленного потребления, пропускались по особым, сильно пониженным ставкам:

1) китайские земляные орехи для маслобойных заводов (90 коп. со 100 кг вместо 18 руб.);

2) какао для фабричного производства теобромна:

а) сырое — со 100 кг 5 руб. (вместо 100 руб.),

б) жареное — со 100 кг 7 руб. (вместо 175 руб.);

3) карды и кардоленты для хлопчатобумажной промышленности за 1 кг 37 коп. (вместо 2 руб. 44 коп.);

4) шерстяные и полушерстяные ткани и сукна для фабрик и заводов, бесконечные шерстяные полотна для фабрик, салфетки для прессов и фильтров — за 1 кг 73 коп. (вместо 6 р. 50 к. — 8 р. 50 к.).

В результате всех перечисленных льгот, наша промышленность получила возможность в процессе своего восстановления и переоборудоваться на наиболее льготных условиях, а в дальнейшем, работая на дешевом сырье, значительно снизить себестоимость продукции.

Выгоды промышленности от указанных льгот выражаются в следующих цифрах:

Привоз для промышленности (в тыс. руб.)

Группы	1924/25 г.	1925/26 г.
1) Оборудование и орудия производства:		
а) беспошлинно в со льготной пошлиной	31.941	51.373
в $\frac{1}{10}$ % к общ. иту	64,6	63,5
б) с пошлиной	15.973	29.180
в $\frac{1}{10}$ % к общ. иту	32,4	36,5
в) всего	47.914	80.553
в $\frac{1}{10}$ % к общ. иту	100,0	100,0
2) Сырье, полуфабрикаты и вспомогательные материалы:		
а) беспошлинно в со льготной пошлиной	30.256	40.577
в $\frac{1}{10}$ % к общ. иту	9,2	10,6
б) с пошлиной	297.224	349.369
в $\frac{1}{10}$ % к общ. иту	99,8	89,4
в) всего	327.486	380.746
в $\frac{1}{10}$ % к общ. иту	100,0	101,0

Результат получается различный для оборудования и сырья. Две трети оборудования и орудий производства привезены за истекшие два года действия таможенного тарифа 1924 г. беспошлинно или с сильно пониженной

пошлиной. Что же касается сырья, то, хотя по общему тарифу процент беспошлинно привезенных товаров является сравнительно невысоким, однако, фактически большая часть сырья была привезена беспошлинно благодаря дифференциальному Мурманскому тарифу (см. ниже).

По новому таможенному тарифу большинство из перечисленных льгот для промышленности отменено. Причины этой отмены коренятся, во-первых, в том обстоятельстве, что на ближайший период времени ударной задачей является налаживание производства средств и орудий производства, которое и сейчас уже нуждается в защите от иностранной конкуренции (отмена льгот на оборудование), а, во-вторых, закончив восстановительный процесс, наши сел. хоз-во и добывающая промышленность идут быстрыми шагами по пути увеличения продукции добывания промышленного сырья до уровня полного удовлетворения потребностей нашей промышленности (отмена или уменьшение льгот на сырье).

Беспошлинный привоз для нужд промышленности по тарифу 11 февраля 1927 г. сохранен лишь в отношении следующих немногочисленных товаров:

- 1) рисовая сечка для производства крахмала,
- 2) мел в кусках,
- 3) синеродистый барий, натрий и калий,
- 4) дубильные вещества всякие естественные,
- 5) тряпье для бумажных фабрик,
- 6) приборы и аппараты для горноспасательных станций,
- 7) материалы, полуфабрикаты и изделия, необходимые для постройки, ремонта, оборудования и снаряжения судов.

Все остальные, ранее пропускавшиеся беспошлинно, товары ныне обложены той или иной пошлиной в целях защиты нашего производства от иностранной конкуренции или вследствие высокой рентабельности ввозимого товара благодаря незначительным контингентам привоза. Надо сказать, что из оставленных льгот реальное значение имеют лишь дубильные вещества, ввоз которых осуществлялся в значительных размерах, остальные же товары или вовсе к нам не ввозились за последние годы (рисовая сечка, мел) или ввозились в ничтожных количествах (барий, натрий и калий, тряпье).

Так обр. наша промышленность почти полностью лишается всех тех льгот, которые были для нее установлены таможенным тарифом 1924 г.

Остальные случаи беспошлинного привоза по таможенному тарифу 1924 г. касались или интересов здравоохранения (хинин), или культурно-просвети-

тельных (предметы для учебных и научных целей, книги и издания на иностранных языках, вещи для музеев, коллекций или кабинетов), или торговых (образчики разных изделий и материалов).

Все эти льготы сохранены и в таможенном тарифе 1927 г.

Однако, наш обзор льгот по тарифу 1924 г. был бы далеко не полным, если бы мы, хотя бы вкратце, не коснулись практики Таможенно-тарифного комитета за период действия тарифа 1924 г. Ибо, кроме перечисленных льгот, по тем же мотивам, по которым установлены были многочисленные льготы по тарифу, а также под влиянием резкого товарного голода, Таможенно-тарифный комитет в процессе применения тарифа допускал многочисленные изъятия, освобождая те или иные импортные товары по отдельным ходатайствам от уплаты таможенных пошлин.

Насколько значительны были эти изъятия, показывает нижеследующая таблица:

Привоз и сложение пошлин (в тыс. руб.)

	1924/25 г.	1925/26 г.	Среднее за 1925—1927 г.
Всего привезено	643.772	673.677	674.935
Причтлось пошлины по тарифу	171.915	221.173	273.876
Воснако и погашено пошлины	83.797	133.998	273.876
Сложено пошлины Обложение по тарифу в % от цены	83.118	87.175	—
Фактическое обложение в % от цены	26,7	32,8	31,3
	13,8	19,9	31,3

Эта таблица весьма показательна.

В 1924/25 г. по отдельным ходатайствам было сложено около половины из всех причитающихся пошлин, а в 1925—1926 г. — свыше 40%. Процент этот дает понижение по сравнению с 1924—1925 г. лишь потому, что уже с середины 1925/26 операционного года было предпринято значительное частичное повышение пошлин, а в отношении изъятий была намечена и проводилась в жизнь жесткая линия отклонения ходатайств. Наше таможенно-тарифное обложение по тарифу 1924 г. было значительно ниже довоенного, а благодаря многочисленным изъятиям процент обложения импортных товаров понизился в 2½ раза по сравнению с довоенным. 1925/26 г. дает значительное повышение процента обложения как по тарифу, так и фактического. Однако, фактическое обложение и в этом году в полтора раза отстает от довоенного. Так, образ наш таможенный тариф, сугубо-протекционистский по своей идее, под влиянием многочисленных льгот промышленным и с.х. потребителям интересам, а также под влиянием потребностей товарного голода, фактически оказался весьма либеральным.

Интересно распределение льготных скидок с пошлины по отдельным товарам (по отдельным постановлениям Таможенно-тарифного комитета) в 1925/26 г.

Название товара	Сумма сложенных пошлин (в тыс. руб.)
1. Материалы и изделия для промышленного потребления и технических целей	11.800
2. Материалы и изделия с-х назначения	789
3. Предметы и изделия широкого потребления	75.423
В том числе:	
а) ткани бумажные	65.314
б) сахар	3.565
в) ткани шерстяные	1.567
4. Прочие товары	33
Всего	88.075

Главная масса льготных скидок по части взимания таможенных пошлин приходится на предметы широкого потребления, ввоз которых, как известно, был вызван «товарным голодом» и осуществлялся в порядке «целевого импорта». Следовательно, осуществлявшееся Таможенно-тарифным комитетом сложение пошлин принадлежит в подавляющем большинстве случаев к явлению временного порядка.

Обращаясь к товарам, обложенным покровительственной реально действующей пошлиной в размере разницы в себестоимости нашего и иностранного производства с надбавкой некоторого процента на покровительство, следует прежде всего отметить, что в этой категории пошлин преобладающее значение принадлежит пошлинам, защищающим различные отрасли нашей промышленности. Аграрные покровительственные пошлины играют сравнительно слабую роль в нашем тарифе и обременяют лишь немногочисленные статьи.

Новый таможенный тариф, в отличие от тарифа 1924 г., решительно становится на путь активного покровительства нашей промышленности в полном соответствии со стоящими перед СССР задачами индустриализации страны. Вместо предоставления льгот производственно-потребительским интересам промышленности (как это было по тарифу 1924 г.), ныне на первый план выдвигается задача по оказанию содействия промышленности в области развращения массового производства и в обеспечении рынка сбыта для фаб.-зав. продукции, в защите наших фабрикаторов, производимых еще в недостаточном количестве, от конкуренции иностранных фабрикаторов, которые мы вынуждены еще ввозить из-за границы.

Поэтому большая часть покровительственных пошлин в тарифе 1927 г. исчислена на основании действительных калькуляций, в размере разницы себестоимости нашего и иностранного

производства с надбавкой 5—10% на покровительство.

В результате, по сравнению с тарифом 1924 г., мы имеем значительное повышение пошлин, установление пошлин в некоторых случаях, вместо беспошлинного привоза по тарифу 1924 г., а в некоторых, правда, пока редких случаях — понижение пошлины (когда наше производство вполне вывело свою конкурентоспособность с производством иностранным).

Сохранены покровительственные пошлины в прежних размерах для ниже следующих товаров:

- 1) селди и треска вяленые, соленые и копченые (9 руб. за 100 кг);
- 2) парафин (20 руб. за 100 кг);
- 3) вазелин (40 руб. за 100 кг);
- 4) кальций карбид (25 руб. за 100 кг);
- 5) медь, алюминий (37 руб. за 100 кг);
- 6) вези (55 руб. за 100 кг);
- 7) часовой товар (от 1 руб. до 40 руб. за шт.);
- 8) асбест и изделия из него (от 3 до 150 руб. за 100 кг);
- 9) свинец и цинк (1 р. 80 к. за 100 кг).

Уменьшены пошлины для следующих товаров:

- 1) голубя неочищенный (до 5 руб. за 100 кг);
- 2) охотничьи оружие (до 5 руб. за 1 кг);
- 3) лопаты, заступы, грабли, метки, кирки, пилы (до 14 руб. за 100 кг);
- 4) бумажная масса (до 1—6 руб. за 100 кг).

Вновь установлены покровительственные пошлины на следующие, ранее пропускавшиеся беспошлинно, товары:

- 1) фосфаты немолотые (25 коп. за 100 кг);
- 2) суперфосфаты (1 руб. 50 коп. за 100 кг);
- 3) уголь каменный (60 коп. за 100 кг);
- 4) олово (10 руб. за 100 кг);
- 5) разного рода неизготовляемые в СССР машины (6 руб. за 100 кг).

Повышены пошлины по сравнению с таможенным тарифом 1924 г. на следующие товары:

- 1) клей всякий (до 20—200 руб. за 100 кг);
- 2) рыбий жир (до 28 руб. за 100 кг);
- 3) кожи выделанные (до 1—8 руб. за 1 кг);
- 4) обувь всякая (до 25—50 руб. за 1 кг);
- 5) приводные ремни (до 2 руб. 50 коп. за 1 кг);
- 6) катушки для ниток (до 45 руб. за 100 кг);
- 7) зерноа мельничные (до 1 руб. 50 коп. за 100 кг);
- 8) вискоза, галацит и целлулоид (до 100 р. за 100 кг);
- 9) шлифовальные и полировальные вещества (от 6 до 100 руб. за 100 кг);
- 10) искусственные точильные, шлифоваль-

ные, полировальные и т. п. изделия (разн.);

- 11) угольные фермовочные изделия для электротехники (до 1—500 руб. за 100 кг);
- 12) стеклянные изделия (12—360 руб. за 100 кг);
- 13) нафталин очищенный (25—35 руб. за 100 кг);
- 14) гарпунс (8 руб. за 100 кг);
- 15) скипидар (20 руб. за 100 кг);
- 16) резинные изделия (разн.);
- 17) сода (4—9 руб. за 100 кг);
- 18) медный купорос (20 руб. за 100 кг)¹⁾;
- 19) продукты химического производства (разн.);
- 20) косметика и мыло (разн.);
- 21) краски и красильные вещества (разн.);
- 22) черные металлы (разн.);
- 23) горелки ламповые (1 руб. 10 коп. за 1 кг);
- 24) медные изделия (разн.);
- 25) чугунные, стальные и железные изделия (разн.);
- 26) жестяные изделия, в том числе коньки и железная эмалированная посуда (разн.);
- 27) проволока всякая (разн.);
- 28) булавки и проволочные изделия (65 р. за 100 кг);
- 29) гвозди проволочные (40 руб. за 100 кг);
- 30) канаты и троссы железные и стальные (58 руб. за 100 кг);
- 31) карды и кардоленты (450 руб. за 100 кг);
- 32) карды и кардоленты для хлопчатобумажной промышленности (450 руб. за 100 кг);
- 33) иглы швейные (12 руб. 50 коп. за 1 кг);
- 34) иглы для швейных машин (12 руб. 50 коп. за 1 кг);
- 35) ножевой товар (10 руб. за 1 кг);
- 36) косы (17 руб. за 100 кг);
- 37) инструменты для ремесла (75—150 руб. за 100 кг);
- 38) машины (разн.);
- 39) динамо и электродвигатели (разн.);
- 40) с.-х. машины простые (7 руб. за 100 кг)²⁾;
- 41) электрические лампочки (700—1.250 р. за 100 кг);
- 42) электрические аппараты и принадлежности (разн.);
- 43) бумага и картон (разн.);
- 44) пряжа бумажная (разн.);
- 45) пряжа шерстяная (разн.);
- 46) ткани бумажные (разн.);
- 47) льняные и пеньковые изделия (разн.);
- 48) шелковые и полупшелковые ткани (разн.);
- 49) шерстяные ткани и изделия (разн.);
- 50) вязаные изделия (разн.);
- 51) луговицы (12—30 руб. за 1 кг);
- 52) карандаши (3 руб. за 1 кг);
- 53) ленты для пишущих машин (9 руб. 50 коп. за 1 кг).

¹⁾ Впоследствии отменена. Собр. зак., № 58, ст. 541, 1927 г.

²⁾ Впоследствии снижена до 5 руб. Собр. зак. № 7, ст. 60, 1924 г.

Все перечисленные предметы и материалы в настоящее время, в том или ином размере, изготавливаются нашей промышленностью. Некоторые производства возникли совсем недавно (как, напр., ленты для шнуровых машин и ламповые горелки). Иные почти достигли уже размеров, необходимых для полного удовлетворения внутренней потребности (как, напр., электрические лампочки, резиновые изделия и др.). Иные же лишь начинают разворачиваться и имеют лишь в будущем широкие перспективы (каковы, напр., олово, свинец, цинк, гарпун и др.).

Все промышленно-покровительственные пошлины охватывают всего лишь 88 статей нашего нового таможенного тарифа из общего количества 219 статей.

Удельный вес этих статей в нашем импорте составлял в 1924/25 г. 34,4% (на сумму 221.427 тыс. руб. при всем привозе 643.772 тыс. руб.) и в 1925/26 г. — 47,3% (на сумму 322.634 тыс. руб. при всем привозе 673.677 тыс. руб.).

Так, обр. свыше $\frac{1}{3}$ в 1924/25 г. и около $\frac{1}{2}$ всего привоза в 1925/26 г. приходится на перечисленные покровительственные статьи. Столь значительный привоз по этим статьям объясняется, с одной стороны, т. н. товарным голодом, а с другой стороны — слабым развитием у нас производства высших сортов многих необходимых изделий.

Наряду с промышленными пошлинами у нас имеются также и аграрные покровительственные пошлины.

Сохранены аграрные пошлины 1924 г. на следующие товары:

- 1) табак (2 руб. 25 коп. за 1 кг);
- 2) стуженое молоко (15 коп. за 1 кг);
- 3) шипши пореянные (2 руб. за 1 кг);
- 4) шаж (коконы) — (6 руб. за 100 кг).

Повышены пошлины на:

- 1) хмель (до 7 руб. за 1 кг);
- 2) молоко натуральное (до 5 коп. за 1 кг);
- 3) сало животное (до 8—60 коп. за 1 кг);
- 4) воск пчелиный (до 60—100 руб. за 100 кг);
- 5) кожи невыделанные (до 6—9 руб. за 100 кг);
- 6) шкуры овечьи, козы и мерлушка невыделанные (до 50 руб. за 100 кг);
- 7) луковицы цветочные (до 20 руб. за 1 кг);
- 8) хлопек (до 21 руб. за 100 кг);
- 9) джут и кенаф (до 12 руб. за 100 кг);
- 10) шерсть (до 30 руб. за 100 кг).

Вновь установлена пошлина на манильскую пеньку (12 руб. за 100 кг).

Кроме того, повышены пошлины специально для поощрения соответствующих отраслей сел. хоз-ва на нижеследующие товары:

- 1) растительные масла со специальной целью замены привозного сырья оте-

чественным (до 10—200 руб. за 100 кг);

- 2) дубильные экстракты (до 13 р. 50 к. за 100 кг) с целью поощрения добычи отечественных дубильных веществ (привоз дубильного коры, благодаря громозкости, шерошавости, немытую);

- 3) трилья шерстяные (до 30 руб. за 100 кг) в соответствии с пошлиной на шерсть нечесаную, немытую.

Привоз по этой категории товаров (с аграрно-покровительственной пошлиной), с малым количеством наименований, представляется, однако, весьма значительным как по сравнению с общим привозом, так и по сравнению с промышленно-покровительственными товарами.

Распределение привоза по группам (в тыс. руб.)

Группы	1924/25 г.	1925/26 г.
1. Товары с промышленно-покровительственными пошлинами	221.427	322.634
в %/о к общ. итогу	34,4	47,9
2. Товары с аграрно-покровительственными пошлинами	198.313	187.716
в %/о к общ. итогу	30,8	27,8
3. Общий привоз товаров с покровительственными пошлинами (п. 1 + п. 2)	419.740	510.350
в %/о к общ. итогу	65,2	75,7
4. Весь привоз	643.772	673.677
в %/о к общ. итогу	100,0	100,0

Так, обр. на товары с покровительственной пошлиной приходится от $\frac{1}{2}$ до $\frac{3}{4}$ всего нашего привоза. В отношении этих-то товаров и должна сыграть свою подсобную роль таможенная пошлина.

Не имея возможности покрывать внутренним производством всю потребность СССР во всех этих товарах, мы вынуждены привозить недостающие контингенты из-за границы. Необходимо, чтобы этот привоз более дешевых, а большей частью и лучших по качеству, товаров не только не отразился губительно на нашем производстве, но даже обеспечил полную возможность быстрого расширения нашего производства. Для этого надо создать для советских фабрикатов и сырья более выгодные условия сбыта по сравнению с условиями сбыта иностранных товаров. Эту-то роль и должны выполнить таможенные пошлины.

Далее следует наиболее обширная категория статей нашего нового таможенного тарифа (около половины всех статей — 100 из 219), по которым установлены покровительственные пошлины (по способу исчисления), фактически не играющие никакой покровительственной роли и являющиеся по существу фиктивными, действующими.

Таковыми фиктивными пошлинами обложены:

- а) товары, советское производство или добытые которых в полне по-

крывает внутреннюю потребность (как, напр., кондитерские изделия, спирт и спиртные напитки, пиво, минеральные воды, уксус, изделия из волоса и шетинны, кожаные изделия, стеклянные изделия, листовое стекло, сургуч, мыльняк, железный купорос, мыла, свечи, сажа, лаки, краски миниатюрные, взрывчатые вещества, ртуть, вагоны, ткани разные, носильное белье и платье и некоторые др.);

б) товары, изготавливаемые и добываемые в СССР в избыточном количестве и являющиеся предметом нашего экспорта (как, напр., мука, крупа, овощи, грибы, горчица, цикорий, сахар, мед, мясные продукты, рыба и икра, соль, рога и копыта, волос, пух и перо, лесной товар, цемент, нефть и нефтепродукты, озокерит и церезин, спички, сантолин, шерстяные ковры и др.);

в) товары, ввоз которых, служа потребностям роскоши, является излишним (как, напр., крабы, омары, раки, креветки, моллюски, черепахи и пр., фаянсовые и фарфоровые изделия, золото, серебро, платина и изделия из них, шелк и шелковые ткани, тесьма, кружева, вышивки, камни драгоценные, жемчуг, кораллы, перья для украшения, искусственные цветы, трости и др.).

Несмотря на многочисленность этих товаров, ввоз их в СССР занимает совершенно ничтожное место в общем нашем привозе: в 1924/25 г. он составил в общей сложности всего лишь около 4½ млн. руб. (не считая вызванного голодом привоза муки на 61.210 т. руб. и сахара для резектора на сумму 30.696 тыс. руб.); в 1925/26 г. товаров этих привезено всего на сумму около 5¼ млн. руб. (не считая привоза муки на 604 тыс. руб. и сахару на 5.353 т. р.).

Следует отметить, что значительная доля указанного привоза была осуществлена под видом «целевого импорта» (кроме муки и сахару, также кожаные изделия, стеклянные изделия и листовое стекло, носильное белье и платье и некоторые др.).

Пошлина на все указанные товары, в сущности говоря, установлена «на всякий случай» и не имеет сколько-нибудь серьезного значения. Хотя пошлины эти и исчислены по всем правилам протекционизма (т. е. в размере разницы между нашей и зарубежной себестоимостью товаров), однако, при монополии внешней торговли с ее лицензионной системой, они не оказывают никакого влияния на наш импорт (за исключением пассажирского багажа и почтовых посылок в отношении некоторых из этих товаров).

Поскольку в данном случае, как общее правило, речь идет о полном запрете привоза перечисленных товаров, в которых СССР не нуждается, по-

скольку лицензионная система является всеобъемлющим и единственно-реальным регулятором импорта этих товаров. Пошлину на них можно было бы и не устанавливать, если бы у нас, помимо привоза по лицензиям, не существовало привоза вещей в пассажирском багаже, в виде почтовых посылок, а также для нужд концессионных предприятий.

Следующую категорию составляют товары, обложенные обычной фискальной пошлиной. Это по преимуществу предметы широкого потребления (рис, фрукты, пряности, кофе, чай, парфюмерия и косметика, галантерея и всякие предметы роскоши). Однако, слишком недостаточные импортные контингенты на эти товары вызвали к жизни высокую их рентабельность. Установленные тарифом 1924 г. пошлины на эти товары, как показал опыт, оказались слишком ничтожными по сравнению с теми наценками к нормальной себестоимости, которые практиковались нашими торгующими организациями. Поэтому, к тарифу 1927 г. товары эти обложены, так сказать, сверхфискальной пошлиной, стремящейся изъять в кассу НКФ большую часть получающихся от сбыта этих товаров сверхприбылей.

Та же высокая рентабельность (за недостаточностью импортных контингентов) вызвала к жизни обложение высокой фискальной пошлиной целого ряда товаров, которые прежде (по тарифу 1924 г.) или вовсе освобождались от пошлины или были обложены сравнительно ничтожной пошлиной.

К таким товарам относятся, прежде всего, пропускавшиеся ранее беспошлинно: кора пробкового дерева, копра, сера, борные минералы, сурьма и антимоний. Все эти товары у нас не добываются и ввозятся для промышленных целей. Однако, продажная цена на них на внутреннем рынке установилась столь высокая, что представляется совершенно безболезненным для интересов промышленности обложение их пошлиной (за счет уменьшения сверхприбылей торгующих органов).

То же самое следует сказать и о некоторых из низкопошлинных товаров, сделавшихся высокорентабельными под влиянием недостаточных контингентов из них по импортному плану. К такому относятся: маслины и оливки, обувь, каучук, гуттаперча, балата, эфирные и благовонные масла, кремни для зажигалок, бритвы и ножи для бритья, пишущие машины, автомобили, мотоциклы, велосипеды, вязаные, плетеные и бамбуковые изделия и материалы, принадлежности для живописи, письма и рисования и некоторые др.

Так, обр., ныне установленные высокие фискальные пошлины являются

целиком порождением системы монополии внешней торговли, как результат недостаточных контингентов, устанавливаемых по импортному плану, и жесткой лицензионной политики. Изъятие хотя бы части сверхприбылей, получаемых при импорте всех этих высокорентабельных товаров, при помощи фискальных таможенных пошлин является вполне уместным и необходимым, дабы в погоне за коммерческими прибылями наши торгующие организации не слишком приковывали бы свое внимание к расходованию валюты на приобретение всех этих сравнительно второстепенных для страны товаров.

Несмотря на жесткую лицензионную политику, роль товаров, обложенных фискальными пошлинами, представляется все же довольно значительной. В 1924/25 г. товаров этих было привезено на сумму 58,954 тыс. руб., а в 1925/26 г. — на 78 781 тыс. руб., что составляет в среднем около 10% всего привоза.

Выводы наши таковы:

I. Монополия внешней торговли лишила всякого хоть сколько-нибудь существенного значения все таможенные пошлины, установленные, хотя бы и с покровительственными целями, на товары, производство внутри страны которых вполне способно удовлетворить потребности внутреннего рынка как в количественном, так и в качественном отношении.

II. Таможенные пошлины на все те товары, которые изготавливаются в стране не в достаточном количестве или не вполне удовлетворительными по качеству и которые, вместе с тем, необходимы для промышленного и с.х. потребления, и при монополии внешней торговли играют существенную подобную покровительственную роль.

III. Монополия внешней торговли создает новый тип фискальной таможенной пошлины для всех тех товаров, которые, не будучи изготавливаемы или добываемы внутри страны и пользуясь вместе с тем интенсивным спросом как со стороны производства, так и широкого потребления, не получают по импортному плану достаточных контингентов и являются при сбыте на внутреннем рынке высокорентабельными.

б) Товары, запрещенные к привозу

По новому тарифу запрещены к привозу лишь те товары, которые вообще

и при всяких условиях не могут быть ввезены в пределы СССР. Поэтому из перечня этих товаров изъяти такие, как: взрывчатые вещества, воинское снаряжение, полевые бинокли, детальные аппараты и их части, опий для медицинских целей, карты игральные, шафран искусственный и фальсифицированный, суррогаты чайные, кетмени. Разрешение или запрещение ввоза этих товаров должно регулироваться в лицензионном порядке по соглашению с Наркомвоенпом, Наркомздравом, Наркомфином и др. заинтересованными ведомствами.

В качестве предметов, без условно запрещенных к привозу, сохраняются:

1. Оружие, снаряды, боевые принадлежности к оружию военных образцов.
2. Опий, гашиш и приспособления для курения опия.
3. Рыболовные ягоды или кукельван.
4. Аннулированные ценные бумаги, билеты иностранных лотерей или лотерейных займов частных лиц, компаний и городов.
5. Порнографические произведения.
6. Вредные для СССР в политическом и экономическом отношении печатные произведения, клише, негативы, фотографические снимки, кино-ленты, рукописи, чертежи, рисунки и т. п. предметы.
7. Этикеты и всякого рода упаковка (напр., пробки к бутылкам) с товарными знаками иностранных фирм, привозимые не при товаре, а также и при товаре, но в размерах, превышающих количество привезенного товара.
8. Посуда и другие предметы упаковки с потайными помещениями.
9. Голуби всякие живые.

4. ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ ДЛЯ ТОВАРОВ, ПРИВОЗИМЫХ ЧЕРЕЗ ПОРТЫ ВЕЛИКОГО ОКЕАНА И СУХОПУТНУЮ ГРАНИЦУ С СЕВЕРНЫМ КИТАЕМ

Дальневосточный край издавна пользовался особым таможенным режимом, резко отличающимся от европейской части СССР. Чрезвычайная отдаленность края от наших промышленных районов, дороговизна перевозок, особые потребительские привычки и обычаи населения и ряд других особенностей этого края, в связи с выдвигавшейся необходимостью скорейшей его индустриализации, создают все условия для особого таможенного тарифа.

Льготным привозом в Дальневосточный край пользуются прежде всего те из необходимых для индустриализации края товаров, которые, хотя и производятся в СССР, но вследствие дороговизны перевозки из европейской части Союза по Сибирскому пути пока еще являются для края недоступными.

К таким товарам относятся:

1. Соль для посола и охлаждения рыбы—пропускается беспошлинно (вместо 1 руб. 80 коп. за 100 кг по общему тарифу).

2. Трепел, графит в кусках и молотый, корунд, наждак, пемза, алунд, карборунд, электрит и пр. искусственные шлифовальные, полировальные и точильные материалы в кусках, а также молотые, дробленые или иначе измельченные — пропускаются беспошлинно в интересах покровительства наиболее быстрому развитию дальневосточных механических и металлообрабатывающих заводов.

3. По тем же соображениям установлены сильно пониженные ставки для всяких искусственных шлифовальных, полировальных, точильных и т. п. изделий из поименованных в предыдущем пункте материалов, а также пресованных из кварца и кремня — в виде кругов, досок, брусков, напильков и т. п. (30 руб. за 100 кг вместо 60 руб.); шкурки шлифовальные всякие, хотя бы в форме непрерывной ленты на бумаге (7 руб. 50 коп. за 100 кг вместо 30 руб.) или на ткани (15 руб. за 100 кг вместо 50 руб.); чугуи в штыках, лому и пр. (1 руб. 20 коп. за 100 кг вместо 2 руб. 75 коп.), ферро-силиций, ферро-вольфрам, ферро-ванадий, ферро-молибден, ферро-титан, ферро-алюминий (1 руб. 20 коп. вместо 3 руб.), чугуи зеркальный, силико-шпигель марганцевый, ферро-хром (1 руб. 20 коп. вместо 6 руб.), железо и сталь в лому, слитках, порошке, стружках, болванках (1 р. 20 к. вместо 6 руб.).

4. Гарниус (или канифоль) для мыловаренной промышленности (1 руб. 80 коп. за 100 кг вместо 8 руб.).

5. Железные и стальные тросы и канаты (18 руб. за 100 кг вместо 58 руб.); канаты, веревки, бечева из джута, кенафа, пеньки, льна и др. растительных волоконистых материалов, смоленные и не смоленные (12 руб. за 100 кг вместо 20 руб.) — для нужд дальневосточного каботажного и морского промышленного судоходства.

6. Железо листовое, покрытое оловом (белая жесь) — для консервной промышленности (беспошлинно вместо 25 руб. за 100 кг).

Далее следуют товары потребительского характера, для которых льготы установлены, исходя из бытовых особенностей края:

1. Чай байховый и плиточный (1 руб. 62 коп. за 1 кг вместо 2 руб.), кирпичный черный (75 коп. вместо 1 руб. 20 коп.), кирпичный зеленый (40 коп. вместо 70 коп.).

2. Соль поваренная всякая, кроме столовой очищенной в мелкой упаковке (1 руб. за 100 кг вместо 1 руб. 80 коп.).

3. Масло бобовое (1 руб. 20 коп. за 100 кг вместо 2 руб.).

4. Изделия из железа и стали листовых, покрытых простыми металлами и сплавами — для нужд домашнего хозяйства (40 коп. за 1 кг вместо 70 коп.).

5. Мешки и разные упаковочные и мешочные ткани (4 руб. за 100 кг вместо 40 руб.).

Наконец, в целях поощрения маслобойного производства из бобов, получившего на Дальнем Востоке значительное развитие, установлена пошлина на побочный продукт маслобойного процесса — жмыхи (90 коп. за 100 кг вместо беспошлинного привоза по общему тарифу).

Вместе с тем, вследствие развития соответствующих отраслей промышленности на Д. Востоке, по новому тарифу отменены льготы (имевшие место в тарифе 1924 г.) по привозу: муки всякой, масла коровьего и овечьего, угля каменного, шерсти и пуши нечесаной¹⁾. А под влиянием развития промышленности в европейской части СССР отменены льготы по привозу на Д. Восток сахара и горелок ламповых.

Кроме вышеперечисленных общих льгот по Д. Востоку, имеются обширные специальные льготы, граничащие с полным порто-франко для Камчатского округа, Охотского района и Сахалинского округа Дальневосточного края. В эти части Д. Востока допускается беспошлинный, безлицензионный и безакцизный привоз почти всех предметов продовольствия и широкого потребления, всего необходимого для хозяйства, а также всякого промышленного снаряжения, продовольствия и одеяния для рыбных промыслов.

Кроме того, для рыбной промышленности Владивостокского и Николаевского округов этого края также установлен довольно обширный список необходимых предметов промыслового снаряжения, продовольствия и одеяния, допускаемых к безлицензионному, беспошлинному и безакцизному ввозу из-за границы.

Эти специальные льготы имеют временный характер и ежегодно пересматриваются Тамож.-тарифным комитетом.

5. ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНЫЙ ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ ДЛЯ ТОВАРОВ, ПРИВОЗИМЫХ И ВЫВОЗИМЫХ ЧЕРЕЗ МУРМАНСКИЙ ПОРТ

Мурманский дифференциальный тариф был создан впервые в 1923 г. под влиянием угрозы закрытия движения по Мурманской ж. д. за отсутствием

¹⁾ Исследована была установлена льгота для шерсти и пуши нечесаных и непряженных, немых и мытых, про охлаждение из Сев. Монголии. Собр.-зак. № 51, ст. 514, 1927 г.

грузов и пассажиров. А между тем развитие богатейшего Мурманского края, мурманской рыбной промышленности и незамерзающего Мурманского порта имеет для СССР чрезвычайно важное значение.

Исходя из того, что ни одна из этих целей не может быть достигнута без правильного функционирования Мурманской ж. д., было признано необходимым создать искусственные условия для привлечения грузов на мурманское направление.

Мурманский дифференциальный тариф состоит из скидок с пошлинных ставок общего привозного и вывозного таможенных тарифов. Размер скидок был определен в виде разницы между стоимостью перевозки товаров по линии Лондон—Рига—Москва и Лондон—Мурманск—Москва с некоторой надбавкой на потерю времени, риск и пр. При этом для зимнего времени, когда приостанавливается работа Ленинградского порта, размер скидок увеличивается сверх этого. В результате мы имеем или беспошлинный или с минимальной пошлиной ввоз товаров, даже сравнительно высоко обложенных по общему тарифу.

Благодаря Мурманскому тарифу наша промышленность получила возможность ввозить беспошлинно почти

все необходимое для нее сырье: кожи и шкуры невыделанные, копру и рининовое семя, каучук, гуттаперчу и балату в сыром виде, олово, свинец, цинк, хлопок сырец.

За истекшие 2 года действия этого тарифа основными по ценности товарами, которые привозились через Мурманск, были: рис обделанный, чай, сельди, кожсырье, кожи выделанные, каменный уголь, гарниус, каучук, гуттаперча, селитра, дубильные вещества и экстракты, черные и цветные металлы, разные машины, разные др. изделия из черных металлов, древесная масса и целлюлоза, бумага и картон, хлопок, джут, шерсть, бумажная масса.

За 1924/25 г. скидки по Мурманскому тарифу достигли 8.368 тыс. руб., в том числе: 5.370 тыс. руб. — на хлопке, 878 тыс. руб. — на рисе, 138 тыс. руб. — на муке, 841 тыс. руб. — на сельдях, 857 тыс. руб. — на сахаре, 47 тыс. руб. — на чае, 100 тыс. руб. — на гарниусе и т. д.

Столь значительные скидки не могли, разумеется, не отразиться самым благоприятным образом на развитии грузооборота Мурманского порта и Мурманской ж. д., что, в свою очередь, не могло не повлиять на развитие Мурманского края и Карельской республики.

Обороты росли из года в год:

Вывоз и привоз в Мурманский край и Карельскую республику

	1922 г.		1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.		1926/27 г.	
	тыс. м	тыс. руб.	тыс. м	тыс. руб.	тыс. м	тыс. руб.	тыс. м	тыс. руб.	тыс. м	тыс. руб.
Вывоз . . .	0,3	40	44,0	2.706	17,1	1.587	47,9	4.778	186,8	19.636
Привоз . . .	36,0	3.685	111,3	48.236	189,8	134.385	189,5	124.822	238,2	183.896
Оборот . .	36,3	3.725	155,3	50.932	206,9	135.972	237,4	129.400	425,0	183.531

Кроме общих льгот по Мурманскому тарифу, наше таможенно-тарифное законодательство предусматривает специальные льготы по привозу (беспошлинно или с уменьшенной на 50—75% пошлиной по определенному контингенту) для некоторых необходимых для хозяйства товаров для нужд населения в пределах десяти пограничных с Финляндией волостей Карельской АССР.

Сверх этого, в целях усиления и ускорения колонизации Карело-Мурманского края, Мурманской ж. д. и другим госорганам, действующим на территории Карело-Мурманского края, предоставляется право льготного ввоза через Мурманск, Кандалякшу и Кемь иностранных товаров по правилам, спискам и нормам, утверждаемым ежегодно Таможенно-тарифным комитетом.

Льготы эти (беспошлинный ввоз) распространяются как на некоторые предметы продовольствия (кофе, чай, лимон, молоко сгущенное, сало, мясные консервы) и широкого потребления (белье, платье, ботинки и некоторые др.), так, в особенности, на

промысловую одежду и обувь, промысловые суда, принадлежности рыбного и охотничьего промыслов (снаряжение и проч.) и крупной промышленности, а равным образом и на прочие товары производственного назначения и на различные медицинские препараты и товары.

Из прочих льгот для нашего крайнего севера следует еще упомянуть «о льготах по беспошлинному и безакцизному снабжению колонистов-самоедов, живущих на островах Северного ледовитого океана», всеми необходимыми для них товарами, предметами и материалами как внутреннего, так и заграничного производства.

Наконец, последней льготой по крайнему северу и Сибири является весьма существенная скидка для товаров Карской экспедиции: назначенных в Сибирский край, Якутскую АССР, Казахскую АССР, Бураато-Монгольскую республику и Уральскую область — в размере 70% с общего тарифа, а для товаров, назначенных в прочие местности СССР, — в размере 30% с общего тарифа.

Особняком стоят льготы для нашего судостроения. По ст. 165 п. 4 впервые в истории наших таможенных тарифов установлен беспошлинный привоз материалов, полуфабрикатов и изделий, необходимых для постройки, ремонта, оборудования и снаряжения судов, привозимых (указанных товаров) для судостроительных заводов.

Надо полагать, что льгота эта весьма благоприятно отразится на нашем судостроении, которое отныне получит возможность весьма сильно уменьшить издержки производства и удешевить суда отечественной постройки.

6. ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ ДЛЯ ТОВАРОВ, ПРИВОЗИМЫХ ЧЕРЕЗ АЗИАТСКУЮ СУХОПУТНУЮ ГРАНИЦУ ОТ ЧЕРНОГО МОРЯ К ВОСТОКУ ДО ПУНКТА ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ГРАНИЦЫ СОЮЗА ССР С ГРАНИЦАМИ МОНГОЛИИ И С. КИТАЯ, А ТАКЖЕ ЧЕРЕЗ ПОРТЫ КАСПИЙСКОГО МОРЯ, И ПРОИСХОДЯЩИХ ИЗ СТРАН, ПРИЛЕГАЮЩИХ К ЭТОЙ ГРАНИЦЕ

Прочное экономическое сближение со странами Востока — одна из самых ответственных задач советской власти. Медленно, но упорно и систематически должны мы расширять, закрепить и углублять наши экономические связи с Востоком. Каждый наш успех в этом отношении будет иметь своим неизбежным и отрядным для нас последствием сужение базы капиталистической эксплуатации Востока империалистами всех рангов и оттенков.

Указанное обстоятельство не могло не вызвать с самого начала совершенно иного подхода к методам регулирования нашей внешней торговли со всеми странами Востока, примыкающими к границам нашего Союза, за исключением империалистической Японии.

Этот особый подход привел к необходимости многочисленных и чрезвычайно существенных изъятий из системы монополии внешней торговли специально для стран Востока. Мы имеем здесь допущение безлицензионного привоза для продуктов сел. хоз-ва и кустарной промышленности (по особому списку) Турции, Персии, Афганистана, З. Китая и Монголии. Еще более существенны льготы для стран Востока в таможенно-тарифном отношении. Специальный льготный таможенный тариф для всей нашей сухопутной Азиатской границы (за исключением границы с С. Китаем, для которой привоз регулируется общими законами монополии внешней торговли с дифференциальным Дальневосточным тарифом) допускает беспошлинный и особо льготный

привоз не только необходимого нашей промышленности сырья, но также почти всех товаров, происходящих из стран, прилегающих к этой границе.

Беспошлинный привоз установлен по рассматриваемому таможенному тарифу со странами Востока для нижеследующих товаров:

- 1) хлеб в зерне всякий;
- 2) рис необделанный и полуобделанный (из Афганистана, З. Китая, Монголии и Тянну-Туви, а также из Персии и Туркменистан);
- 3) мука, кроме картофельной;
- 4) овощи простые всякие;
- 5) мясо всякое, дичь и птица битые;
- 6) живые животные;
- 7) молоко, творог, масло, сыр, яйца;
- 8) рыба всякая (из З. Китая, Монголии и Тянну-Туви);
- 9) волос конский не в деле;
- 10) кожи и шкуры невыделанные с волосом (из З. Китая, Монголии и Тянну-Туви);
- 11) каракуль;
- 12) пушнина всякая (из З. Китая, Монголии и Тянну-Туви);
- 13) лесной товар;
- 14) части растений и семена (кроме кукуруза);
- 15) хлопок;
- 16) шерсть и пуха нечесаная и непрядевая (из З. Китая, Монголии и Тянну-Туви).

Из этого перечня усматривается, что особенно льготными условиями обставлен по нашему тарифу привоз из З. Китая, Монголии и Тянну-Тувинской республики. Почти все товары (100%), привозимые через границы с этими странами и происходящие из этих стран, пропускаются беспошлинно.

В отношении Афганистана беспошлинный привоз охватывает за последние годы 90—95% всего привоза по афганской границе. Для турецкой границы беспошлинный привоз в 1924/25 г. достигал 45—50%, а из Персии достиг в том же году 65%.

Однако, и весь остальной привоз через перечисленные границы в СССР пользуется сравнительно с общим таможенным тарифом весьма существенными льготами. Главнейшие из товаров, привозимых через эти границы, пользуются следующими особо пониженными ставками:

- 1) рис обделанный 2 руб. 50 коп. за 100 кг. (вм. 6 руб.);
- 2) рис необделанный (по Закавказской границе) 30 коп. за 100 кг. (вм. 1 руб.);
- 3) фрукты и ягоды свежие всякие 3 руб. за 100 кг. (вм. 30—100 руб.);
- 4) фрукты и ягоды сухие всякие 10 руб. за 100 кг. (вм. 74—100 руб.);
- 5) чай китайского происхождения:
 - а) байховый и пикточный 1 р. 62 к. за 1 кг. (вм. 2 руб.);

- б) кирпичный черный 75 коп. за 1 кг (вм. 2 руб. 20 коп.);
 в) кирпичный зеленый 40 к. за 1 кг (вм. 70 коп.);
- 6) орехи всякие 5 коп. за 1 кг (вм. 27 коп.);
- 7) фисташки и миндаль 10 коп. за 1 кг (вм. 90 коп.);
- 8) кожи и шкуры невыделанные без волоса:
 а) мокросоленные 2 руб. 50 коп. за 100 кг (вм. 9 руб.);
 б) сухосоленные 4 руб. 50 коп. за 100 кг (вм. 12 руб.);
- 9) мерлушка 14 руб. за 1 кг (вм. 50 руб.);
- 10) пушнина особо неположенная 18 к. за 1 кг (вм. 5 руб.);
- 11) камни драгоценные и полудрагоценные, натуральные или искусственные, в необработанном виде, жемчуг натуральный и искусственный, кораллы натуральные и искусственные не в деле 10 руб. за 1 кг (вм. 50—200 руб.);
- 12) смолы намедные всякие 3 руб. 60 коп. за 100 кг (вм. 4—10 руб.);
- 13) шерсть и шуга 1 руб. 80 коп. за 100 кг (вм. 30 руб.);
- 14) ткани шелковые и полшелковые 15 р. за 1 кг (вм. 90 руб.);
- 15) войлок простой и изделия из него 18 к. за 1 кг (вм. 5 руб. 70 коп.);
- 16) ткани шерстяные 5 руб. за 1 кг (вм. 10—13 руб.);
- 17) ковры шерстяные 20 коп. за 1 кг (вм. 6 руб.).

Пошлины на хлопчатобумажные ткани понижены в 2—3 раза.

Все перечисленные чрезвычайно существенные льготы не могли не вызвать столь отрадного для нас факта, как резкий и бурный рост наших торговых оборотов почти со всеми перечисленными странами Востока.

В 1924/25 г. наш привоз из стран Востока достигает почти 50% довоенного привоза, а вывоз 47%. Особенно же бурный рост торговых оборотов мы имеем с Персией, которая раньше других вступила с нами в торговые взаимоотношения и раньше других воспользовалась установленными СССР льготами.

По сравнению с 1913 г. наш вывоз в Персию в ценностном отношении достиг в 1924/25 г. 50%, выразившись в сумме 28,6 млн. руб. против 57,7 млн. руб. в 1913 г. Привоз же из Персии в СССР превысил норму 1913 г., достигнув 50,7 млн. руб. против 43,6 млн. руб. за 1913 г. Если принять во внимание, что привоз из Персии в 1913 г. являлся рекордным, а обычно не превышал 30—35 млн. руб., станет ясно, как сильно вырос привоз из Персии в СССР, даже учитывая изменение товарного индекса.

Главнейшими статьями нашего привоза из Персии в 1924/25 г. были:

Рис	14.292 тыс. руб.
Апельсины и лимоны	51 " "
Фрукты сухие	10.464 " "
Орехи	993 " "
Кожа выделанная (сафьян)	3.431 " "
Хлопок	12.05 " "
Шерсть	4.233 " "

Итого 46.233 тыс. руб.

Если исключить хлопок и шерсть, привоз которых к нам следует всячески поощрять, мы приходим к выводу, что 30 млн. руб. нами израсходовано в 1924/25 г., под влиянием установленных лицензионных и таможенно-тарифных льгот, на привоз товаров, без которых мы в значительной части могли бы вполне обойтись. Во всяком случае, привоз таких товаров, как рис, апельсины, лимоны, сухие фрукты и орехи, совершенно безболезненно для удовлетворения наших нужд можно было бы сократить по меньшей мере вдвое.

7. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫЕ ЛЬГОТЫ В ЗАКЛЮЧЕННЫХ СССР ТОРГОВЫХ ДОГОВОРАХ

7 февраля 1924 г. между СССР и Италией заключена таможенная конвенция, установившая значительные льготы для итальянского привоза в СССР.

По тридцать одной статье нашего общего таможенного тарифа по привозной торговле полностью или частично допущены значительные скидки с тарифа 1924 г., доходящие во многих случаях до 100%.

Перечислим лишь скидки с товаров, которые за последние два года дают значительные цифры привоза в СССР.

Скидки по таможенной конвенции 7 февраля 1924 г.

№№ по пор.	Наименование товаров	%/о скидки
1	Лимоны, цитроны и цедроны.	75
2	Апельсины, помаранцы и мандарины.	60
3	Фрукты и ягоды сухие и всякие.	60
4	Миндаль.	30
5	Кора пробкового дерева.	100
6	Листы пластеные из соломы и стружки.	60
7	Резиновые янты.	50
8	Пластинки и листы из резины.	50
9	Резиновые приводные ремни.	50
10	Сера во всяком виде и серный цвет.	100
11	Лимонная кислота.	50
12	Оливковое масло.	20
13	Фруктовые эфирные масла.	50
14	Сумах в измельченном и неизмельченном виде.	100

№№ по пор.	Наименование товаров	% 0/0 скидки
15	Машины тракторные.	100
16	С.-х. машины и орудия без паровых двигателей, особе не поименованные.	2
17	Железнодорожные, железные, паровые плуги, клеверные молотилки, паровые молотилки, конные грабли, сортировки, пульверизаторы, инжекторы, мехи, прессы и дробилки для зерна и плодов.	100
18	Мотоциклы.	2
19	Легковые автомобили.	2
20	Автомобили грузовые и омнибусы.	2
21	Запасные части для автомашин.	2
22	Шелковая вата и отбросы.	20
23	Бумажные ткани набивные и муслины.	55
24	Бумага.	55
25	Канаты и бечевки из манильской пеньки, смоленые канаты для судов.	60
26	Шелковые ткани.	50
27	Пуговицы металлические, включая глазки, петельки и крючки для обуви.	40
28	Пуговицы ковсовые, костяные, роговые, целлулозные.	40

Кроме того, по 74 статьям нашего таможенного тарифа 1924 г. полностью или частично установлено наибольшее благоприятствование.

15 декабря 1925 г. заключен советско-норвежский договор, по которому предусматриваются существенные льготы для норвежских рыбных продуктов при ввозе их непосредственно из Норвегии, т.е. без перегрузки в иностранных портах:

1. Сельди и шпроты, консервированные в масле или в томатах, консервированные копченые сельди (киперсы), консервированная тресковая печень без прибавления приностей и консервированные шарики из рыбного фарша (фрикадели) — пропускаются с пониженной на 65% против тарифа 1924 г. пошлиной (42 руб. 70 коп. за 100 кг брутто вместо 122 руб.).

2. Пикша, сайда, менек, синяя зубатка (вдовина), обыкновенная зубатка, пестрая зубатка, налим, морская щука, морской омуль и черный палтус — при ввозе их через порты СССР на С. Ледовитом океане и Белом море — облагаются пошлинами наравне с треской (3 руб. за 100 кг брутто).

12 марта 1926 г. вступил в силу договор СССР с Германией, по которому к германским товарам применяются те же процентные скидки с наших таможенных пошлин, которые

установлены в отношении товаров итальянского и норвежского происхождения.

По договору с Грецией от 21 июля 1926 г. допускается ввоз сухого коринфского черного изюма со скидкой в 88%, а на некоторые товары установлены скидки итальянского договора: сухие ягоды и фрукты, оливковое масло, апельсины, лимоны и мандарины.

По договору с Турцией от 4 июля 1927 г. установлены скидки для нижеследующих товаров турецкого происхождения:

- 1) в размере 100%: лук, коровье масло, сыр, свежее мясо, живые животные, шелковая трезка, кожи невыделанные мокросоленные и сухие с волосом, хлопок-сырец, шерсть сырая;
- 2) в размере от 70 до 98,5%: свежий виноград, винные ягоды, лимоны, грехи всякие, миндаль и фисташки, кожи невыделанные мокросоленные и сухие без волоса, шерстяные ковры;
- 3) апельсины—60%, лимона—2%, гумми-драгант—64%, оливковое масло—20%, шелковые отбросы—20%, шелковая трезка—35%, крученая трезка (шелк крученый и пряденый)—20%.

Кроме того, по принципу наибольшего благоприятствования из Турции распространяются скидки, предоставленные другим странам, по товарам, перечисленным в особом списке. К числу этих товаров принадлежат:

овощи свежие, фрукты всякие свежие и сушеные, коришка, рыба свежая и сушеная, пюре-томат, яйца, масло овечье, сало баранье и говяжье, жиры животные, кожи выделанные, сафян, кукуруза в естественном состоянии, смолы и камеди всякого рода, сера и серный цвет, борная кислота и бура, фруктовые эфирные масла, суаха, хлопчатобумажные концы, пенька необработанная, хлопчатобумажные очесы, могер (шерсть) нечесанный, непряденый, невымытый, мытый и некрашеный, бумажные и шерстяные ткани всякие.

По договору с Персией от 1 октября 1927 г. установлен беспошлинный привоз для следующих товаров персидского происхождения:

хлеб, картофель, бобы, рис необданный, лук и чеснок, сыры, масло коровье, яйца, животные жиры, рога, конглы, книжки, кожи невыделанные с волосом, пушнина всякая, дерево простых пород, сено и солома, части растений в их естественном состоянии и семена, рожежи и кули, хлопок-сырец, лен и пенька, шерсть и пуша, чернильный орешек.

Значительные скидки предусмотрены для следующих товаров:

рис обданный, фрукты и ягоды, соки фруктовые и ягодные, животные жиры, кожи невыделанные без волос, камни драгоценные и полудрагоценные, гумми-дра-

ганг, хлопчатобумажные очесы, шелковые коконы, хлопчатобумажные ткани, шелковые и шерстяные ткани, войлок, ковры, хна.

По договору с Латвией от 5 ноября 1927 г., сверх распространения на Латвию по принципу наибольшего благоприятствования всех льгот, установленных по договорам с Италией и Норвегией, также значительно понижены пошлины на следующие товары:

- 1) рыба вяленая, копченая, соленая и сушеная 56 руб. за 100 кг (вм. 70 руб.);
- 2) рыбные консервы 97 руб. 60 коп. за 100 кг (вм. 122 руб.);
- 3) кожи выделанные всякие со скидкой от 20 до 160 руб. за 100 кг;
- 4) листовое стекло оконное разное со скидкой от 4 до 10 руб. за 100 кг;
- 5) фотографические пластинки 60 руб. за 100 кг (вм. 75 руб.);
- 6) железо и сталь сортовые, круглые и квадратные, толщиной или диаметром 5 мм и более — 6 руб. за 100 кг (вм. 8 руб.);
- 7) проволока со скидкой от 3 руб. 75 к. до 7 руб. 50 коп. за 100 кг;
- 8) провололочные изделия со скидкой 10 р. до 16 руб. 25 коп. за 100 кг;
- 9) карты и картоленты со скидкой на 25%;
- 10) игельный товар со скидкой на 20%;
- 11) винтовальные доски, древл. метчики, развертки и шабера 112 руб. 50 коп. за 100 кг (вм. 150 руб.);
- 12) прочие инструменты ручные 56 руб. 25 коп. за 100 кг (вм. 75 руб.);
- 13) лопаты, заступы, грабли, серпы, вилы, мотыки, кирки и кайлы 10 руб. 50 коп. за 100 кг (вм. 14 руб.);
- 14) некоторые с.-х. машины (по пп. 3, 4 и 7 ст. 161) от 75 коп. до 3 руб. 50 коп. за 100 кг;
- 15) вагоны (пп. 1 и 2 ст. 164) со скидкой на 50%;
- 16) вязаные и плетенные изделия и материи со скидкой от 2 руб. 50 коп. до 35 руб. за 1 кг.

8. ПОЧТОВЫЕ ПОСЫЛКИ

По действующим правилам СССР пропуск привозимых из-за границы посылок бесплатно или с пониженной пошлиной совершенно не допускается, независимо как от характера вложения посылок (новые, бывшие в употреблении и старые вещи), так и от того, кто из граждан является получателем посылок.

К пропуску из-за границы без представления разрешения НКТорга на ввоз (лицензия) допускаются лишь предметы, поименованные в нижеприводимом списке по определенной норме, привозимые в почтовых посылках, не преследующих торговые цели, при чем вес брутто каждой посылки не должен превышать 5 кг.

В случае нахождения в посылке перечисленных в списке предметов в количестве, превышающем норму не более, чем в два раза, посылка пропускается со взысканием установленной по тарифу пошлины с предметов в пределах нормы и пятикратной пошлины за излишки сверх нормы.

Почтовыми посылками, преследующими торговые цели, признаются:

- а) отправляемые одной торговой фирмой к другой торговой фирме;
- б) отправляемые в адрес торговой фирмы или торгового предприятия;
- в) отправляемые торговой фирмой хотя бы в адрес частного лица;
- г) в тех случаях, когда они носят характер специально организованных, массовых, систематических или однородных отправок, хотя бы в адрес различных лиц и в пределах соблюдения по каждой посылке норм индивидуальной потребности.

Посылки, не удовлетворяющие указанным требованиям, допускаются к пропуску лишь при условии представления разрешения НКТорга на ввоз или же возвращаются обратно за границу.

Список предметов, разрешенных к безлицензионному привозу в СССР в посылках лично-потребительского характера

Ст. ст. тамож. тарифа по впр. торговле	П р е д м е т ы	Норма привоза в пределах устан. веса посылок (5 кг брутто)
2	Рис.	Не свыше 5 кг брутто
3	Мука, солод и крупа всякие.	" " " "
4	Мука картофельная и крахмал всякий, вермишель, макароны, аррерут и майцена, лейком, декстрин, саго, отруби млищальные без духов.	" " " "
Из 5 г. 2 6	Овощи всякие, заготовленные впрок посредством сушки.	" " " "
6	Фрукты и ягоды.	" " " "
7	Каперсы, оливки и масла сухие.	Каперсы не более 1 кг, остальное не более 5 кг

Ст. ст. тамож. тарифа по свр. торговля	П р е д м е т ы	Норма провоза в пределах устан. веса посылки (5 кг брутто)
8	Орехи всякие.	Не свыше 5 кг
23	Съестные припасы, привозимые в герметической упаковке, кроме особо поименованных; привозимые во всякой упаковке: овощи, фрукты и ягоды в масле и уксусе, горчица приготовленная, соя и др. приправы, паштеты.	Не более двух помещений каждого торгового наименования
9	Грибы.	Не свыше 5 кг
11	Прияности, ваниль и шафран, кардамон, мускатный цвет и мускатный орех, гвоздика, гвоздичные головки, корица, перец, имбирь, бадьян, майоран, лавровый лист и другие особо не поименованные пряности.	Не свыше 50 г каждого сорта
13	Кофе.	Не свыше 2 кг
14	Какао в зернах и шелуха его.	" "
15	Чай в помещениях не свыше 400 г.	" "
32 п.п. 2 и 3	Табак крошенный, курительный и в сигарах; папиросы.	Не свыше 1 кг
16	Сахар.	Не свыше 5 кг
17	Мед в сотах и без таковых; кулер для окрашивания напитков; сахарные сиропы, сахарная патока рафинадная, патока картофельная, крахмальный или виноградный сахар, мальтоза и экстракты из солода.	" "
18	Кондитерские изделия, а также заготовленные фрукты и ягоды.	Какао не свыше 2 кг, остальное не более 5 кг
30	Уксус всякий, кроме туалетного.	Не свыше 5 кг
29	Минеральные воды натуральные и искусственные.	" "
24	Соль поваренная.	" "
20	Мясо и мясные продукты.	" "
19	Сыр всякий.	" "
36	Масло коровье и овечье.	" "
21	Рыба и икра.	Рыбные консервы не более 2 пом. кажд. торг. наименования
39	Съестные припасы, особо не поименованные.	Не свыше 5 кг
47	Губка грецкая.	Не более 3-х шт.
36 п. 5	Рыбий жир прозрачный.	Не свыше 5 кг
117	Свечи всякие, факелы и фитили.	Не более 1 кг
46 п.п. 1—4	Кожаные изделия.	Обувь не бол. 1-ой пары, перчатки не бол. 2 пар, остальные кож. издел. не бол. 1 шт. каждого наименования
53 п. п. 9 и 10	Растения и их части.	Не свыше 5 кг
	Только посуда столовая:	
Из 63	Гончарные изделия.	" "
" 64	Фаянсовые изделия.	" "
" 65	Фарфоровые изделия.	" "
" 66	Стеклопосудные изделия.	" "
106, 107 и 108	Медицинские препараты в количествах, указанных в рецептах врачей.	—
109	Препараты сложные фармацевтические, дезинфицирующие и др. врач. препараты в количествах, указываемых в рецептах врачей.	—
113	Масла растительные.	Не более 1 кг
115	Парфюмерия и косметические изделия; ароматические воды.	Не более 1 предмета каждого наименов. всего не свыше 50 г весом
116	Мыла.	Не более 1 кг
135 п. 2.	Бреши для зажигалок.	Не более 50 г

Ст. ст. тамож. тарифа по евр. торговле	П р е д м е т ы	Норма привоза в пределах устан. веса посылки (5 кг брутто)
183	Краски миниатюрные в плитках, в порошках, на раковинах и блюдах, в трубках и капсулах; тушь.	Не более 200 г кажд. цвета
181	Краски лаковые и масляные, чернила, вакса и сапожные кремы.	Не более 1 кг кажд. наименов.
144	Золото, серебро, платина и изделия из этих металлов.	Наделов не более 2-х предметов кажд. наименов.
153	Игловый товар.	Не более 60 г
158	Неженой товар, кроме машинных пожей.	Лезвий для бритв не более 3 дюжины, а остальное не бол. 1 предмета кажд. наименов.
156	Оружие, кроме поименованного в ст. 220 (охотничье), патроны, пистоны, пули и принадлежности к оружию (охотничьему).	Оружие не более 1 шт., остальное не свыше 5 кг
130	Ручные с.-х. инструменты из чугуна, железа и стали, хотя бы с частями из других простых материалов.	Не свыше 5 кг
Из 173 Из 177 п. 1. 12 и 14 173	Очки и пенсы. Почтовая бумага в коробках; конверты; бумага светочувствительная. Книги, журналы, картины, географические карты, ноты и т. п.	По одной паре того и другого Не свыше 1 кг
183 п. 3 Из 166 п. 1	Вата гидрокопическая и антисептическая. Оптические, физические и медицинские приборы для больных по рецептам врачей и по удостоверению соотв. медицинск. учреждения.	По 2 экз. каждого наименов. 1 кг Не более 1 шт. или 1 комплекта
Из 204	Вязаные изделия.	Перчаток не бол. 3 пар. Верхние вязаные предметы одежды не бол. 1 комплекта. Белье не бол. 6 компл. Чулки или носки не бол. 6 пар. Остальное не бол. 1 шт. каждого наименования
208 и прим. к ст. ст. 184— 208	Белье и платье из тканей в подготовленном или в готовом виде.	Платья не бол. 1 компл. Белье носильн. не бол. 6 компл., подтяжки не бол. 1 шт., галстуки не бол. 3 шт., подушек не более 2-х шт. Не более 2 штук
209	Шляпы, шапки и фуражки в готовом и подготовленном виде.	Ридикюли, кошельки, бумажн. портсигары и портфели не бол. 1 шт. кажд. наименов.
216	Зонтики и трости с зонтиками.	Гребни и расчески для волос не бол. 6 шт., расчески и щетки для волос не бол. 2 шт.
213	Вещи галантерейные и туалетные, особо не поименованные, в целом или разобранном виде, как-то: портсигары, пенальти, веера, щетки головные и зубные, детские игрушки и волки особо не поименованные изделия из перламутра, черепахи, слоновой кости и т. д.	Прочие галантерейных товаров не бол. 1 шт., игрушек не более 2 экз. или 2 компл. Карандаши не более дюжины; перьев, кнопок и шляпок для бумаг по одной коробке, остальное по 1-му экз. Не более 5 кг
214	Принадлежности для письма, рисования и живописи, кроме особо поименованных в др. статьях.	
219	Образчики разных изделий и материалов, не имеющие вида и характера товаров, а равно привозимые в единичных экземплярах и не имеющие свойств товаров, как-то: резамы, каталоги, прейс-курранты и объявления и т. д.	

Примечание. Предметы, которые по списку названию и торговому наименованию соответствуют поименованным в настоящем списке товарам, хотя бы они и тарифицировались по статьям тарифа, не указанным в списке, подлежат безлицензионному пропуску в количестве, установленном в списке для соответствующей группы товаров.

9. ЛЬГОТЫ ПАССАЖИРАМ, РАЗНЫМ УЧРЕЖДЕНИЯМ И ЛИЦАМ

По действующим в СССР правилам пассажирскими вещами признаются находящиеся у пассажиров вещи, бывшие в употреблении и необходимые для них в пути. Указанные вещи, поименованные в нижеприводимом перечне, пропускаются при следующих из-за границы лицах без представления лицензий на ввоз, без оплаты пошлиной и акцизом и без клеймения.

Вещи новые, но предназначенные для личного пользования, пропускаются с оплатой пошлиной и акцизом, без заклеивания, в общей сложности на сумму пошлин не свыше 150 руб., при чем общее количество пропускаемых вещей (как бывших в употреблении, так и новых) не должно превышать норм, указанных в перечне.

Надетые на пассажирах вещи, представляющие необходимую одежду, белье, костюм или платье, а также обувь, пропускаются без зачета в норму. Верхнее же платье (пальто, головные уборы), а также вязаные изделия (свитры, кофты дамские и т. п.) — вне зависимости от того, надеты ли они на пассажирах или находятся среди других провозимых вещей, пропускаются лишь в пределах перечня вещей, пропускаемых из-за границы при пассажирах.

При лицах специальных профессий (врачах, художниках и проч.) необходимые по роду их деятельности ручные инструменты и предметы, если таковые по своему количеству не предназначены для продажи, — пропускаются безлицензионно, но с оплатой пошлиной в пределах 150 руб. Льгота эта предоставляется при условии представления удостоверения о принадлежности к данной профессии.

Перечень вещей, пропускаемых из-за границы при пассажирах для личного их употребления

№№ по пор.	Наименование предметов	На каждого мужчину	На каждую женщину
1	Верхняя одежда (в т. ч. не более 1 шубы).	2 предмета	2 предмета
2	Головные уборы (в т. ч. не более 1 мех. шапки).	2 "	2 "
3	Муфты.	—	1 штука
4	Палантин.	—	1 "
5	Обувь.	1 пара	1 пара
6	Туфли домашние.	1 "	1 "
7	Костюмы мужские.	2 комплекта	—
8	Костюмы или платья дамские.	—	2 комплекта
9	Кофточки верхние.	—	2 штуки
10	" ночные.	—	2 "
11	Юбки верхние.	—	2 "
12	Белье.	6 компл.	6 компл.
13	Полотенца.	6 штук	6 штук
14	Чулки и носки.	6 пар	6 пар
15	Плашки носовые.	12 штук	12 штук
16	Плашки головные газовой и др.	—	1 штука
17	Сорочки верхние мужские.	3 штуки	—
18	Воротнички.	12 штук	—
19	Манжеты.	6 пар	—
20	Галстуки.	6 штук	6 штук
21	Постельное белье.	3 смен.	3 смен.
22	Надушки.	2 штуки	2 штуки
23	Одежда или плоды.	1 штука	1 штука
24	Фуфайки мужские.	2 штуки	—
25	Кофты вязаные дамские.	—	2 штуки
26	Перчатки.	2 пары	2 пары
27	Галоши и боты.	1 пара	1 пара
28	Зонты.	1 штука	1 штука
29	Трости.	1 "	1 "
30	Сумки кожаные дамские.	—	1 "
31	Табак.	100 г	—
	или папиросы (вместе табака).	250 штук	250 штук
	или сигары (вместо папирос или табака).	50 "	50 "

№№ по пор.	Наименование предметов	На каждого мужчину	На каждую женщину
32	Одеколон во вскрытом виде.	1 флакон	1 флакон
33	Духи во вскрытом виде.	1 "	1 "
34	Мыло туалетное во вскрытом виде.	2 кусна	2 кусна
35	Пудра.	—	1 коробка
36	Прибор для бритья.	1 комплект	—
37	Туалетные вещи (гребни, щетки, пессесеры и пр.), а также детские предметы одежды и с'естные припасы в количествах, потребных в пути.	—	—
38	Изделия из золота, серебра и платины на одно лицо:		
	а) часы с цепочкой и брелоками.	1 штука	1 штука
	б) портсигары и табакерки.	по 1 штуче	—
	в) ридикюли (только серебряные).	—	1 штука
	г) кольца обручальные.	2 штуки	2 штуки
	д) кольца и перстни с камнями и без них.	2 "	3 "
	е) браслеты и браски.	—	1 шт. кажд. наименов.
	ж) серьги.	—	1 пара
	з) булавки для галстуков.	1 штука	1 штука
	и) запонки манжетные.	1 пара	1 пара
	к) запонки грудные.	4 штуки	—
	л) кресты и образки.	2 штуки с цепочкой	2 штуки с цепочкой
	м) кулоны золотые и платиновые.	—	по 1 штуче
	н) аграфы.	по 1 штуче	" "
	о) оправы пенсне, очков и зорнетов	2 шт. кажд. наименов.	2 шт. кажд. наименов.
	п) ножи, вилки, ложки и подстаканники.	по 1 шт.	по 1 шт. кажд. наименов.
	Примечание. Разные туалетные вещи, а также и трости в количестве, необходимом в пути, могут быть ввозимы с отделками из драгоценных камней.	кажд. наименов.	того наименов.
39	Чемоданы, сумки, ящики, баулы, шкатулки и проч., в коих находится пассажирские вещи, сколько окажется.	—	—
	Примечание. Под словом шкатулок, ящиков и др. мост, служащих для укладки пассажирских вещей, не должны быть пропускаемы бесплатно шкатулки совершенно новые с бронзовыми и др. украшениями с вещами, уложенными в этих помещениях для одного вида.		

Принадлежащим к трудовому населению гражданам СССР, возвращающимся в пределы СССР после длительного проживания за границей, а также гражданам СССР, находившимся в длительных командировках за границей по делам государственных, профессиональных и общественных учреждений, а равно иностранным гражданам, переселяющимся на постоянное жительство в пределы СССР, разрешается привозить беспрепятственно и бесплатно нижеследующие предназначенные для личного употребления платье, обувь, белье и предметы домашнего обихода (ст.ст. 239 и 240 Там. Уст.). Список вещей см. на следующей стр.

НКПросам союзных республик, академиям наук, а равно поименованным в особом списке, составляемом НКТоргом по соглашению с НКФинном СССР и НКПросами союзных республик,

научным учреждениям и высшим учебным заведениям предоставляется право беспрошльного получения заграничных научных пособий, книг, приборов и инструментов, необходимых для научных и учебных целей.

Группы организованных с.х. и промышленных рабочих, а равно поименованные в особом списке благотворительные организации имеют право беспрошльного ввоза из-за границы, без права сбыта на сторону за плату, предметов продовольствия и домашнего обихода, орудий труда, а также некоторых других предметов согласно особому списку, составляемому НКТоргом по соглашению с НКФинном СССР.

Лица, принадлежащие к экипажу судна заграничного плавания, производимого под флагом СССР, имеют

Список бывшим в употреблении вещам, пропускаемым из-за границы в порядке ст. ст. 239 и 240 Таможен. устава

№№ по порядку	Наименование предметов	На каждого мужчину	На каждую женщину
1	Верхняя одежда (в т. ч. не более 1 шубы).	4 предмета	4 предмета
2	Головные уборы (в т. ч. не более 1 меховой шапки).	4 "	4 "
3	Муфты.	—	2 штуки
4	Палантин.	—	2 "
5	Обувь.	3 пары	3 пары
6	Туфли домашние.	2 "	2 "
7	Костюмы мужские.	4 комплекта	—
8	Костюмы или платья дамские.	—	4 комплекта
9	Кюветочки верхние.	—	6 штук
10	» нижние.	—	6 "
11	Юбки верхние.	—	6 "
12	Белье.	12 компл.	12 компл.
13	Полотенца.	12 штук	12 штук
14	Чулки и носки.	12 пар	12 пар
15	Платки носовые.	18 штук	18 штук
16	Платки головные газонные и др.	—	3 "
17	Сорочки верхние мужские.	9 штук	—
18	Веротнички.	18 штук	—
19	Манжеты.	12 пар	—
20	Галстуки.	6 штук	12 штук
21	Настельное белье.	6 смен	6 смен
22	Подушки.	3 штуки	3 штуки
23	Пледы или одеяла.	3 "	3 "
24	Фуфайки мужские.	6 "	—
25	Копты вязаные и рейтузы дамские.	—	6 штук
26	Перчатки.	3 пары	3 пары
27	Галоши и боты.	2 "	2 "
28	Занты.	2 штуки	2 штуки
29	Тросты.	2 "	2 "
30	Сумки кожаные дамские.	—	2 "
31	Табак или папиросы (вместе табака) или сигары (вместе папирос или табака).	1 кг 500 штук 100 "	— 500 штук 100 "
32	Одеколон во вскрытом виде.	1 флакон	1 флакон
33	Духи во вскрытом виде.	1 "	1 "
34	Мыло туалетное во вскрытом виде.	3 куска	3 куска
35	Пудра.	—	1 коробка
36	Прибор для бритья.	1 комплект	—
37	Туалетные вещи (гребни, щетки, несессеры и пр.).	—	—
38	Детские предметы оденяия.	—	Общий весом не более 5 кг
39	Изделия из золота, серебра, платины на одно лицо:	По 6 компл. на каждого ребенка	
	а) часы с цепочкой и брелоками.	1 штука	1 штука
	б) портсигары и табакерки.	1 "	1 "
	в) ридикюли (только серебряные).	—	1 "
	г) кольца обручальные.	2 штуки	2 штуки
	д) кольца и перстни с камнями и без них.	2 "	2 "
	е) браслеты и брошки.	—	1 шт. кажд. наимен.
	ж) серьги.	—	1 пара
	з) булавки для галстуков.	1 штука	1 штука
	и) запонки грудные.	4 шт.	—
	к) кресты и образки.	—	2 штуки с цепочкой

№№ по порядку	Наименование предметов	На каждого мужчину	На каждую женщину
	а) кулоны золотые и платиновые. м) аграфы. н) оправы, пенсне, очки и лорнетов. о) ножи, вилки, ложки и подстаканники. Примечание. Разные туалетные вещи, а также и трости в количестве, необходимом в пути, могут быть ввозимы с отделками из драгоценных металлов.	— 1 штука 2 шт. каждого наименования 1 " " "	1 штука — "
40	Чемоданы, сундуки, ящики, баулы, шкатулки и пр., в коих находятся ввозимые вещи, сколько окажется. Примечание. Под видом шкатулок ящиков и др. мест, служащих для укладки пассажирских вещей, не должны быть пропущены бесшумно шкатулки и др. предметы упаковки с вещами, уложенными в эти помещения для одного вида.		
41	Предметы комнатной обстановки (столы, стулья, диваны, шкафы, зеркала и проч.).	Для обоевания не более 3 комнат	
42	Кровати и детские коляски.	Не более 1 для каждого члена семьи	
43	Перины, матрацы и проч. принадлежности спальной обстановки.	Не более 2 предметов кажд. наименования на человека	
44	Детские игрушки и т. п. вещи.	Весом не более 10 кг	
45	Пианино или рояль.	Не более 1 штуки	
46	Скрипки, гитары и др. музыкальные инструменты.	Весом не более 32 кг	
47	Посуда и др. столовые и кухонные принадлежности.	Весом не более 100 кг	
48	Книги и др. печатные произведения.	Не свыше 64 кг	
49	Ручные инструменты для ремесла, научные приборы и т. п.	" " 100 "	
50	Письменные принадлежности, перочинные ножи и т. п.	" " 10 "	
51	Ковры, вортьеры и т. п.	" " 64 "	
52	Разного рода мелкие вещи домашнего обихода, кроме указанных в предыдущих пунктах.	Не более 3 предметов на кажд. человека	
53	Велосипеды.	Не более 1 на кажд. взрослого члена семьи	
54	Швейные машины.	По одной на семью	
55	Пишущие машины.	По 1 на каждое лицо, представившее документ о принадлежности к такой профессии, при которой пишущая машина является необходимым предметом (корреспондент, писатель и проч.).	

право сносить на берег без оплаты пошлиной и акцизом бывшие в употреблении и служащие для личного их использования вещи в нижеследующем количестве в течение одного года:

1. Костюмов (летний и зимний) . . . 2 шт.	13. Обувь 3 пары
2. Пальто 1 »	14. Простынь 4 шт.
3. Макинтош 1 »	15. Наволочек 4 »
4. Головные уборы 2 »	16. Полотенец 2 »
5. Нателное белье зимнее 3 пары	17. Шарфов 1 »
6. » » летнее 3 »	18. Перчаток 2 пары
7. Верхних рубашек 3 шт.	19. Одежда (летнее и зимнее) . . . 2 шт.
8. Воротничков 6 »	
9. Галстуков 3 »	
10. Носовых платков 6 »	
11. Носков или чулок 6 пар	
12. Свитров 1 шт.	

Предметы судового снабжения и судовой потребности, закупаемые за границей для судов, плавающих под флагом СССР, в тех случаях, когда таковая закупка вызывается постигшей судно аварией или повреждением, лишаящим судно возможности дальнейшего безопасного плавания, пропускаются бесплатно по правилам, утверждаемым Таможенно-тарифным комитетом.

Б. ОРГАНИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА В СССР

Первоначальная структура таможенного аппарата, по возобновлении наших торговых взаимоотношений с иностранными государствами, почти в точности соответствовала довоенной организации таможенного дела.

Местные таможенные учреждения были организованы или в тех же пунктах границы, где они существовали в довоенное время, или на новых участках границы, как, напр., по Западной дислокации таможенных учреждений была создана применительно к прежней границе России с Германией и Австро-Венгрией.

Также применительно к довоенному времени было определено деление таможенных учреждений на разряды, установлена разрядность каждого таможенного учреждения, выработаны для них штаты, исчислены потребности для их содержания кредиты.

В целях же осуществления этой организации местных таможен и управления ими были созданы, также по образцу довоенного времени, таможенные округа, выполнявшие организационные, оперативные и административно-хозяйственные функции в отношении отдельных более или менее значительных участков границы СССР с иностранными государствами.

В результате мы имели следующий состав таможенного аппарата:

Таможенных округов	10
Таможен I разряда	46
Таможен II разряда	29
Таможен III разряда	88
Таможенных постов	194
Итого	367

Если принять в соображение некоторое уменьшение протяжения границ СССР по сравнению с довоенной Россией (на $\frac{1}{4}$ часть), то получается почти полное соответствие довоенной организации тамаппарата, когда он включал в себе 403 таможенных учреждения.

Система таможенных округов вполне оправдала себя лишь в самом начале нашей работы, когда надо было, при полной слабости центрального таможенного органа, с максимальной срочностью организовать по всей нашей обширной границе (54.900 км) жизнеспособный тамаппарат, пригодный как для выполнения всех таможенных мероприятий, так, что еще важнее, и для действительного наблюдения за осуществлением монополии внешней торговли. Как организацию таможенных учреждений, так и укомплектование их личным составом требовалось производить при самом тесном участии и содействии местной советской власти. Все это, разумеется, было совершенно не под силу

едва лишь тогда начавшему функционировать Главному таможенному управлению б. НКВнешторга.

Однако, в процессе дальнейшей работы выявились следующие недостатки окружной системы:

1) Разработка таможенного тарифа, его изменения, толкование отдельных его статей, разработка таможенного устава и всех руководящих указаний по таможенному делу не может мириться с какой бы то ни было децентрализацией, ибо это неминуемо привело бы к существованию различных таможенных порядков на разных участках нашей границы; а при таком положении оставление в руках таможенных округов оперативных функций беспорядочно создавало многочисленные разнобобы между распоряжениями центра и округов, вносило дезорганизацию в работу таможенного аппарата, приводило к ненужным тормозам в работе и т. п.

2) Таможенные округа систематически обнаруживали желание автономизироваться от центра и превратиться в местные таможенные управления с теми же примерно функциями, какие имело ГТУ; поэтому они весьма быстро выродились в громоздкие аппараты, согласовывающие распоряжения центра с местными органами, а т. к. эти согласования отнимали у них недели и месяцы, то, естественно, распоряжения центра нередко доходили до исполнителей-таможен, когда миновала нужда в исполнении этих распоряжений.

По всем указанным причинам было решено заменить таможенные округа участковыми инспекторскими управлениями, которые, будучи по своему местопребыванию приближены к границе и охватывая своей деятельностью значительно меньшее количество таможенных учреждений, в то же время были наделены лишь ревизионно-инструкторскими функциями. Вся же оперативная и административно-хозяйственная работа была сосредоточена в руках специально созданных районных таможен, непосредственно связанных с ГТУ.

Эта реорганизация таможенного аппарата принесла двойную выгоду: громоздкий штат таможенных округов (по 40—60 чел.) был заменен гибким и малочисленным аппаратом районных таможен (по 7—17 чел.), вместе с тем была значительно усилена работа по обследованию наших молодых таможенных учреждений и по инструкторскому малоопытного, вновь набранного личного состава их.

Всего было организовано 9 инспекторских управлений (Карельское, Северо-западное, Крымское, Северо-кавказское, Туркменское, Узбекское, Казакское, Киргизское и Сибирское) и

пять отделений Главного таможенного управления (Белорусское, Украинское, Закавказское, Среднеазиатское и Дальневосточное). Отделения ГТУ по существу мало чем отличались от инспекторских управлений: они также были призваны для осуществления ревизионно-инструкторских функций. И лишь Закавказское и Дальневосточное отделения были наделены несколько расширенными правами (право назначения и т. д.).

Одновременно, по мере накопления опыта, выяснилось, что условия осуществления внешней торговли в порядке государственной монополии требуют резкого изменения дислокации таможенных учреждений: в то время, как в довоенное время ввоз и вывоз товаров мог осуществляться любым гражданином и в любом пункте границы, при монополии внешней торговли ввоз и вывоз осуществляется сравнительно в большом количестве государственными, хозяйственными, кооперативными и концессионными учреждениями и предприятиями, при чем совершается этот ввоз и вывоз через значительно меньшее количество пунктов границы (по преимуществу, где есть железнодорожные пути и торговые порты).

Поэтому, в соответствии с данными таможенной статистики о деятельности таможенных учреждений, дислокация их неоднократно пересматривалась, и каждый раз в нее вносились существенные изменения по линии упразднения бездействовавших или сокращения штатных размеров слабо действовавших таможенных учреждений.

Процесс этот усматривается из нижеследующих данных:

1913 г.	403	там. учр.	9.574	шт. сл.
1922,23 г.	367	"	5.920	"
На 1/1 1924 г.	302	"	5.810	"
- 1/1 1925 г.	286	"	5.710	"
- 1/1 1926 г.	218	"	5.450	"
- 1/X 1926 г.	186	"	4.730	"
- 5/1 1927 г.	176	"	3.900	"

В течение 1923—1925 гг. сокращения производились по преимуществу под

влиянием особенностей внешней торговли, а в 1926 г. гл. обр. благодаря тому, что в конце 1925 г., по распоряжению высших законодательных органов, функции таможенных учреждений по борьбе с контрабандой были сильно урезаны; в результате оказались излишними многие таможенные учреждения, которые до того, не имея чисто таможенной работы, заняты были борьбой с контрабандой в приграничной полосе.

Двухлетний опыт инспекторских управлений показал, что, выполнивши чрезвычайно полезную первичную исследовательскую и ревизионно-инструкторскую работу, в дальнейшем, не будучи тесно связаны оперативными узлами с центром, они оказались слабо загруженными работой, вследствие чего в деятельности их стали обнаруживаться вредные для дела уклоны: вмешательство в оперативную работу таможен, стремление к захвату оперативных и административных функций и т. п.

Вместе с тем к этому времени мы имеем уже вполне сложившийся таможенный аппарат, окрепшие районные таможи, а, главное, вполне надежную повседневную оперативную и административную связь с районными таможнями.

Все это привело к необходимости ликвидации инспекторских управлений за счет усиления ревизионно-инструкторской работы центра.

Так, обр., в настоящее время (на 1 апреля 1928 г.) мы имеем нижеследующую структуру таможенного аппарата:

Отделений ГТУ	4
Таможен I разряда	53
" II "	14
" III "	56
Таможенных постов	21
Итого	148

А. И. Потяев

ТРАНСПОРТИРОВКА ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВ

В довоенное время транспортировка импортных и экспортных грузов России производилась преимущественно морским путем. Так, из всего внешнего грузооборота в 1913 г. по сухопутным границам прошло 28,5%, а по морским — 71,5% грузов.

Тот же характер преимущественного использования морских путей для внешней торговли сохранился и сейчас.

Распределение внешнего грузооборота СССР
(в процентах)

Года	По сухоп. границам	По морским границам
1921	24,7	75,3
1922	31,6	68,4
1923	11,2	88,8
1924	14,0	86,0
1925	10,0	90,0
1926	9,0	91,0

При незначительном вообще участии советского торгового флота в обслуживании нашей внешней торговли (в 1925 г. около 7,8%, а в 1926 г. около 8%), последний все-таки играет значительную роль в обслуживании специально нашего импорта. Так, в 1925 г. на судах под советским торговым флагом было перевезено 20,5% импорта в СССР, а в 1926 г. 21,5%. По отдельным морям получаем следующую картину:

Название морей	В 1925 г.	В 1926 г.
Белое море и С.Ледовитый океан . .	18,3%	22,4%
Балтийское море . .	22,9%	23,6%
Черное и Азов. моря	14,1%	16,9%
Тихий океан	43,2%	16,6%

Это обстоятельство побудило советское правительство обратить особое внимание на срочное оборудование портов СССР. В настоящее время глубины в подходных каналах доведены до уровня довоенных, а местами даже и превзойдены, причалы и складочные помещения отремонтированы, пловучие средства и землечерпательные снаряды восстановлены. В целом ряде портов впервые при советской власти механизирована погрузка и выгрузка с судов. В Ленинградском порту на т. н. импортной территории построен целый ряд механизированных складов у глубоковод-

ных причалов для хранения импортных грузов.

Для перевозки импортных грузов установлены регулярные линии судов под советским флагом и под иностранными. Так, на Балтийском море Совторгфлотом поддерживается регулярное сообщение между Ленинградом и Гамбургом, Штеттином и Лондоном; немецкими пароходными обществами — от Ленинграда до Штеттина; датской компанией — от Ленинграда до Копенгагена; французской компанией — от Ленинграда до Гавра.

На Черном и Азовском морях Совторгфлотом поддерживаются регулярные линии до портов Ближнего Востока (Константинополь, Пирей, Яффа, Александрия), до Лондона и Гамбурга. В настоящее время налаживается линия на Геную и Марсель. Две итальянские компании имеют линии: Одесса—Новороссийск—Батум—Константинополь—Пирей—Мессина—Неаполь—Генуя и Одесса—Константинополь—Пирей—Триест; французская компания поддерживает линию Батум—Тралезунд—Константинополь—Марсель.

На Дальнем Востоке компания Осака Шосен Кайши имеет линию Владивосток—Цуруга; компания Хокуруку Кисан Кайша имеет линию Владивосток—Кусики с заходом в порты Кореи; Голландская восточно-азиатская линия поддерживает сообщения между Владивостоком—Иокагамой—Кобе—Шанхай—Сингапур, Коломбо—Генуя, Роттердам—Амстердам, Антверпен, Гамбург, Бремен; компания Глен Шайр Лайн имеет сообщение между Владивостоком и Иокагамой, Шанхаем, Сингапуром, Пенангом, Лондоном, Антверпеном и Миддлсборо, а компания Рикморс поддерживает сношения между Владивостоком и портами континента.

Все эти регулярные линии обслуживают преимущественно наш импорт.

Заложенные на советских верфях суда и покупаемые за границей должны еще более укрепить линии советских судов и увеличить роль советского флага в импортных перевозках.

Остальная меньшая часть нашего импорта привозится в СССР по жел.

дорогам или транзитом через лимитрофы, или непосредственно из граничащих с СССР стран.

Финляндские, эстонские, латвийские и польские ж. д. и Китайско-восточная ж. д. доставляют не только импорт, идущий из стран, где эти дороги проложены, но в большей части из стран сопредельных с ними. По этим ж. д. подвозится импорт, помимо Эстонии, Латвии, Польши, Финляндии, Китая, еще из Германии, Франции, Чехо-Словакии, Австрии, Голландии, Бельгии, Дании, Норвегии, Швеции, Японии, Индии. Небольшое количество импорта идет по персидским и турецким ж. д. и через Каспское море для снабжения Сибири и Урала.

Импорт, идущий в СССР из Восточных стран (Персия, Афганистан, Монголия, З. Китай), в большей своей части подвозится к нашей границе гужом (на верблюдах, ишаках, лошадях) и в последнее время автомобилями.

Для обслуживания ж.-д. перевозок советского импорта по Западной границе советским правительством заключены четыре конвенции:

- 1) конвенция о прямом советско-германском (через Литву, Латвию и Эстонию) и советско-литовском (через Латвию и Эстонию) ж.-д. сообщениях;
- 2) советско-латвийско-эстонская ж.-д. конвенция;
- 3) советско-финляндская ж.-д. конвенция и
- 4) советско-польская ж.-д. конвенция.

Советско-финляндская¹⁾ и советско-польская²⁾ ж.-д. конвенции построены на таких же приблизительно началах, что и конвенции о прямом советско-германском, советско-литовском и советско-латвийско-эстонском ж.-д. сообщениях. Поэтому здесь мы ограничимся рассмотрением лишь последних конвенций. Что же касается советско-финляндской и советско-польской конвенции, то в соответствующих «Тарифных руководствах» подробно приведены все тарифы, действующие в означенных сообщениях, и ж.-д. станции советских и конвенционных железных дорог, участвующих в этих сообщениях.

На Востоке у нас не имеется конвенций с иностранными железными дорогами, и импортные грузы при их перевозке тракуются по местным правилам и тарифам тех стран, по участкам которых эти грузы проходят.

СОВЕТСКО-ГЕРМАНСКОЕ И СОВЕТСКО-ЛИТОВСКОЕ Ж.-Д. СООБЩЕНИЯ

Конвенция о прямом советско-германском и советско-литовском ж.-д. сообще-

ниях³⁾ предусматривает перевозку багажа и грузов в этом сообщении между установленными тарифными станциями германских, литовских, эстонских, латвийских и советских ж. д., включенными в настоящее прямое сообщение. В основу правовых отношений для грузовых перевозок принимается Бернская международная конвенция со всеми дополнениями и исполнительными постановлениями по изданию 22/XII—1908 г., а равно дополнениями Международного транспортного комитета и выработанными для настоящего сообщения согласованными изменениями.

Плата за провоз багажа и грузов, а также прочие платежи, взываются каждой подлежащей дорогой за все протяжение в пределах границ своей страны по тарифам, действующим в день заключения договора на перевозку в местном сообщении, или по тарифам, особо установленным для этого сообщения, каковые, однако, не могут быть выше ставок тарифов, применяемых в местном сообщении. Вводимые новые прямые тарифы для грузовых перевозок не должны быть выше местных ставок от и до пограничных станций, в направлении через которые устанавливаются прямые тарифы. Транзитные дороги взывают лишь тарифные ставки за их участки без сборов, взимаемых при отправлении. При следовании грузов транзитом таковые должны пропускаться через транзитную страну за ее таможенными пломбами или таможенными замками бесплатно.

В этом сообщении участвуют: Германское о-во правительственных ж. д., в лице Государственной кенигсбергской ж.-д. дирекции в Кенигсберге, литовские ж. д., в лице Ковенской ж.-д. дирекции в Ковно, латвийские ж. д., в лице Главного управления латвийскими ж. д. в Риге, эстонские государственные ж. д., в лице Ж.-д. управления в Талине, и ж. д. СССР, в лице НКПС.

Основные тарифные правила сводятся к следующему:

- 1) Перевозка грузов большой скоростью в этих прямых сообщениях не допускается.
- 2) При нагрузке и выгрузке предметов тяжеловесных, весящих порознь более 500 кг, взимается дополнительный сбор; при этом дорога имеет право требовать, чтобы подобные предметы нагружались отправителем и разгружались получателем.
- 3) Вагоны, следующие на станции с более узкой колеи, могут быть нагружены только до 17 т. Остаточный вследствие перегрузки при перемене колеи груз, не помещающийся в перегружаемый вагон, пересылается по по-

¹⁾ Тарифное руководство № 83, «Сборник тарифов», № 326 (5482).

²⁾ Тарифное руководство № 107, «Сборник тарифов», № 390 (6514).

³⁾ Конвенция опубликована в «Тарифном руководстве» № 53, «Сборник тарифов», № 287 (4372).

вой накладной без взимания особой провозной платы. Исчисление провозной платы по первоначальной накладной основывается на общем весе груза, установленном при перегрузке.

4) В распоряжении всех участвующих в прямом сообщении дорог, кроме германских, не имеется брезентов. По ним покрытие грузов брезентами лежит на обязанности отправителя. Перевозка частновладельческих брезентов определяется по правилам местных тарифов. Частновладельческие брезенты, погрузочные приспособления и изотермические приспособления для охлаждения или утепления выдаются станцией назначения получателю груза.

5) Перегрузка при переходе с широкой колеи на нормальную и обратно производится на латвийской станции Рига или Грива (близ Двинска), согласно имеющемуся в накладной указанию отправителя относительно пути; за перегрузку исчисляется следующий дополнительный сбор в накладной: за каждые 10 кг — 0,26 амер. цента. Сбор взимается не менее как за 20 кг, неполные 10 кг округляются до 10 кг. За перестановку 2-осного вагона с широкой колеи на нормальную колею или обратно, без перегрузки, начисляется в накладной дополнительный сбор в размере 2,80 амер. долл.

6) Существуют особые правила в отношении грузов, кои должны обязательно следовать в сопровождении проводников.

Каждая отправка живности и каждый вагон, если отправка состоит более чем из одного вагона, сопровождается проводником.

Для сопровождения подвижного состава в разобранном виде (паровозы, тендера, моторы), автомобилей, автобусов и т. п., аэропланов и дирижаблей, а равно их составных частей, если эти предметы не упакованы и не погружены в крытые вагоны, необходимы проводники по одному на каждую отставку. Проводник подчиняется общим таможенным и паспортным предписаниям. При отправках подвижного состава в неразобранном виде проводник помещается в самом перевозимом подвижном составе, в прочих случаях он занимает место в том вагоне, где находится груз, или в особом для того предназначенном вагоне, или в пассажирских вагонах, если таковые вагоны находятся в поезде.

7) Как общее правило грузы в открытых сообщениях перевозятся только в крытых вагонах, но могут перевозиться на открытом подвижном составе под брезентами:

предметы из дерева или стружек, сельскохозяйственные машины и орудия, древесная щесть, машины, части машин и их принадлежности в упакованном виде,

древесная кора разного рода в кипах и сараях, экипажи, лодки, автомобили и тракторы, и стекло и стеклянные изделия в ящиках и бочках.

На открытом подвижном составе без покрывки могут перевозиться:

алебастр, гипс и мел в сыром виде, незначительный, цементные трубы, бандажи, деревянные обручи и полозья, животные отбросы в указанном виде, сельскохозяйственные машины и орудия в собранном и разобранном виде, упакованные, в том числе и изготовленные из дерева, минералы в необработанном и обработанном виде, отбросы, получаемые при изготовлении кислот и солей, котельный камень, древесный и половой состав для узкоколейных ж. д., дерево всех родов необработанное, жиры и сало в бочках, руды всех родов, строевой лес, каменный уголь, брикеты, бурый уголь, торф, торфяные брикеты, антрацит, асфальт, гуадрон, смола, графит, земля и глина, кроме красильной, и кости необработанные, обжаренные.

8) Извещение грузополучателя о прибытии груза производится на дорогах СССР только в том случае, если в накладной указан точный адрес грузополучателя и способ посылки извещения, т. е. если отправитель в накладной, в графе «дополнительные заявления», сделает соответствующую отметку: «прошу известить почтой грузополучателя о прибытии груза».

Дополнительные сборы в пределах дорог назначения и отправления взимаются на основании соответствующих внутренних тарифов каждой из них. На транзитных дорогах взимаются следующие дополнительные сборы:

а) в пользу литовских и латвийских транзитных расстояний таможенный сбор по 0,06 амер. долл. с т;

б) в пользу латвийских ж. д., в зависимости от выраженного в накладной желания отправителя, за перестановку 2-осного вагона с широкой на нормальную колею или наоборот — 2,80 амер. долл., или за перегрузку — 0,26 амер. цента за 10 кг. Минимально взимается сбор за 20 кг, неполные 10 кг округляются в сторону их повышения.

СОВЕТСКО-ЛАТВИЙСКО-ЭСТОНСКОЕ СООБЩЕНИЕ

Советско-латвийско-эстонская ж.-д. конвенция¹⁾ применяется ко всем перевозкам пассажиров, багажа и грузов в прямом сообщении по ж. д. СССР, Латвии и Эстонии.

В дальнейшем мы коснемся только тех норм конвенции, которые регулируют перевозку грузов между СССР, Латвией и Эстонией.

¹⁾ Тарифное руководство № 69, «Сборник тарифов», № 332.

Советско-латвийско-эстонская ж.д. конвенция применяется ко всем перевозкам грузов, предъявленных к перевозке при накладной прямого сообщения для следования по территории, по крайней мере, двух из договаривавшихся сторон.

Конвенция не применяется к отправкам, станции отправления и назначения коих находятся в одной и той же стране и которые проходят территорию другой страны только транзитом, если транзитный участок эксплуатируется дорожной страной отправления, если транзитная линия не эксплуатируется дорожной страной отправления, но заинтересованные дороги заключили особые соглашения, по которым эти перевозки не должны рассматриваться как международные.

Кроме железных дорог, могут быть включены в это прямое сообщение, под ответственностью одной из договаривавшихся стран, регулярно действующие автомобильные и судоходные линии.

К перевозке по конвенции не допускаются взрывоопасные предметы, как-то:

разрывные снаряды и огнестрельные припасы боевые припасы,
зажигательные вещества и фейерверки,
стуженные или разжиженные или под давлением растворенные газы
вещества, которые при соприкосновении с водой образуют зажигающие или поддерживающие горение газы,
самовоспламеняющиеся вещества, и
вещества отравительного вида и зловонные.

Подвижной состав ж. д. на своих осях допускается к перевозке как груз при условии, что ж. д. докажет годность его к передвижению и засвидетельствует это надписью на нем же или же особым удостоверением. Паровозы, тендера и моторные вагоны должны сопровождаться сведущим агентом отправителя, специально для производства смазки их в пути.

Перевозка живности допускается при следующих условиях:

а) живность, за исключением мелких животных, сланных к перевозке в прочно запертых клетках, ящиках, корзинах и т. п., должна сопровождаться поставленным от отправителя провозным;

б) отправитель должен подчиняться санитарно-административным предписаниям стран отправления, назначения и транзитных.

Дорога не обязана принимать к перевозке предметы, нагрузка, перегрузка или выгрузка которых потребует применения специальных приспособлений, если станции, где таковые операции должны быть произведены, не снабжены этими приспособлениями.

Дорога не обязана принимать грузы к перевозке, коль скоро отправка их не

может последовать немедленно. Местные обязательные для станции отправления постановления определяют случаи, когда станция обязана принимать грузы предварительно на хранение на склады, если отправка их не может последовать немедленно.

Отправка грузов производится в том порядке, в каком они были приняты к перевозке, за исключением случаев, когда общественные интересы или нужды эксплуатации требуют прекращения движения совсем или частично, прекращения приема некоторых грузов или допущения приема их при известных условиях и установления для перевозок некоторых грузов преимущественной очереди. Эти меры должны быть опубликованы в соответствующих официальных изданиях.

Для каждой международной отправки, производимой на основании конвенции, отправитель должен представить накладную согласно особой форме.

Включение нескольких предметов в одну накладную не допускается, если предметы эти по своему свойству не могут быть совместно погружены без ущерба и без нарушения таможенных, акцизных, полицейских и др. административных правил. Те грузы, нагрузка и выгрузка которых производится отправителем или получателем, должны сопровождаться особыми накладными, не заключающими в себе другого груза, нагрузка и выгрузка которого производится дорожной. Одна накладная не может обнимать больше чем нагрузку только одного вагона, за исключением нераздельных предметов, требующих для своей перевозки более одного вагона.

Отправитель имеет право включать на нижней части обратной стороны накладной следующие заметки, которые, однако, служат сведениями только для получателя и от которых для дороги не возникает ни обязательство, ни ответственности, как, например:

Отправка NN;
По приказу NN;
Для переправки NN;
Застряло NN;
Для корабля NN;
Из корабля NN и т. д.

Отправитель отвечает за верность помещенных в накладной сведений и заявлений. Дорога имеет всегда право проверять, соответствует ли содержимое грузовых мест показаниям накладной. Законы и правила каждой стороны определяют условия, при которых дорога имеет право или обязанность определять или проверять вес груза и число грузовых мест, а также установить действительную тару вагона.

Неправильное, неточное или неполное указание или заявление в накладной, если таковые, как следствие, вызовут

либо принятие к перевозке предметов, к перевозке не допускаемых, либо применение пониженного тарифа или затрудование в правильном применении тарифа, равно и обнаружение перегруза вагона, нагруженного самим отправителем, — налагает обязанность уплатить добавочную плату, независимо от дополнительной уплаты разницы в платежах по перевозке и независимо от вознаграждения за происшедшие убытки, если таковые имели место, и независимо от уголовного наказания.

Договор перевозки считается заключенным с момента принятия станцией отправления груза с накладной к отправке. Принятие груза к отправлению удостоверяется наложением на накладную штампа.

Провозная плата и дополнительные сборы исчисляются согласно тарифам, законно действующим и установленным порядком опубликованным. Эти тарифы содержат все потребные для исчисления провозной платы и дополнительных сборов сведения, указания, к какой скорости перевозки они относятся, и все особые условия для разного рода перевозок, а также, в подлежащих случаях, условия учинения курсовых расчетов по различным валютам. Если одна из дорог имеет для своих грузов, или некоторых из них, или для известных участков только один тариф для одного рода перевозок, то этот тариф применяется ко всем отправкам, несмотря на то, сопровождаются ли они накладной малой или большой скорости. Если отправитель в накладной указал путь следования, то провозная плата исчисляется по этому пути. Если отправитель указал в накладной только тарифы, которые могут быть применяемы, то дорога применяет эти тарифы, поскольку это указание достаточно для установления станций, между которыми должны применяться эти тарифы. Дорога выбирает между путями следования, для которых эти тарифы действительны в день заключения договора о перевозке, путь, который, по ее мнению, кажется самым выгодным для отправителя. Если приведенные отправителем сведения недостаточны для установления всего пути следования или тарифов, или если одно из этих данных противоречит другим, дорога избирает путь следования или тарифы, которые, по ее мнению, являются самыми выгодными для отправителя.

Сверх платежей и разных дополнительных сборов, предусмотренных тарифами, не могут быть взимаемы в пользу дорог никакие иные суммы, кроме: 1) израсходованных дорогами пошлин по вывозу и ввозу, 2) не означенных в тарифе издержек за перевозку грузов с одной станции на дру-

гую и 3) расходов на исправление внешней и внутренней упаковки товаров, необходимых для обеспечения их сохранности, и иных подобных издержек.

Всякое частное соглашение, которое имело бы последствием предоставление одному или нескольким отправителям уменьшения провозной платы против тарифов, воспрещается и считается не имеющим законной силы. Разрешаются, однако, тарифные понижения, которые подлежащим порядком опубликованы и при одинаковых условиях доступны всем в равной степени, а также понижения, предоставленные для потребностей ж.-д. службы и общественных учреждений и благотворительных целей.

Сроки доставки не должны превышать нижеследующих предельных норм:

- 1) для грузов большой скорости
срок отправления 1 суток
срок перевозки на каждые
начальте 250 тарифн км . . . 1 . . .
- 2) для грузов малой скорости
срок отправления грузов . . . 2 суток
срок перевозки на каждые
начальте 250 тарифн. км. . . 2 . . .

При перевозке живности срок доставки пролонгируется на время задержек на станциях для поения, задержек из-за административных мероприятий и ветеринарного осмотра.

Отправитель обязан прочно упаковывать груз, поскольку свойства груза требуют упаковки для предохранения от полной или частичной утраты и повреждения во время перевозки, а также во избежание учинения личного вреда или повреждения перевозочных средств или др. грузов. Если дорога принимает к перевозке груз с явными следами повреждения, то она может потребовать, чтобы состояние груза было особо отмечено в накладной.

Отправитель ответствен за последствия удостоверенных в накладной отсутствия или недостатков упаковки, а равно и незаметных снаружи недостатков.

Отправитель обязан приложить к накладной все должностные сопроводительные груз документы, которые необходимы для исполнения, до сдачи груза получателю, таможенных, акцизных, налоговых, полицейских и др. административных обрядностей. Эти документы могут относиться только к тем грузам, которые значатся только в данной накладной, если в административных и тарифных правилах не предусмотрено другой порядок. Если такие документы не могут быть приложены к накладной, вследствие подачи их на одной из пограничных станций, накладная должна содержать в себе точные указания места, куда таковые сланы.

Порядок приема груза определяется законами и правилами, действующими

на станции отправления. Нагрузка является обязанностью дороги или отправителя, в зависимости от правил, действующих на станции отправления, поскольку конвенция не содержит других указаний или поскольку в накладной не содержится указаний на заключенное особое между отправителем и дорогой соглашение.

Перевозка грузов совершается или в крытых, или в открытых, или в особо приспособленных вагонах, или в открытых вагонах с укрытием грузов, согласно правилам прямых международных тарифов, поскольку в настоящей конвенции в этом отношении не имеется иных указаний.

Во время нахождения груза в пути исполнение таможенных, акцизных, налоговых, полицейских и др. административных обязанностей лежит на обязанности дороги. Последняя под свою ответственность может поручить эти обязанности комиссионеру или взять их исполнение на себя. В том и другом случае лежат на дороге обязательства комиссионера.

Порядок выдачи грузов, а равно и обязательное в известных случаях для дороги доставление грузов на дом получателю в месте станции назначения или в каком-либо другом месте, определяется согласно законам и постановлениям, применяемым на дорогах для выдачи груза.

Провозная плата и др. платежи, которые отправитель не принял на себя по накладной, считаются переведенными на получателя. Отправитель может уплатить посредством франкировки или известные определенные платежи, или провозную плату до какой-либо границы или пограничной станции согласно тарифным правилам. В виде исключения тарифы и соглашения между дорогами могут допускать франкирование также до известных не пограничных станций.

При неправильном применении тарифов или ошибках в расчете при определении провозной платы и дополнительных платежей, недобор подлежит уплате, а перебор — возвращению. Об обнаруженных дорогой переборах, если они по одной накладной превышают 0,50 фр., должно быть официально сообщено заинтересованному лицу, и переборы должны быть по возможности немедленно ему возвращены. Если накладная не выкуплена, то недобор обязан внести дороге отправитель. Если накладная получателем выкуплена, то отправителю подлежит внести только те недоборы по платежам, которые он франкировал в накладной принял на себя. В остальном внесение недобор возлагается на получателя.

Отправителю предоставляется право налагать на груз платежи в размере

не свыше стоимости груза. Наложный платеж должен быть выражен в валюте страны отправления. За наложенный платеж причитается дороге комиссияная плата, предусмотренная тарифами.

Дорога назначения обязана возмещать при выдаче груза все причитающиеся по накладной платежи, а именно: провозную плату, дополнительные сборы, таможенные и др. расходы, сделанные в видах исполнения перевозки, наложенные платежи и иные могущие числиться на грузе суммы.

Одному лишь отправителю принадлежит право изменения договора перевозки груза, при чем он может взять его обратно со станции отправления или задержать его в пути, или приостановить его выдачу, или требовать его выдачи на месте назначения или в другом месте, находящемся до или за станцией назначения, указанному в накладной получателю или другому лицу, либо, наконец, потребовать возвращения груза на станцию отправления. Дорога дает ход распоряжениям отправителя лишь в том случае, если они были ей переданы через посредство станции отправления. По требованию отправителя, за его счет, станция отправления должна известить телеграммой станцию назначения или задержания. Телеграмма должна быть подтверждена письмом. Право отправителя на изменение договора о перевозке, даже если он имеет в руках дубликат накладной, прекращается с момента выдачи накладной получателю.

Дорога не имеет права отказаться от исполнения распоряжений отправителя, предусмотренных выше, за исключением некоторых случаев, а именно: когда выполнение распоряжений уже несущественно в момент получения их дорогой, когда выполнение их может нарушить правильность ж.-д. эксплуатации, когда выполнению их в отношении изменения станции назначения препятствуют законы и правила, действующие в стране, принимающей участие в перевозке, и т. д.

Если перевозка груза встречает препятствия или приостанавливается, то дорога решает, должна ли она в интересах отправителя потребовать от него указаний или же целесообразнее произвести перевозку груза самостоятельно по измененному пути следования. Дорога имеет право на провозную плату по этому другому пути и располагает соответственными сроками доставки даже тогда, если те и другие превышают сроки, исчисленные по первоначальному пути следования, кроме случаев, когда вина падает на дорогу.

Дороги, участвующие в прямом сообщении, имеют залоговое право в обеспечение всех платежей, причитаю-

щихся по накладной. Это право остается в силе до тех пор, пока груз находится в руках дороги или третьего лица, которое удерживает его за ее счет. Действие залогового права определяется законами и правилами той страны, где происходит выдача груза.

ПРАВИЛА ТРАНСПОРТИРОВКИ ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВ

Адресовка и выдача грузов

1. Импортируемые в СССР грузы направляются по коносаментам или накладным в адреса:

- а) лиц или учреждений и предприятий, указанных в разрешении на ввоз,
- б) уполномоченных торгпредств, находящихся в пределах СССР,
- в) кредитных учреждений и
- г) экспедиторских предприятий.

2. Адресование груза на имя кредитного учреждения или экспедитора производится в случаях, когда между ними и грузохозяйном имеется соответствующее соглашение, или когда существует по грузу кредитное взаимоотношение.

3. Грузы морского импорта могут следовать по трем видам коносаментов:

а) Именному, составляемому на имя определенного лица. Именной коносамент может быть передан третьим лицам исключительно по именным передаточным надписям.

б) Ордеровому (приказу отправителя или получателя груза). Ордеровой коносамент может быть передан третьим лицам не только по именной, но и по бланковой надписи.

в) На предъявителя. Коносамент на предъявителя может быть передан простым вручением такового.

4. В случае составления коносаментов в нескольких подлинных экземплярах, выдача груза таможен по одному из них освобождает таможен от всякой ответственности по остальным экземплярам.

5. Груз, прибывший в портовую таможену, выдается правильному держателю коносамента, с обязательным предъявлением таможен подлинного экземпляра коносамента.

Примечание. Правильным держателем коносамента признается:

- а) по именному — отправитель, лицо указанное в коносаментах в качестве получателя, либо лицо указанное в именной передаточной надписи;
- б) по ордеровому, выданному приказу отправителя, — отправитель, либо указанное в последней передаточной надписи, либо предъявитель коносамента с бланковой надписью;
- в) по ордеровому, выданному приказу получателя, — отправитель, получатель, либо указанное в последней передаточной надписи, либо предъявитель коносамента с бланковой надписью;
- г) на предъявителя — держатель коносамента.

Для осуществления своего права распоряжения грузом отправитель обязан предъявить подлинный коносамент, в случае со-

ставления такового в нескольких подлинных экземплярах — все выданные ему экземпляры коносамента.

6. В коносаментах может быть помещен подадресат, но это указание подадресата надлежит рассматривать как отметку, помещенную для сведения грузополучателя, не налагающую на таможен никаких обязательств по отношению к подадресату.

7. Во всех указанных в п. 3 случаях («а», «б» и «в») требуется предъявление подлинного разрешения на ввоз или документа законно его заменяющего, и выдача грузов производится с соблюдением действующих лицензионных условий и таможенных правил.

Примечание 1. В виде временной меры предельно до урегулирования вопроса о соблюдении торгпредствами лицензионных правил, разрешается местным органам НКТорга, пользующимся правом выдачи лицензий по примеру Отдела лицензий НКТорга, выписывать на таможен разрешительные справки о выпуске импортных грузов, прибывших без разрешения торгпредства на ввоз.

2. Выпуск грузов, обремененных залогом с платежом по фрахту, производится с соблюдением требований ст. 181 ТУ.

Оформление грузов документами

На все без исключения импортные товары, погруженные на пароходе, должны быть составлены и обязательно присланы одновременно с прибытием груза в порт СССР следующие документы:

1. Коносамента, составленные отдельно для каждого грузополучателя с указанием в них номера разрешения на ввоз и полного точного наименования адресата (без сокращения), при чем отдельно на каждую партию однородных товаров, относящихся к одному наряду и разрешению на ввоз или лицензии.

Коносамента высылаются в СССР в 4 экземплярах, из коих: для грузополучателя — 1 оригинал и 1 копия, для портов, таможен — 1 копия и для агента пароходства — 1 копия.

Коносамента на грузы, предназначенные во внутренние таможен СССР, должны иметь штамп «транзит».

2. Манифест с указанием всего погруженного на пароход груза, марок (знаков), номеров, числа мест, рода товара, веса, отправителя, номера наряда или планового задания, номера заказа (коносаментного), номера разрешения на ввоз, наименования получателя груза.

Манифест высылается в СССР в 3 экземплярах, из коих 1 экз. для таможен (следует при грузовых документах) и 1 экз. для местного транспортного органа.

3. Фактуры и спецификации, в особых случаях и сертификаты, составленные на фирменном бланке за подписью или факсимиле торговой фирмы или за подписью или визой торгпредства СССР.

Фактуры и спецификации высылаются в СССР для грузополучателя в 2-х экземплярах.

Примечание. Фактуры и спецификации составляются по образцам, принятым в торговле, и должны заключать в себе следующие данные: 1) точное торговое обозначение товара, 2) количество товара, т.-е. вес брутто и нетто или счетом, или мером, в зависимости от того, как он обращается в торговле.

4. Разрешения (удостоверения) торгпредства СССР в стране покупки или отправки на ввоз грузов в пределы СССР и копии в одном экземпляре.

Составленные торгпредствами за границей, взамен выданных центром или уполномоченным НКТорга лицензий на закупку, разрешения или удостоверения высылаются: для грузополучателя — подлинник, для таможи — 1 копия.

Подлинник разрешения с надписью «выдается товарополучателю для получения груза» может быть выдан на руки грузоотправителю для направления грузополучателю, а копия с надписью «для таможи» обязательно прилагается к сопровождающим товар грузовым документам.

Если в разрешении на ввоз не перечисляются подробно товары, к нему относящиеся, а имеется указание, что таковые определяются соответствующими фактурами и спецификациями, то последние должны быть обязательно заверены торгпредством с отметкой на них № разрешения, прикреплены к разрешению и припечатаны.

Примечание. В разрешениях на ввоз грузов, закупаемых по плановым нарядам НКТорга, должна быть отметка торгпредства о том, что груз закуплен «по плану» нарядом НКТорга, за счет золотого фонда».

5. Копия актов о приеме грузов, идущих по плановым нарядам (Л. «А» п. 3 б) с места закупки, — для грузополучателя в 1 экземпляре.

6. План погрузки парохода, когда это возможно, с указанием в нем количества и порядка распределения по трюмам груза, — для порта в 1 экземпляре.

7. Копия чартерпартии в 3 экземплярах, из коих: для Центр. фрахтового совещания — 1 экз., для местных транспортных органов НКТорга — 1 экз., для порта — 1 экз.

8. Страховые сведения (ярлыки), установленные приказом по 6. НКВнешторгу за № 195 от 13 октября 1924 г., следующие с грузом, — для грузополучателя в 1 экземпляре.

9. В необходимых случаях, при ввозе животного сырья и трюпа, ветеринарные свидетельства и, при ввозе транспортов живых растений, фитоксерные удостоверения, следующие с грузом, — в 1 экземпляре для таможи.

Примечание. Виноградная лоза пропускаяется через таможи в Одессе, Новороссийске, Севастополе, Батуме, Минске и Житомирах.

10. Копия коносаментов (п. 1 л. «Б»), один экземпляр фактур и спецификаций (п. 5-Б), предназначенные для грузополучателя, могут быть посланы последнему вместе с извещением об отправлении груза.

О маркировке импортных грузов

1. Отправляемые в СССР грузы должны иметь следующую обязательную маркировку:

а) наименование места назначения груза;

б) обычную маркировку поставщика, т.-е. фабричную или заводскую марку, или торгового предприятия, или фирмы, в виде инициалов, либо знаков с приложением нумерации товарных мест; при этом грузополучателю предоставляется право при заказах давать собственную условную маркировку;

в) подписи в зависимости от особого характера груза, как-то: «огнеопасно», «стекло», «верх» и т. п., применительно к циркулярному распоряжению по 6. НКВнешторгу от 25 октября 1924 г. за № 223/110017. Эти последние подписи на грузы, сланные уже к отправке в СССР, должны быть на русском языке.

2. Партионные однородные грузы при односторонней отправке разным адресатам, кроме вышеуказанной маркировки, для выделения разных партий или сортов одноименного груза должны иметь отличительный условный знак или букву, разную для каждой партии или сорта.

3. Маркировка должна накладываться четко и ясно и ставиться на чистой стороне товарного места, при чем, если товары отправляются в упаковке, уже бывшей в употреблении, то старые подписи на упаковке должны уничтожаться.

4. Во всех документах на импортные грузы, кроме обязательного помещения маркировки, предусмотренной настоящим приказом, сохраняются попрежнему все основные сведения о грузе, а именно: наименование адресата и отправителя, номера нарядов, заказов комиссионных, лицензий или разрешений на ввоз и др., установленные действующими распоряжениями.

О технике пересылки пакетов с документами на импортные грузы

1. Все пакеты с документами для грузополучателей на грузы морского импорта упаковываются в общий пакет или тюк и отправляются на пароходе в адрес таможи порта назначения грузов. Последняя передает пакеты адресатам или транспортной организации, принимающей паром.

2. Документы на грузы, отправленные по железной дороге, высылаются

по почте, если соответственными договорами и соглашениями не предусмотрено пересылка их при транспортных документах вместе с грузами.

Об авизировке отбывших пароходов с импортными грузами

По окончании погрузки парохода отправление должен послать телеграфное извещение органу НКТорга в порт назначения груза по следующей форме:

- а) день отбытия парохода,
- б) название парохода,
- в) название порта отправления,
- г) количество тонн груза,
- д) род груза,
- е) кому груз адресован,
- ж) сведения о разгрузке и простое и
- з) размер фрахта.

Разграничение транспортно-экспедиционных работ в портах СССР над импортными грузами

1. Работы над импортными грузами морского привоза надлежит разделять на:

- а) разгрузочные-стивидорные,
- б) транспортно- и таможенно-экспедиционные по выполнению таможенных формальностей, очистке от пошлины и т. п. и
- в) таможенно-артельные.

Примечание. Функции, названные в пп. „а“ и „б“, не составляя непосредственно предмета ведения таможенных органов, выполняются учреждениями и организациями с соблюдением порядка, указанного в нижеследующих пунктах: функции же, поименованные в п. „в“, входя в круг ведения непосредственно таможенного аппарата, могут, однако, передаваться какой-либо организации в порядке постановления СНК СССР от 20 сентября 1924 г.

Разгрузочно-стивидорные операции

Сюда относятся все работы по выгрузке с судов привозимых на последних товаров, т. е. не относящиеся к работам береговым, при чем стивидорные работы должны считаться оконченными подачей груза из трюма на берег: «борт строп».

Операции эти в отношении права организации на их производство регулируются исключительно коммерческими условиями морской перевозки и свободным соглашением между фрахтователем и пароходчиком.

Как общее правило в нижеследующих случаях надлежит считать, что разгрузку судов производит:

- 1. Тот, кто указан в чартере, если пароход пришел по чартеру.
- 2. Капитан парохода или кому он передал работу — когда пароход пришел по чартеру, но о разгрузке в нем ничего не сказано, или, если пароход, как линейный, пришел без чартера и в коносаентах о разгрузке ничего не сказано.

3. Фрахтователь, или кому он передаст свое право разгрузки как своему представителю по чартеру, т. е. пароходный агент — когда в чартере сказано, что капитан свободен от разгрузки (производится за счет груза).

4. Тот из получателей груза или экспедиторов, коему разгрузка передана с ведома и согласия местного транспортного органа НКТорга — когда пароход, как линейный, пришел без чартера и в коносаентах сказано, что капитан от разгрузки свободен.

5. Тот из стивидоров, кому с ведома и согласия местного транспортного органа НКТорга разгрузка поручена — когда пароход пришел без чартера с грузом генеральным в адрес многочисленных получателей, когда в интересах порта и таможенных необходимо, чтобы работа проводилась какой-либо одной организацией.

6. Управление порта в порядке постановления СТО от 6 сентября 1922 г.

Примечание. Могут возникнуть споры и недоразумения между претендентами на стивидорные работы и между ними, с одной стороны, и таможенными органами, с другой, должны разрешаться на местах соответствующими транспортными органами НКТорга, но отнюдь не таможенными, в компетенцию коих регулирование стивидорных вопросов не входит.

Транспортно- и таможенно-экспедиционные операции

Сюда относятся обычные экспедиторские функции по обслуживанию провозимых через таможи импортных грузов, выполнению всех пограничных таможенных, санитарных, административных и т. п. операций, очистке грузов от пошлины и прочих, лежащих на грузах, сборов по выкупу грузов, их переправке и т. д.

Право организаций на производство перечисленных операций при таможенных вытекает из постановления СТО от 6 июля 1923 г., объявленного приказом по НКТоргу № 11 Т от 21 июля 1927 г.

По смыслу этих постановлений выше названные работы над импортными грузами, привозимыми морским путем, могут свободно выполняться всеми без исключения транспортно-экспедиционными и комиссионными предприятиями, коим по уставу их производство таких операций предоставлено, при чем от этих организаций не требуется заключения каких-либо особых договоров с таможнями на право производить такого рода операции при данной таможне, при условии обязательного представления ими таможне надлежащих доверенностей (годовых или разовых) от распорядителей грузов.

Таможенно-артельные операции

К последним относятся береговые работы, непосредственно связанные

с приемом, досмотром, клеймлением, хранением и выпуском товаров, включая погрузочно-разгрузочные операции на таможенной территории.

Работы эти над грузами, поступающими и находящимися в распоряжении таможенных органов и на таможенной территории, составляют непосредственно предмет ведения самой таможни в пределах ее внутреннего распорядка.

О транзите импортных грузов во внутреннюю таможню и через СССР

Импортные грузы, подлежащие отправке транзитом из портовых или

пограничных таможен во внутреннюю таможню для осмотра и оплаты пошлиной или транзитной перевозке через территорию СССР, должны сопровождаться документами с отметкой штампом «транзит». Порядок перевозки транзитных грузов определяется правилами, изданными к ст.ст. 110 и 115 ТУ.

Импортные грузы, отправляемые в Москву в прямом ж.-д. сообщении, а также из портовых таможен, должны адресоваться для разгрузки на склады таможни при станциях железных дорог, указанных в прилагаемом списке.

А. Схема распределения грузов по складам Московской таможни в пределах Московского железнодорожного узла

Наименование склада и его местонахождение	Перечень грузов, подлежащих направлению на данный склад
<p>1. Октябрьские склады при ст. Москва — Товарная Октябрьской ж. д.</p>	<p>1. Вагоны с краской, медикаментами и др. химическими и фармацевтическими продуктами, жирными веществами, минеральными и растительными маслами, с автомобилями и тяжелыми машинами и тяжелыми грузами грузами от 1,400 до 12,000 м; вагоны с разнородными товарами, следующими по одной или нескольким накладным, а также с однородным товаром, следующим хотя и в одном вагоне, но по нескольким накладным, кроме товаров, помеченных ниже или идущих на склады, перечисленные в пп. 3, 4, 5, 6 и 7.</p>
<p>2. Бухаринские склады при ж.-д. ветке ст. Москва II-ая Моск.-курской ж. д.</p>	<p>2. Товары повагонные (целый вагон однородного груза), квл-то: хлеб и зерно, бобы, горох, фасоль, рис, мука, орехи всякие и каменные, кофе, какао и зерна, чай, сахар, соль поваренная, сало животное, пуз, перо-свечи для горения, табак, кожи разные и шкуры, кожанные изделия, лесной товар, кора пробкового дерева, шинки воильные, кирпич строительный, гончарные изделия, керамические трубы, черепица, камни мельничные, уголь каменный, железо и сталь полусовое, сортовые и листовые, жест, медь, чугуны и эмальеванная посуда, проволока, проволочные изделия, с.-х. инструменты: косы, серпы, резаки, лопаты, вилы, грабли, сапы, вилы, вилы, с.-х. машины: конные плуги, селажки, веялки, триеры, кожные молотилки, конные грабли и бороны; электрические лампочки накаливания, счетчики электрической энергии, тряпье, бумажная масса, бумага в рулонах и кипах, картон, хлопко-сырец, джут, лен, пенька в кипах, шерсть, шерстяные очески, мануфактура, канаты, веревки, приводные ремни, сети войлочные, мешки джутовые, мешчатые ткани, войлок шерстяной.</p>
<p>3. Приписной склад Центробумтреста при ст. Митяково, Моск.-казанск. ж. д. Приписной склад Центробумтреста при ст. Москва-Товарная Московско-белорусско-балтийской ж. д., Виадский вокзал, 3-е Горюевское отделение.</p>	<p>3. Картон и бумага, идущие в адрес Центробумтреста. Картон и бумага Центробумтреста направляются на этот склад в зависимости от указаний в грузовых документах.</p>
<p>4. Приписной консигнационный склад Госторга при ст. Митяково Моск.-казанск. ж. д.</p>	<p>4. Грузы, ввозимые Госторгом для продажи на комиссионных аукционах, при наличии пометок на ж.-д. накладных, что товар консигнационный.</p>
<p>5. Приписной склад Госторга при ст. Москва-Товарная Московско-белорусско-балтийской жел. дор.</p>	<p>5. Бобны, прибывающие в адрес Госторга.</p>
<p>6. Приписной склад Центросоюза при ст. Москва-Товарная I-я Московско-казанск. ж. д., ветка Центросоюза.</p>	<p>6. Все грузы, идущие в адрес Центросоюза, за исключением красок и химических продуктов.</p>
<p>7. Приписной Центральный авансклад на Октябрьском поле при ст. Пресня Московской окружной ж. д.</p>	<p>7. Все грузы, идущие в адрес Управления военно-воздушных сил РККА.</p>

Б. Схема распределения грузов по складам Московской таможни за пределами Московского железнодорожного узла

Наименование склада и его местонахождение	Перечень грузов, подлежащих направлению на данный склад
1. Приписной таможни. склад Шатурстроя при ст. Черное Озеро, раз'езд 101 вер. Моск.-казанск. ж. д.	1. Грузы, адресованные Шатурскому электростроительству.
2. Приписной таможни. склад Могэса при ст. Павлово-Посад Моск.-нижегородск. ж. д.	2. Грузы, адресованные Могэс Электрпередача.
3. Приписной таможни. склад Нижегородской электростанции при ст. Балахна Моск.-нижегородск. ж. д. Сормовская ветка.	3. Грузы, адресованные Нижегородской электростанции.

В. О направлении импортных грузов в Ленинград

Целлюлоза и древесная масса для Центробумтреста адресуются на ст. Ленинград Финляндской ж. д. в Октябрьскую таможню, а бумагу, картон и др. товары Центробумтреста подлежат

адресовать на ст. „Бычий Пост“ склады „Горькое поле“.

Г. И. Именитов

СТРАХОВАНИЕ

Страхование является одной из необходимых вспомогательных операций, обслуживающих внешний товарооборот. Из тех видов страхования, с которыми приходится иметь дело импортирующим организациям, на первом месте по своему значению стоит страхование морское; прочие виды страхования — сухопутное и речное — могут рассматриваться как придатки морского; сравнительно второстепенное значение имеет и страхование от огня, т. к. в большинстве случаев огневой риск присоединяется к морскому.

Морское страхование всегда и везде было самым тесным образом связано с внешней торговлей, и самое появление его в XI—XII вв. было вызвано к жизни интересами развивавшейся морской торговли средневековых итальянских городов-республик.

Страхование выросло из сделки морского займа, первоначально как промысел, позволявший капиталисту-страховщику принимать косвенное участие в предприятиях морской торговли, но вскоре превратилось в средство, обеспечивающее интересы купцов-страхователей и придающее устойчивость торговому обороту.

Из Италии морское страхование было занесено в другие государства Европы, где росло и развивалось по мере развития морской торговли (Испания, Нидерланды, Англия и т. д.). Связь товарных операций с кредитом, изъятие товара при транспорте из ведения грузовладельца, значительная опасность морской перевозки и сравнительная дешевизна страхования, объясняемая усиленной международной конкуренцией, привели к тому, что с течением времени весь морской товарооборот стал покрываться страхованием.

Особое развитие дело морского страхования получило в Англии, где в последние годы работало около 50 местных акц. о-в со сбором премии за свой счет около 18—19 млн. фунт. стерлингов (максимальный сбор достиг в 1920 г. — 37 млн. фунтов).

Помимо акц. о-в, в Англии оперируют частные страховщики, объединенные

в особую корпорацию, т. н. Ллойд, число которых превышает сейчас 1.000 чел. и обороты которых до войны считались равными оборотам акц. о-в. Лондон до сего времени остается главным центром морского страхования и устанавливает условия и ставки премий для всего мира.

В Россию морское страхование было занесено английскими и немецкими обществами. Собственные транспортные страховые о-ва начали возникать в 70-х годах прошлого столетия. Операции по морскому страхованию не занимали сколько-нибудь видного места. Лишь с 900-х годов русские о-ва начинают обращать больше внимания на морское дело, находившееся в руках иностранцев, и добиваются заметных успехов, преимущественно по страхованию хлебного экспорта. Страхование импорта развивалось гораздо медленнее. Много сделок совершалось с. i. f.; в значительной части импорт шел через иностранные посреднические фирмы, связанные с заграничными страховыми о-вами; лишь в области чайного дела можно отметить почти полное вытеснение иностранцев. За отсутствием в отчетах русских акц. о-в отдельного счета по морскому страхованию, морской сбор может быть определен только приблизительно. Для 9-ти акц. страховых о-в он составлял в 1907 г. 2 млн руб., в 1914 г. — около 8 млн. руб., в 1915 г. — около 18 млн. руб. Колоссальный рост в 1914 и 1915 гг. вызывается войной и падает исключительно на импорт. Рост идет за счет прекращения страхования в иностранных о-вах (немецких), за счет увеличения стоимости товаров и повышения страховых премий в связи с увеличением опасности и отправки товаров новыми, необычными путями (зимой — на Архангельск, транзитом через Норвегию, Швецию и Финляндию и т. п.).

23 марта 1918 г. был издан Декрет об учреждении государственного контроля над всеми видами страхования. Форма страховых организаций была оставлена без изменений, но операции их, в силу общих политических и экономических причин, начали быстро сокращаться.

23 декабря 1918 г. страхование было объявлено государственной монополией, передано в ведение ВСНХ, и операции фактически прекратились. Наконец, Декретами от 1 октября и 18 декабря 1920 г. страхование в денежной форме было окончательно ликвидировано.

Ликвидация страхования не могла уничтожить потребности в нем по отношению к внешнему товарообороту. Особый характер ценностей, находившихся в распоряжении б. НКВнешторга и представлявших эквивалент твердой валюты, выдвигал вопрос о страховании экспортовых и импортных товаров даже в то время, когда страхование прочих объектов признавалось излишним. Вопрос был решен б. НКВнешторгом в положительном смысле, и т. к. страховых организаций внутри страны не существовало, то пришлось прибегнуть к заграничным страховым о-вам. Первоначально страхование заключалось отдельными торгпредствами, случайно, в различных страховых о-вах. Позже центром начала проводиться политика заключения генеральных полисов с определенными группами солидных страховщиков, что дало возможность получить более выгодные условия и значительное понижение премий. В конце концов страховое дело б. НКВнешторга оказалось сосредоточенным в двух пунктах: Торгпредстве в Берлине и «Аркосе» в Лондоне¹⁾.

Восстановление Декретом от 6 октября 1921 г. в Союзе страхового дела, в том числе «страхования от аварий на путях водного и сухопутного транспорта», на первых порах не внесло никаких изменений в положение дела. Декрет не закрывал возможности страховать импортные и экспортные товары за границей, т. к. касался только имущества, находящегося на территории Союза. Страхование в Главном управлении государственного страхования (Госстрахе) при падающей валюте не давало необходимого обеспечения, а страхование в иностранной валюте принималось с большими ограничениями.

Лишь после перехода к твердой валюте и по укреплению финансовой мощи Госстраха явилась возможность

передачи последнему морских страхований, но для распространения монополии его на экспортно-импортное дело потребовалась большая работа по приспособлению условий страхования к требованиям заграничного рынка.

Морское страхование носит характер международный; оно регулируется правилами и обычаями, сложившимися в течение нескольких столетий, и во многом отличается от других видов имущественного страхования. Эти особенности не были достаточно учтены ни при издании декрета СНК от 6 октября 1921 г., ни при составлении Гражданского кодекса, который в части, трактующей об имущественном страховании, имеет в виду почти исключительно страхование от огня.

Правила морского страхования были Госстрахом пересмотрены и оговорено право применения к страхованию тех или иных заграничных условий (условий английского Ллойда или Общегерманских правил 1919 г.), что дает возможность в соответствующих случаях следовать общепринятым обычаям. Не лишне отметить, что в настоящее время на рассмотрении в правительственных органах находится проект о морском страховании, разработанный с большой полнотой.

Стремление поставить на прочную ногу дело морского страхования в советских организациях и удержать часть той валюты, которая уплачивалась за границу в виде страховой премии, вызвало к жизни проект создания за границей самостоятельного советского о-ва, которое, будучи зарегистрировано в одном из иностранных государств, находилось бы в одинаковом юридическом положении с местными о-вами и вело свои операции на одинаковых с ними основаниях, под контролем торгпредства. Идея создания такого страхового о-ва, выдвигнутая б. НКВнешторгом, была встречена сочувственно организациями, прикованными к экспорту и импорту. Принципиальное решение вопрос получил при обсуждении основных положений организации государственного страхования в Пост. СНК от 11 ноября 1924 г., которое гласит: «Для осуществления операций страхования экспортных и импортных товаров за границей, организуется страховое общество с местопребыванием правления в Лондоне, при участии Госстраха и НКВнешторга, с преобладанием первого; к участию в этом о-ве допускаются кооперативные центры, участвующие во внешней торговле».

Это постановление нашло отражение в новом Положении о государственном страховании Союза ССР от 18 сентября 1925 г., которое является основой всего современного страхового дела Союза.

¹⁾ Гражданский кодекс РСФСР.

Декрет об организации государственного страхования от 6 октября 1921 г.

Положение о государственном страховании от 18 сентября 1925 г.

Декреты об о-ве²⁾ и частной аварии от 27 июля 1926 г. и от 7 апреля 1927 г.

Правила Госстраха по страхованию грузов: по речным путям, по морским путям, от опасностей сухопутной и воздушной перевозки.

Особые условия Госстраха для страхования от огня по генеральным полисам.

Серебряковский А. Очерки советского страхового права.

Линдкратен и Долгов. Морское страхование. «Сборник главнейших правил и условий морского страхования».

Ст. 2 Положения гласит: «Экспортные и импортные товары, находящиеся за границей и состоящие в непосредственном распоряжении правительственных учреждений, государственных органов и предприятий, кооперативных организаций и граждан СССР, могут страховаться только в Госстрахе или в смешанных о-вах, по соглашению с Госстрахом».

В соответствии с указанным выше постановлением СНК было организовано Черноморско-балтийское страховое о-во с местопребыванием в Лондоне, открывшее операции с 1 апреля 1925 г. Основной оплаченный капитал о-ва составляет 100.000 фунтов стерлингов, из коих 65% принадлежит Госстраху, 30% — НКТоргу и 5% — кооперации. Между Госстрахом и Черноморско-балтийским о-вом состоялось соглашение о перестраховании, о взаимном представительстве и о разграничении деятельности, при чем Черноморско-балтийское о-во принимает страхование грузов, связанных с торговлей с З. Европой, Америкой и областью Средиземного моря, а Госстрах — грузов, связанных с торговлей с Турцией, Персией и на Д. Востоке.

За первый год своего существования новое о-во успело сосредоточить в своих руках большую часть заграничного морского дела Союза, установив связь со всеми торгпредствами, и собрало премий в 1925/26 г. 475 тыс. и в 1926/27 г. 462 тыс. фунтов стерлингов. Перспективы дальнейшей работы о-ва связаны непосредственно с перспективами развития советского импорта и экспорта. Дипломатические осложнения с Англией в 1927 г. вызвали стремление сократить помещение перестрахований на лондонском рынке и по возможности перенести центр советского страхового дела в другое государство. Выражением этого стремления явилось основание о-ва под тем же названием в Гамбурге, которое открыло операции с 1 января 1928 г. На ближайшие 1—2 года можно ожидать увеличения общего сбора обих о-в до 600—650 тыс. фунтов стерлингов.

В страховом деле сталкиваются интересы двух групп советских организаций. Во время как интересы импортно-экспортных организаций требуют возможно больших льгот и понижения премий, страховые организации, естественно, стремятся к поддержанию премий на более высоком уровне. Закон гарантирует страхователя в том отношении, что при страховании в советских организациях он не окажется в худшем положении, чем при страховании в заграничных о-вах. Госстрах, равно как и смешанные о-ва, обязаны принимать страхования экспортных и импортных товаров, как во время нахо-

ждения их внутри Союза, так и за границей, в союзной или иностранной валюте — в зависимости от требования страхователя, на условиях и по тарифам, действующим в момент заключения страхования на мировом рынке.

В случае разногласия относительно тарифов и условий страхования, вопрос разрешается подлежащим торгпредством. Поскольку дело касается операций в иностранной валюте, необходим осторожный подход к вопросам понижения страховых премий, и без того весьма низких, т. к. иначе заключение страхования в советских организациях может повести к накоплению, а к расходованию иностранной валюты.

Итак, в настоящее время советские экспортеры и импортеры имеют перед собой следующие советские страховые организации: Госстрах в лице Главного правления в Москве и правлений госстрахов союзных республик, с их конторами и агентствами, Черноморско-балтийское о-во в Лондоне и о-во под той же фирмой в Гамбурге, имеющие связь со всеми торгпредствами за границей.

Госстрах ведет работу на основании Положения от 18 сентября 1925 г.¹⁾, при чем общие правила страхования (полисные условия) и тарифы премий разрабатываются Главным правлением совместно со Страховым советом при НКФ СССР, состоящим из представителей наркоматов, экос союзных республик, Госстраха, кооперации и членов по назначению от СТО.

За отсутствием закона о морском страховании и недостаточностью постановлений ГК, договор морского страхования, заключенный в Госстрахе, определяется почти целиком правилами Госстраха. Правила по страхованию грузов по морским путям, утвержденные НКФ СССР 18 сентября 1925 г., составлены с учетом требований, предъявляемых заграничным товарооборотом, поскольку тому не препятствуют прямые постановления ГК. В значительной части правила Госстраха согласованы с Общегерманскими правилами морского страхования 1919 г., применение которых обусловлено для всех случаев, не предусмотренных правилами Госстраха и дополнительными условиями полса. Это является совершенно естественным, т. к. Общегерманские правила являются последним по времени систематическим изложением морского права. Они представляют собой переработку Гамбургских правил 1867 г., имевших широкое распространение на севере Европы и составлявших как бы часть действовавшего в России страхового права. Не

¹⁾ Положение опубликовано в «Известиях ЦИК СССР» от 28 октября 1925 г., № 247.

без влияния на правила Госстраха оказалось и английское право, кодифицированное законом 21 декабря 1906 г. Правила Госстраха (§ 29) допускают, по соглашению со страхователем, заключение страхования на условиях тех или иных иностранных правил морского страхования, которые заменяют в таких случаях правила Госстраха.

Черноморско-балтийские о-ва не стеснены обязательством применения каких-либо определенных правил, но, находясь в Лондоне и Гамбурге, имея дело с иностранными перестраховщиками, они, естественно, придерживаются английских и общегерманских условий.

Тариф для заграничных рейсов как Черноморско-балтийскими о-вами, так и Госстрахом применяется одинаковый и устанавливается в соответствии со ставками, существующими на мировом рынке.

Как Госстрах, так и смешанные о-ва принятые ими на страх риски, превышающие определенный умеренный максимум, передают в перестрахование, имея соответствующие генеральные договоры с группами крупных и солидных заграничных о-в. Дополнительно к договору о перестраховании имеется соглашение с теми же о-вами, по которому, в случае требования страхователя, перестраховщики обязаны заменить своим полисом полис, выданный советской страховой организацией.

Такое условие, по существу совершенно излишнее, являлось, однако, в глазах заграничных банков и фирм дополнительной гарантией, и было введено с целью отнять всякий повод ставить затруднения к приему за границей полисов советских организаций. За непродолжительный срок своей деятельности за границей советские страховые организации сумели победить то предубеждение, с которым они на первых порах были встречены, и завоевали доверие коммерческих кругов, на что определенно указывает факт постепенного падения числа требований в замене полисов; случаи замены представляют сейчас уже редкое явление.

Различные условия покупки импортных товаров устанавливают различные моменты перехода их на ответственность покупателя. При страховании «франко борт судна» (f. o. b.) риск продавца оканчивается с момента погрузки товара на борт судна, и на обязанности продавца лежит лишь сообщение покупателю сведений, необходимых для заключения страхования. Аналогичное положение имеет место при условии покупки «франко жел.-дор. станция» или «франко док или пристань пароходства». Равным образом путеше-

риск лежит на покупателе и при покупке на условии c. & f., согласно которому продавец несет все расходы, включая фрахт до места назначения, но за исключением расходов по страхованию.

Наоборот, при покупках на условии c. i. f. страхование производится за счет продавца, который обязан представить покупателю страховой полис.

Во всех случаях, кроме покупок c. i. f., импортер стоит перед необходимостью заключения страхования. Хотя по закону никакой обязательности страхования грузов в пути не существует, однако целесообразность морского страхования является общепризнанной, и фактически при морской перевозке страхуются все товары без исключения.

Для того, чтобы страхование в полной мере обеспечило страхователя и дало все то, что оно может дать, необходимо некоторое знакомство с природой и особенностями морского страхования; такое знакомство не лишне и для тех случаев, когда страхования заключаются продавцом с передачей полиса покупателю.

Одной из главных особенностей морского страхования является широкое толкование понятия страхового интереса. Застрахован может быть всякий законный интерес, поддающийся выражению в денежной сумме, в частности: товар, фрахт и другие расходы, ожидаемая прибыль, комиссия. Благодаря включению ожидаемой прибыли, грузо-владелец, в случае полной гибели груза, ставится в такое положение, как будто он продал груз с нормальной прибылью. Включение ожидаемой прибыли не предполагается при страховании товаров и должно быть оговорено в страховом документе, где должен быть также установлен и размер прибыли.

Допускается страхование интереса, не только уже имевшегося в момент заключения страхования, но и ожидаемого в будущем (товары заказываемые, но еще не купленные). Существенным является только то, чтобы интерес был налицо в момент страхового случая. Страхование может быть заключено с отнесением начала ответственности страховщика к моменту, предшествующему заключению договора, при том условии, что сторонам неизвестна судьба предмета страхования. Если впоследствии окажется, что застрахованный предмет погиб до заключения договора, страхование все же считается действительным, и страховщик уплачивает страховое вознаграждение.

Предоставление страхователю таких льготных условий требует полной добросовестности с его стороны; если

эта добросовестность не была в полной мере соблюдена, договор становится не обязательным для другой стороны. Это накладывает на страхователя определенные обязательства как при заключении страхования, так и после него. Предлагая страховщику риск, страхователь обязан сообщить все сведения, которые могут иметь значение для страховщика при приеме риска и при определении условий страхования и размера премии (см. § 13 правил Госстраха по страхованию морских грузов). В отличие от прочих видов имущественного страхования, обязанность страхователя в этом случае не ограничивается ответами на те вопросы, которые имеются в обычном бланке объявления страховщика. Он не может ссылаться на то, что не сообщил чего-нибудь существенного потому, что его об этом не спрашивали. Несообщение или неправильное сообщение о существенных обстоятельствах дают страховщику право оспаривать действительность договора.

На обязанности страхователя лежит, далее, недопущение каких-либо изменений в риск в сторону его ухудшения, сообщение страховщику о всех существенных изменениях, как-то: изменение рейса, перегрузка в пути и т. п. (см. § 15 правил Госстраха), а также строгое выполнение всех условий, установленных договором.

Специальные, установленные полисом, условия, налагающие на страхователя определенные обязательства, носят в английской практике название гарантий (warranty), и нарушение их дает страховщику право отказать в уплате вознаграждения за убыток, по английской практике, даже в том случае, если убыток не стоит в прямой связи с нарушением условия. Примерами таких условий могут быть: условие о выходе судна из порта не позже или не ранее определенного срока, запрещение в определенное время рейсов в определенном районе, обязательность погрузки в трюм, наличие определенной упаковки, запрещение отправки на судах какой-либо национальности и т. д. На эти условия страхователями часто не обращается достаточного внимания, что приводит к недоразумениям в случае убытка.

Для возможно полного ограждения своих интересов страхователю при заключении страхования необходимо обращать особое внимание на правильное определение страховой суммы и установление соответствующих условий страхования.

Страховая сумма устанавливается по заявлению страхователя, без всякой проверки со стороны страховщика при выдаче полиса соответствия ее со стоимостью застрахованного товара.

Страховая сумма, как и в других видах имущественного страхования, является пределом ответственности страховщика, за исключением редких случаев, где ответственность страховщика может выйти за пределы страховой суммы. Если страховая сумма объявлена менее действительной стоимости товара, то при полной гибели, естественно, уплачивается только эта меньшая сумма; при частичном повреждении товара страхователь также получает возмещение убытка не полностью, а в доле, равной отношению страховой суммы к стоимости товара. Отсюда ясно, что для полного покрытия необходимо заявление страховой суммы не ниже страховой стоимости товара.

Т. к. стоимость товара может быть определена разными методами, дающими разные результаты, то, во избежание споров, законодательства и обычай устанавливают точно, что следует считать страховой стоимостью товара при отсутствии по этому предмету особого соглашения. Страховая стоимость товара составляется из следующих элементов: стоимости по фактурам или счетам, всех расходов до погрузки товара на судно, фрахта, уплаченного вперед или подлежащего уплате независимо от прибытия товара, расходов по страхованию до места назначения и, если это оговорено в полисе, ожидаемой прибыли, размер которой, если он не указан, принимается в 10% (см. § 10 правил Госстраха). В случае убытка страхователь обязан представить документы, устанавливающие страховую стоимость товара (фактуры или счета на товар, документы о размере фрахта и страховой премии, счета на произведенные расходы и т. д.).

Сторонам предоставляется право устанавливать по соглашению иные, отличные от указанных в законе, способы определения страховой стоимости и даже фиксировать в полисе твердую сумму оценки товара. Такая твердая сумма носит название «таксы» и, в случае убытка, принимается условно за страховую стоимость без представления каких-либо доказательств со стороны страхователя. Это не лишает, однако, страховщика права оспаривать правильность таксы, если она является преувеличенной, но на страховщике в этом случае лежит тяжесть доказательства неправильности таксы. При страховании товаров таксированные полисы встречаются весьма редко, но специальные условия для определения страховой стоимости имеют место. Главные из этих условий сводятся к установлению процента ожидаемой прибыли в значительно более высоком размере, чем обычно.

и прибавлению некоторого, вперед обусловленного, процента на расходы, без предоставления по ним оправдательных документов. То и другое вызывается требованиями жизни: с одной стороны, цены на импортные товары внутри страны могут держаться, в силу разных причин, одной из которых является более высокая стоимость производства, на высоком уровне, оправдывающем прибыль выше нормальной (красители, химические продукты, бумага и т. п.); с другой стороны, импортирующие организации имеют ряд расходов, неразрывно связанных с импортными операциями вообще, но не могущих быть документально связанными с данной партией товара.

Если назначение страховой суммы в соответствии со страховой стоимостью товара необходимо для обеспечения убытков полностью, то преувеличение страховой суммы не имеет смысла: это вызывает увеличение платежа премий, между тем как ответственность страховщика все равно не идет далее возмещения действительного убытка страхователя, определяемого на основании страховой стоимости.

В отличие от тех видов страхования, которые предусматривают лишь одну определенную опасность (огонь, град и т. п.), морское страхование покрывает ряд самых разнообразных опасностей: страховщик отвечает вообще за убытки от повреждения, утраты или гибели груза от всех случайностей или опасностей морской перевозки (см. § 1 правил Госстраха). Отсюда исключаются, как общее правило, убытки, происходящие от естественных свойств груза, его несоответствующей упаковки (утечка, усушка, бой при целостности упаковки и т. п.) или обычных условий перевозки (влияние температуры, трюмного воздуха, повреждение грызунами и т. п.), а также убытки от промедления в доставке груза и убытки, происшедшие вследствие распоряжения гражданских и военных властей.

В большинстве отраслей страхования существуют твердо установленные однообразные условия страхования, отступления от которых сравнительно редки. В морском же страховании существует ряд типовых условий страхования, выбор которых предоставляется страхователю, и, кроме того, за сторонами остается свобода договариваться о дальнейшем изменении условий в сторону как расширения, так и ограничения ответственности.

Морской полис в первоначальной форме покрывал, помимо стихийных опасностей, еще и опасности, происходящие от действий человека, как-то: грабеж, морской разбой и военные

опасности. Военный риск с трудом поддается учету и тарифицированию, т. е. в мирное время он совершенно неизвестен и за него не может быть назначено сколько-нибудь значительной премии, которая могла бы составить зачет убытков в случае войны, когда этот риск поднимается сразу до чрезвычайной высоты. Поэтому позднейшими дополнениями к тексту полиса, изменяющими первоначальное его содержание, страховщики в настоящее время исключают военный риск из нормальной ответственности (английское условие *f. c. s.*), и, в случае желания покрыть этот риск, необходимо специальное соглашение, выраженное в полисе (см. § 3, п. «б» правил Госстраха). Госстрах без особого соглашения не принимает также и ответственности за кражу, пропажу и разбой (см. § 3, п. «а»).

Это первое, на что следует обращать внимание при заключении страхования или получении страхового полиса.

В отношении морских опасностей стихийного характера можно различать три главные категории условий, определяющих весьма различный объем ответственности страховщика: при одних условиях, применяемых сравнительно редко, страховщик отвечает только за полную гибель застрахованного предмета, но не отвечает за его повреждение (*total loss only*); при других условиях страховщик отвечает не только за гибель, но и за повреждение застрахованного товара, но лишь в случае серьезного несчастия с судном, подводимого под категорию кораблекрушения («свободно от повреждения, кроме кораблекрушения» — *free from particular average*), сокращенно — *f. p. a.*); наконец, наиболее льготными являются условия, при которых страховщик отвечает за повреждение грузов даже и в отсутствии несчастия с судном, в том случае, если повреждение происходит от предусмотренных полисом опасностей и достигает или превышает определенный минимальный размер — франшизу («с ответственностью за частную аварию» — *with particular average*), сокращенно — *w. a.*)

Франшиза назначается в зависимости от товара и колеблется обычно в пределах от 3 до 10%. Если убыток достигает франшизы, то он, сообразно условию, уплачивается либо полностью («свободно от ... % повреждения»), либо за вычетом из него установленной франшизы («свободно от первых ... % повреждения»).

Текст наиболее употребительных условий и объяснение их значения обычно даются в законе; у нас они приведены в правилах Госстраха (§§ 5, 6 и 7).

Как правило, более льготные условия страхования оплачиваются более высокой премией. При выборе условий страхования необходимо учитывать, гл. обр., характер груза и его упаковку, определяющие возможность повреждения при морской перевозке. Цветные металлы, напр., нет смысла страховать с ответственностью за частную аварию, в то время как чай необходимо страховать с франшизой в 3%. При установлении франшизы необходимо обращать внимание не только на величину процента, но и на то, по отношению к чему этот процент исчисляется — ко всей ли партии товара, или определенным частям ее (т. н. «сериям»), или, наконец, к каждому отдельному месту. Понятно, что чем к меньшей единице относится процент, тем это выгоднее для страхователя. При страховании жидкостей и предметов ломких необходимо выяснить вопрос об ответственности за утечку и за лом и бой.

Весьма часто закупаемые за границей товары поступают на ответственность покупателя до погрузки на судно. В этом случае морское страхование может быть распространено и на предшествующий морскому пути сухопутный риск; то же может быть сделано и по отношению к последующему риску — от порта до места внутри Союза. В морское страхование может быть включен, далее, огневой риск на определенный срок, до погрузки товара на судно и по выгрузке его в месте назначения, равно как и в местах перегрузки на пути следования. Так, обр., морским полисом могут быть покрыты сразу риски: огневой, морской и железнодорожный или даже речной, что представляет большое удобство для страхователя.

Для того, чтобы устранить необходимость договариваться со страховщиком в каждом отдельном случае, и вообще в целях упрощения заключения страховых, практика выработала особую форму — страхование по генеральному полису. Генеральный полис представляет собой договор об обязательстве страхователя заявлять, а страховщика принимать, страхования предметов определенного рода (напр., все отправки страхователя, отправки на определенных путях или определенных грузов и т. п.), при чем в этом договоре вперед устанавливаются условия ответственности страховщика и тариф премий. В некоторых генеральных полисах обуславливается автоматическое покрытие страхованием всех предусматриваемых полисом рисков даже и в том случае, если они по упущению страхователя не были заявлены к страхованию, что является большой льготой.

В настоящее время все торгпредства имеют от Черноморско-балтийских о-в генеральные полисы, по которым они могут проводить страхования проходящих через них товаров.

Для крупных импортирующих организаций, особенно имеющих отправки однородных специфических грузов (например, хлопков, чай и т. п.), предпочтительнее иметь самостоятельные генеральные полисы, т. к. в них легче предусмотреть все особенности данного дела.

Одной из существенных обязанностей страхователя является немедленное извещение страховщика о всяком несчастном случае или обнаруженном повреждении застрахованного товара и принятие зависящих от него мер к спасению и сохранению товара. Нарушение этих обязанностей может повлечь отказ в уплате страхового вознаграждения (§§ 18 и 19 правил Госстраха).

Убытки по импортным грузам на месте их прибытия в СССР ликвидируются Госстрахом как по прямым его страхованиям, так и по страхованиям в Черноморско-балтийских о-вах, представителем которых в Союзе он является. Обычно в самом полисе указывается, к кому именно следует обращаться в случае убытка; если такого указания нет, заявление делается местной конторе или агенту Госстраха. Ликвидация убытков вне СССР производится или специально командированными лицами, или аварийными комиссарами страховщиков, имеющимися во всех главных портовых городах.

В морском страховании можно различать три следующие главные категории убытков: полная гибель (фактическая или предполагаемая в случае безвестной пропажи), т. н. частная авария, т. е. всякое частичное повреждение, и т. н. общая авария, о которой будет сказано ниже.

Ликвидация убытка в случае полной гибели груза сводится к установлению факта погрузки его, факта и обстоятельств гибели и величины страховой стоимости на основании соответствующих документов (коносаменты, фактуры и счета, морской протест капитана и т. д.).

В случае повреждения товара (частная авария), должна быть определена степень повреждения, в соответствии с чем устанавливается размер убытка. Среди товарополучателей весьма распространено мнение, что, в случае повреждения груза и несогласия со страховщиком в определении размера убытка, они могут отказаться от груза и требовать уплаты страховой суммы. Такое мнение совершенно неправильно — страхователь не имеет права абандона, т. е. отказа от застрахован-

ного предмета. Если не последовало соглашения сторон, убыток определяется экспертизой, при чем каждая сторона приглашает эксперта за свой счет (§ 21 правил Госстраха). Несогласие после экспертизы разрешается судебным порядком.

Эксперты обычно определяют стоимость поврежденного товара на месте назначения и стоимость его же в неповрежденном состоянии. Разница между этими суммами дает абсолютную сумму убытка, отношение которой к сумме стоимости в неповрежденном виде дает процент повреждения, соответственно которому исчисляется страховое вознаграждение.

При убытках с машинами, состоящими из нескольких частей, в случае поломки или повреждения части определяется стоимость исправления ее или замены новой, которая и возмещается страхователю.

В тех случаях, когда страховщик несет ответственность за повреждение или гибель груза, он отвечает также и за расходы, произведенные страхователем в целях устранения и уменьшения убытка.

При частной аварии большое значение имеет установление причины повреждения, т. к. за повреждение от несоответствующей упаковки, неправильной погрузки или от естественных свойств товара страховщик обычно не отвечает. Если при осмотре груза представителем страховщика составляется акт, устанавливающий как причину убытка одно из обстоятельств, освобождающих страховщика от ответственности, и товарополучатель с этим не согласен, он имеет возможность оспаривать этот акт в порядке экспертизы. Вопрос об упаковке в последнее время привлек к себе большое внимание, в виду участвовавших случаев отказа в уплате вознаграждения со ссылкой на неправильность или недостаточность упаковки. Принимая во внимание важность прибытия импортных товаров в надлежащем состоянии и то обстоятельство, что страховое вознаграждение не может покрыть всех косвенных убытков, которые часто вызываются повреждением, импортеры должны тщательно наблюдать за правильностью упаковки и заявлять отправителю о всяком отступлении от обычных способов упаковки, даже не повлекшем за собой убытка, для устранения подобных случаев в будущем.

Третью категорию убытков составляет общая авария. Говоря словами нашего закона (Декрет об общей и частной аварии от 7 апреля 1927 г.), «общей аварией признаются убытки, понесенные вследствие чрезвычайных расходов или чрезвычайных пожертвований или иных чрезвычайных меро-

приятий, произведенных намеренно и разумно с целью спасения судна, фрахта, подвергающегося морскому риску, и перевозимого на судне груза от общей для них опасности. Пожертвования и расходы, признаваемые общей аварией, доходят на судно, груз и фрахт соразмерно их стоимости, согласно расчету, именуемому диспашей. Диспаши составляются специально уполномоченными на то лицами — диспашерами. Распределение расходов производится согласно принятым во всем мире Йорк-антверпенским правилам, почти без изменения повторенным в декрете 7 апреля 1927 г. Правильность диспаши может быть оспариваема в судебном порядке, при условии предъявления иска в течение трехмесячного срока со дня окончания диспаши (для заграничного плавания). Взносы по общей аварии при обычных условиях являются убытком, падающим на страховщика.

Точное определение доли участия в общей аварии всех заинтересованных (составление диспаши) требует довольно значительного времени. Платежи товарополучателя по общей аварии, аналогично фрахту, обеспечиваются грузом, но т. к. задерживать грузы до окончания расчета невозможно, закон предоставляет заинтересованным сторонам (обычно судовладельцу) право требовать от других участников иного обеспечения будущих платежей (ст. 20 Декрета). Обеспечение может быть дано в форме предварительных депозитов, банковской гарантии или подписки с обязательством произвести уплату по составлению диспаши. При подписке обязательства следует обращать внимание на то, чтобы оно не содержало ничего, кроме признания обязанности уплатить взнос, могущий пасть на данную партию груза на основании закона и правильно составленной диспаши, чтобы не закрыть возможности оспаривать диспашу в случае ее неправильности. При требовании указать в подписке стоимость товара указывается фактурная стоимость (без прибавления расходов и ожидаемой прибыли).

Квитанции во взносе депозитов по общей аварии и копии аварийных подписок рекомендуются также препровождать страховщику, т. к., будучи в конечном счете заинтересованным в убытке и имея большой опыт в деле, страховщик лучше, чем отдельный грузополучатель, может наблюдать за правильностью составления диспаши.

Страхование сухопутное (почти исключительно жел.-дор.), а тем более речное, играют при импорте второстепенную роль. Если риски жел.-дор. или речной перевозки связаны с морским, то они обычно покрываются

морским полисом на условиях последнего. Относительно самостоятельных речных и сухопутных страхований можно заметить следующее: общие обязанности страхователя приблизительно те же, что и при морском страховании. Сообщение сведений при заключении страхования ограничивается только вопросами, предлагаемыми страховщиком. Объем ответственности страховщика уже, чем по морскому страхованию. Так, по речному страхованию Госстрах (Правила страхования речных грузов от 5 мая 1927 г.) отвечает за убытки лишь в случае какого-либо несчастья с судном; довольно многочисленны исключения из ответственности страховщика категории убытков, между прочим совершенно исключается ответственность за военный риск; ответственность за пропажу, кражу, грабежи и т. п. принимается лишь по особому соглашению (см. § 2 и § 3 Правил Госстраха).

По сухопутному страхованию (Правила Госстраха от 3 октября 1925 г.) Госстрах также не отвечает за военный риск, но несет ответственность за пропажу и кражу как целых мест, так и части их, если в транспортных документах нет указания на неисправность тары, освобождающую перевозчика от ответственности. В самое последнее время Госстрах пошел на большое расширение своей ответственности по жел.-дор. отправкам, покрывая убытки от порчи товара при погрузке домами, крюками и т. п., от подмочки и загрязнения, лома и боя внутри мест и даже (для грузов, принадлежащих государственным и кооперат. учреждениям) за несоответствие внутреннего содержания мест при целости наружной упаковки. Размер убытков при жел.-дор. перевозке определяется жел.-дор. экспертизой, которая обычно признается страховщиком достаточной. В значительном числе случаев, чаще чем при морской перевозке, железные дороги являются ответственными за повреждение и кражу груза во время переездки. Товарополучатели должны обращать особое внимание на то, чтобы ранее приема груза от железных дорог обеспечить свое право на регресс. Право это по уплате страхового вознаграждения переходит к страховщику. Если страхователь откажется от права предъявления иска к железной дороге или вообще к перевозчику, или, благодаря упущению с его стороны, предъявление иска окажется невозможным (неоформление убытка в установленном порядке, пропуск срока и т. п.) — страховщик в соответствующем размере освобождается от обязанности по выплате страхового вознаграждения (§ 32 сухопутных, § 27 морских и § 23 речных условий Госстраха).

Заслуживает быть отмеченным, как новшество, допущение Госстрахом при сухопутном и речном транспорте страхования ожидаемой прибыли (§ 10 сухопутных условий и § 9 речных условий).

Переходя к огневому страхованию, необходимо по отношению к импортным грузам, прежде всего, остановиться на страховании их во время нахождения на таможен. Согласно ст. 179 действующего Таможенного устава Союза ССР, импортные грузы, находящиеся на таможенных и приписных складах на территории Союза, страхуются от огня за счет грузовладельцев. Такое постановление создает некоторую неопределенность: страхование товаров на таможене является как будто обязательным, а между тем о нем не упоминается в ст. 13 Положения о Госстрахе, изданном позже Таможенного устава, где указаны исчерпывающие все виды имуществ, подлежащих обязательному страхованию. Вероятный смысл ст. 179 заключается в том, что таможен не отвечают за убытки от огня, которые могут произойти с товарами, и, во избежание недоразумений с товарополучателями, которые могут не знать своевременно о прибытии груза, товары страхуются таможей за их счет.

Осуществление на практике предписаний ст. 179 ТУ оказалось весьма затруднительным, т. к. требовало установления такого порядка, который, во-первых, обеспечил бы постоянное полное покрытие товаров, во-вторых, давал возможность производить расчеты, с одной стороны, с Госстрахом, с другой — с грузовладельцами, не обременяя таможенную большую работу. Заключение Главным таможенным управлением с Госстрахом специальное соглашение устанавливает следующие основные положения страхования грузов на таможенных:

а) Импортные грузы (транзитные грузы, почтовые посылки и багаж исключаются) считаются застрахованными с момента их поступления на таможену и до момента выхода с таможи — по специальному генеральному полису.

б) Страховая сумма товаров определяется следующим образом: на основании фактур, счетов и др. документов устанавливается сумма, за которую товар был приобретен, и к этой сумме делается надбавка в 20% на все расходы, увеличивающие эту стоимость и подлежащие уплате в случае убытка.

в) Премия начисляется в одинаковом размере со всех товаров, без различия местонахождения таможи и рода постройки склада, а именно по 1½ коп. в сутки с 1.000 руб. страховой суммы, и взимается с товаровладельцев та-

можней при выпуске товара вместе с другими сборами.

г) В случае пожара ликвидация убытков производится Госстрахом по возможности при участии представителя грузовладельца, и страховое вознаграждение в пределах страховой суммы выдается лицу, имеющему удостоверение Главного таможенного управления в том, что оно является правомочным на получение страхового вознаграждения.

Соглашение предусматривает случаи, когда груз застрахован по морским полисам со включением огневого риска на таможне в течение определенного числа дней. При условии представления, при выпуске товаров из таможни, документов, удостоверяющих такое страхование, грузов, на тот срок, в течение которого они покрыты страхованием по морскому полису, не страхуются по генеральному полису Главного таможенного управления. То же имеет место и в тех случаях, когда товаровладелец представит документ о самостоятельном застраховании груза от огня.

Позднейшее дополнение к основному договору (февраль 1928 г.) предусматривает, что грузы, застрахованные в Госстрахе или смешанных о-вах от огня по связи с транспортным риском в течение определенного срока, по истечении этого срока страхуются таможней в той же сумме, в какой они были застрахованы в пути.

Порядок, установленный таможней, представляется целесообразным и, насколько возможно, учитывает интересы страхователей. Импортёрам необходимо обратить внимание только на одно обстоятельство, имеющее большое практическое значение, а именно на условность в определении страховой суммы, благодаря которой она будет во многих случаях ниже страховой стоимости того же товара в пути, т. е. надбавку в 20% к фактурной стоимости едва ли можно считать достаточной для покрытия во всех случаях фрахта, расходов и ожидаемой прибыли. Поэтому представляется целесообразным самостоятельно страховать товары на таможне от огня, если они задерживаются более определенного путевым полисом срока, уведомляя о том таможню.

В настоящее время при пересмотре Таможенного устава возможно изменение ст. 179, но принцип обязательности страхования, повидимому, будет сохранен.

При самостоятельном страховании товаров от огня страхователь имеет возможность выбрать ту форму, которая для него более подходяща. Наиболее распространенными являются следующие две формы:

1) Товары могут страховаться от огня на определенный срок, «определёнными партиями»; по поступлении на склад каждой новой партии товара об этом сообщается страховщику, который выдает страховой документ на дополнительное страхование; в случае выхода части товара со склада, о том подается заявление страховщику, с точным обозначением того, какой именно товар выбыл, и эта часть товара исключается из страха с соответствующим возвратом премии. В случае пожара страховщик проверяет наличие товара и отвечает только за те товары, которые были заявлены к страхованию, в пределах их страховых сумм. Этот способ страхования затруднителен при разнородности товара и часто изменении его состава.

2) Товары могут быть застрахованы «как капитал в обороте». При этом способе заявляется к страхованию не отдельные партии товара, а весь товар, могущий находиться на складе, в одной общей страховой сумме. Страховая сумма назначается с таким расчетом, чтобы она соответствовала стоимости обычно имеющихся на складе товаров. Никаких заявлений страховщику об изменении в составе товаров в течение застрахованного срока не делается. В случае пожара устанавливается наличие и стоимость товаров на день пожара, и, если эта стоимость не превышает страховой суммы, убыток оплачивается полностью; если общая стоимость товаров оказывается выше, т. е. товар был застрахован не в полной сумме, производится пропорциональный расчет. Затруднения при этой форме страхования заключаются в определении страховой суммы.

Если, во избежание неполного покрытия, назначить страховую сумму в размере, соответствующем максимально возможной наличности товара, это повлечет за собой переплату премии; если назначить сумму ниже, то возможно недострахование при временном скоплении товаров; в этом случае необходимо следить за поступлением товаров и, в случае надобности, заключать дополнительные страхования. Большинство страховых товаров заключается в форме страхований, как капитала в обороте.

Недавно Госстрахом были разработаны и предложены новые способы страхования товаров от огня, называемые им «страхованием от огня по генеральному полису», преследующие цель устранить переплату премии и обеспечить страхователю полное покрытие.

Сущность этого способа заключается в следующем: страхователь заявляет страховую сумму в максимальном размере, необходимом для покрытия наибольшего скопления товаров на складе,

и вносит с этой суммы аванс (в размере $\frac{1}{4}$ годовой премии), но платит премию, соответствующую действительной наличности товаров на складе в течение периода страхования и определяемую по выбору страхователя одним из следующих способов:

1) Страхователь в трехнедельный срок по истечении каждого месяца сообщает, на основании своих торговых книг, данные о наличии и стоимости товара на каждый день истекшего месяца.

2) Страхователь в течение месяца (не чаще раза в день) подает объявления, назначая вперед, в зависимости от оценки им наличия товара, сумму, в которой должны быть застрахованы товары с момента подачи объявления до следующего изменения.

На основании этих данных выводится средняя за месяц страховая сумма, с которой и взимается премия. Если, в случае пожара, наличность товара окажется выше установленного полисом максимума, расчет по убытку производится пропорциональный. Эти способы применяются Госстрахом только к складам, страховая сумма коих составляет не менее 200.000 руб. и по которым ведется правильный учет, позволяющий установить по книгам наличность и стоимость товаров. Премия за страхование по этому способу взимается на 5% выше обычной.

За границей в некоторых случаях применяется страхование в форме т. н. «первого риска», сущность которой

заключается в том, что в пределах страховой суммы страховщик отвечает за убытки полностью, хотя бы стоимость застрахованного имущества была выше страховой суммы. Если, напр., стоимость товара на складе равна 200.000 руб., а страховая сумма — 100.000 руб., то всякий убыток до 100.000 руб. уплачивается полностью, тогда как при других формах страхования убыток подлежит оплате всего в размере 50%. Такой способ страхования является обычным для С.-А. Соед. Штатов.

Т. к. применение такого способа ведет к намеренному снижению страхователями страховых сумм в расчете на то, что полная гибель и вообще крупные убытки, превышающие 50% наличности товара, редки, — страховщики, желая компенсировать себя, взимают премии за страхование первым риском в значительно повышенном размере. Дороговизна страхования и риск потерпеть убыток, в случае серьезного пожара, от неполного страхования ставят целесообразность этой формы страхования под большое сомнение. Она может найти применение в сравнительно редких случаях, когда страхуются в общей сумме товары, помещающиеся в нескольких складах, при полной невозможности учета их по отдельным помещениям, и если страховая сумма превышает стоимость возможной наличности товара на каждом отдельном складе.

С. Долгов

ИМПОРТНЫЕ ФРАХТЫ

Еще в довоенное время большинство импортировавшихся в Россию товаров прибывали по морским путям.

Так, в XIX столетии наш импорт распределялся (по стоимости товаров):

Способ перевозки	1800—1804 гг.	Середина столетия	1896—1898 гг.
	Морем	78%	63%
Сухопутным	22%	37%	47%

Прогрессивное увеличение значения сухопутных перевозок импортных грузов в течение этого столетия объясняется появлением и развитием в России первых железных дорог, как известно возникших с 1836 г. С 70-х годов начинается последовательное присоединение к сети железных дорог наших портов, как прибалтийских, так и черноморских. Это присоединение заканчивается к концу столетия, и с этого момента роль морских путей в перевозке импорта значительно возросла, как это видно из следующей таблицы:

Импорт морем в тыс. тонн:

М о р я	1905 г.	1911 г.	1912 г.	1913 г.
Балтийское . . .	3,431,5	5,078,0	5,847,8	7,502,0
Черное и Азовское	442,3	524,2	524,2	917,3
Каспийское . . .	91,7	104,8	108,1	96,6
Белое море . . .	63,9	86,8	98,3	127,8
Дальн. Вост. . . .	111,4	321,0	340,7	332,5

Данные, приведенные выше, показывают не только абсолютное увеличение морских перевозок импортных грузов в Россию. И удельный вес морского завоза импортных товаров в общем импортном балансе России за те же годы возрос. Так, в 1905 г. по отношению к общей сумме импорта по морским путям прошло 58%, 1911 г.—58%, 1912 г.—61% и в 1913 г.—64%.

С возобновлением внешней торговли Советским союзом, значение морских

путей для импорта вновь увеличилось. Так, в 1922 г. по морским путям привезено было 62% всех импортных товаров, в 1923 г.—79,5%, в 1924 г.—78,4%, в 1925 г.—83,8%.

Это значит, что против довоенного положения значение морских путей в импорте возросло на 19,2%. Объяснение этому надо искать, во-первых, в создавшемся новом географическом положении Советского союза, окруженного на сухопутных границах враждебными государственными новообразованиями, пытающимися давлением на наш транзит оказать на нас политическое воздействие, и, во-вторых, в этом явлении надо видеть результат обычной дешевизны морских и океанских путей.

Рост морской части внешней торговли Советского союза, характерный не только для импорта Советского союза, но и для экспорта, в экономической литературе носит теперь название «маринизации» внешней торговли (латинское «mare» — море).

В связи с маринизацией внешней торговли Советского союза приобретает особое значение дело фрахтования морского тоннажа для перевозок импортных грузов.

Раньше всего необходимо выяснить, на каких судах перевозятся по морским путям наши импортные товары. При нормальном хозяйственном развитии страны, процессу маринизации ее внешней торговли должен был бы соответствовать рост перевозок собственным коммерческим флотом. Только при этом условии данная страна могла бы проводить активную внешнюю торговлю и не бояться, что ее конкуренты поставят ее в худшие условия на внешних рынках, используя преимущества, даваемые им наличием мощных коммерческих флотов. Однако, по целому ряду исторических и экономических причин, в довоенной России лишь 13% ее импорта перевозилось на собственных судах, а 87% перевозилось на иностранных судах (данные 1913 г., относятся к паровым судам и исчислены по количеству выгруженных товаров).

Советскому союзу удалось несколько изменить это неблагоприятное для себя соотношение. Так, по данным Централь-

ного управления морского транспорта НКПС, на 1 октября 1926 г. перевезлось:

Морской импорт в порты СССР (заграничное плавание) по отдельным флагам с I/I по IX 1926 г.

Тоннаж	Белое море и Северный Ледовитый океан		Балтийское море		Черное и Азовское море		Дальний Восток		Итого	
	Тонны	%	Тонны	%	Тонны	%	Тонны	%	Тонны	%
СССР	41.685	26,3	111.008	32,8	39.991	25,2	6.813	12,7	199.497	26,1
Германия	26.209	16,5	111.033	32,8	17.007	10,7	4.281	7,9	158.489	22,3
Великобритания	1.131	0,7	17.950	5,3	35.974	22,7	3.276	6,1	58.351	8,2
Норвегия	70.221	44,2	43.388	12,8	15.655	9,9	5.733	10,7	134.995	18,0
Дания	13.712	8,6	25.013	7,4	3.990	2,5	3.336	6,2	46.051	6,5
Италия	—	—	—	—	36.218	22,9	—	—	36.218	5,1
Швеция	290	0,1	18.255	5,4	455	0,3	165	0,3	19.075	2,7
Греция	—	—	4.814	1,4	1.961	1,2	—	—	6.775	1,0
С. А. Соединен. Штатов	—	—	—	—	1.918	1,2	—	—	1.918	0,3
Франция	—	—	1.053	0,3	4.686	2,9	—	—	5.639	0,8
Голландия	—	—	1.744	0,5	—	—	9.310	17,4	16.768	2,4
Япония	5.714	3,6	—	—	—	—	17.178	32,1	17.178	2,4
Прочих государств	—	—	4.225	1,3	730	0,5	3.502	6,6	8.457	1,2
Всего	158.892	100,0	338.481	100,0	158.485	100,0	53.544	100,0	709.402	100,0

Так, обр., средний процент перевозок на советских судах по всем морям равен 28,1. Наилучшее положение у нас на Балтийском море, где этот процент поднимается до 32,8, а наихудшее — на Д. Востоке, где импорт перевозится на советских судах лишь на 12,7%. Это исключительное положение на Балтийском море объясняется развитой сетью регулярных сообщений, поддерживаемых советским торговым флотом между Ленинградом и крупнейшими заграничными центрами. Из флотов др. держав необходимо отметить на Белом море норвежцев, участвующих в нашем импорте на 44,2%. Это зависит от исключительного их участия в нашем экспорте беломорского леса. Цда за экспортом, они захватывают и импортные грузы. На Балтийском море первостепенное значение среди иностранных судов имеют германские, поддерживающие также ряд регулярных рейсов. По той же причине на Черном и Азовском морях первое место после советского флага занимает итальянский. На Д. Востоке на первом месте стоит Япония, под флагом которой привезено 32,1% импортных товаров, что совершенно естественно, т. к. японский коммерческий флот, занимающий третье место после Англии и Америки в ряду других морских флотов, является почти полным властителем в водах Д. Востока и с ним по дешевизне его трудно конкурировать другим соперникам.

Умение сговориться с иностранным тоннажем, на котором перевозится в настоящее время 71,9% советского импорта, и по которому, вполне понятно, вынужден равняться и советский

тоннаж с его 28% перевезенного груза, — и составляет сущность фрахтового дела. Существовавший в довоенное время в России институт специальных посредников по найму морского тоннажа, т. н. «брокеров», упразднен Октябрьской революцией. Фрахтование судов составляет теперь функцию специальных аппаратов НКТорга, — фрахтовых контор. Хотя монополия фрахтования и не декретирована правительством Союза, однако фактически фрахтовые конторы осуществляют монополию фрахтования. За исключением смешанных о-в и иностранных фирм, имеющих специально оговоренное право фрахтования иностранного тоннажа по концессионным договорам, никакая советская организация не имеет права вступать во фрахтовые сделки с иностранными судовладельцами, помимо фрахтовых контор НКТорга. Ряд ответственных работников Советского союза, защищая это положение, неоднократно выдвигал принцип, что фрахтование тоннажа есть операция внешней торговли, и как таковая, подчиняется всем законам внешней торговли Советского союза и, прежде всего — монополии внешней торговли. Так, тов. Л. В. Красиц писал: «Фрахтовка иностранного морского тоннажа есть не что иное, как один из частных видов внешнеторговых операций и именно операций импорта... Фрахтовые сделки суть не что иное, как внешнеторговые импортные операции, и только рассматривая их так, обр. Советское государство может правильно построить свою фрахтовую политику... Подобно всем другим отраслям импорта, мы рассматриваем фрахтование иностранного тоннажа, как

непререкаемую и абсолютную монополю регалию Советского государства. Никаким учреждениям, никаким частным о-вам или лицам фрахтование судов иностранного тоннажа не дозволено без специального на то разрешения того органа, который призван блюсти монополию внешней торговли и регулировать внешнеторговый оборот, т. е. Наркомата торговли¹⁾.

Кроме этого теоретического и вполне правильного построения, монополия фрахтования базируется на следующих юридических основаниях:

1) На основном Декрете СНК от 22 апреля 1918 г. «О национализации внешней торговли», согласно которого воспрещались «всякие торговые сделки с заграницей для ввоза и вывоза» помимо специально уполномоченных на то органов Республики. Отсюда вытекало, что национализация внешней торговли распространяется и на фрахтовые сделки, которые относятся к торговым сделкам.

2) На утвержденном 7 января 1925 г. СТО Положении о Центральном фрахтовом совещании, согласно п. 1 которого Центральное фрахтовое совещание «определяет круг фрахтующих организаций». Отсюда вытекает, что только апробированные этим Совещанием органы имеют право фрахтования.

3) На Декрете СТО от 6 мая 1925 г. «О регистрации фрахтовых сделок». Согласно Декрета, все сделки по фрахтованию судов для заграничного плавания и в большом каботаже подлежат обязательной регистрации во фрахтовых бюро, специальных аппаратах НКТорга, созданных для надзора «за точным выполнением установленного порядка фрахтования»²⁾.

4) На Инструкции Центрального фрахтового совещания от 4 сентября 1925 г.³⁾. Инструкцией установлен точный и ограниченный перечень организаций, имеющих право заключения фрахтовых сделок. Инструкция эта, как и все вошедшие в законную силу Постановления Центрального фрахтового совещания, обязательна для всех учреждений, организаций и лиц, имеющих отношение к фрахтованию морских судов (п. 6 Положения о Центр. фрахт. совещании).

Фрахтовые конторы НКТорга существуют в настоящее время в Лондоне⁴⁾, Гамбурге, Генуе, Ленинграде, Одессе и Владивостоке. Каждая из них действует в строго очерченном районе деятельно-

сти, чем устраняется конкуренция между ними и достигается единство выступлений на том или другом мировом фрахтовом рынке. Обращение к содействию фрахтовых контор советским организациям ничего не стоит. Они выполняют даваемые им поручения на фрахтования совершенно бесплатно, принимая на себя все расходы, связанные с этим: телеграфные, почтовые, разъезды и т. д. Пароходоладельцев, обращаясь к содействию фрахтовых контор НКТорга, уплачивает им обычную комиссию, т. н. «брокераж». В большинстве случаев размер комиссии колеблется от 3 до 5%. Систему оперативных коммерческих органов, каковыми являются фрахтовые конторы, дополняет система контрольно-регулирующих фрахтовых органов, фрахтовых бюро. Помимо указанной выше функции надзора за точным выполнением установленного порядка фрахтования, на них возлагается:

- 1) контроль над деятельностью фрахтовых контор;
- 2) разрешение споров между грузоотправителями и фрахтконторами;
- 3) установление лимитов фрахтов;
- 4) наблюдение за соблюдением интересов советского флота и обеспечением его грузами и т. д.

В настоящее время функционирует 7 фрахтовых бюро: в Лондоне, Берлине, Милане, Ленинграде, Одессе, Владивостоке и Архангельске⁵⁾. Как было отмечено выше, все сделки по фрахтованию должны регистрироваться во фрахтовых бюро. Регистрация совершается либо наложением штампа на чартер или коносамент, либо выдачей особого удостоверения. За совершение регистрации взимается, на основании Декрета 6 мая 1925 г., особый сбор, наподобие биржевого сбора, за регистрацию биржевых сделок. Регистрационный сбор взимается в следующем размере.

В Ленинграде	1/2%	от суммы фрахта
« Архангельске	1/2%	«
« Одессе	1/2%	«
« Владивостоке	1/2%	«
В Берлине	1/2%	«
« Лондоне	а) с 1000 м — 1 фунт стерл. б) с 1 стандарта — 1 пенис.	

В то время как фрахтовые конторы представляют собой узковедомственные аппараты НКТорга, фрахтовые бюро имеют междуведомственный характер и состоят на 65—70% из представителей главных хозяйственных организаций (сообразно работе в районе данного бюро). Такой же междуведомственный состав имеет и Центральное фрахтовое совещание при НКТорге.

Порядок фрахтования через фрахтовые конторы не распространяется на советские суда. О фрахтовании последних грузовладельцы могут договари-

¹⁾ Л. Б. Красня, О нашей морской торговой политике, сборник «Фрахтование и торговое мореплавание».

²⁾ Положение о фрахтовых бюро — приказ во НКТоргу № 79 от 30 марта 1925 г.

³⁾ Инструкция издана в развитие Декрета СТО от 6 мая, опубликована в приложениях № 47—48 журн. «Внешн. Торг.» (издание официальное).

⁴⁾ Фрахтовая контора в Лондоне в настоящее время не работает.

⁵⁾ Лондонское и Миланское фрахтовые бюро ликвидированы теперь.

ваться непосредственно. Советский торговый флот, располагающий в настоящее время тоннажем в 190.000 т, с каждым годом путем покупки и нового судостроения увеличивает число своих судов. Соответственно плану судостроения, намеченному СТО, он будет состоять к 1933 г. из 600 тыс. т. В будущем это даст в руки Советского союза чрезвычайно сильное орудие давления на иностранных судовладельцев, и с помощью монополии фрахтования в отношении высоты фрахтов поставит СССР в наиболее благоприятное положение по сравнению с др. конкурирующими с ним странами.

В настоящее время при анализе фрахтов на импортные грузы, ввозимые в Советский союз, необходимо различать: 1) фрахты на массовые грузы, перевозимые на каждый раз особо фрахтуемых судах, привлекаемых специально к данному грузовому направлению (на т. н. «трамповых» судах); 2) фрахты на генеральные грузы, перевозимые большей частью на судах регулярных линий.

Между этими двумя типами фрахтований лежит значительная разница. Так, при фрахтовании трампов, перевозка совершается по отдельным соглашениям, путем заключения особых договоров (чартеров) или выдачи коносаментов, и фрахты устанавливаются в каждом отдельном случае в зависимости от совокупности всех условий совершаемой перевозки (размер партий груза, размер и тип судна, условия погрузки и выгрузки, наличие или отсутствие обратного груза и т. п.). На высоту фрахтов в этом случае влияет и конкуренция ищущих тоннаж грузовладельцев или самих пароходовладельцев. Фрахт определяется в конечном итоге взаимным соглашением сторон на основе мировой биржевой ставки дня соглашения.

Фрахты на регулярных и срочных линиях строятся иначе. Здесь исключена возможность индивидуальных соглашений с грузовладельцами. Размер фрахтовых ставок здесь определяется заранее, на известный период и в точных цифрах. Здесь нет возможности стремиться каждый раз к исключению себя стоимости перевозки груза, т. е. независимо от наличия груза рейс все равно будет совершен. Поэтому здесь мы имеем дело с твердо публикуемыми тарифами регулярных линий. При этом срочность и регулярность рейса особо оплачивается, и поэтому тарифы линий в общем выше фрахтов на трамповых судах.

В силу этих особенностей своего образования, между этими двумя типами фрахтов за последние годы произошел значительный разрыв. Как известно, мировой фрахтовый рынок, после небывалого подъема мировых

фрахтов, связанного с жесточайшим риском подводной войны и с работой по обслуживанию военных перевозок, начиная с конца 1920 г. переживает чрезвычайную депрессию. Размеры ее наилучше всего характеризуются следующими цифрами: фрахтовый индекс, публикуемый английским журналом «Экономист», для фрахтов на европейские порты в феврале 1920 г. равнялся 814,31 против довоенных, принятых за 100. Однако, уже в декабре того же года фрахты упали до 268,90. В 1921 г. индекс падал со 194 (в январе месяце) до 134 — в декабре. В 1922 г. он упал со 131 до 117 в соответствующие периоды. В 1923 г. со 114 до 111, опустившись в августе до наименьшей точки 100,16; в 1924 г. произошла временная стабилизация, и индекс колебался со 117 до 111; затем в 1925 г. произошло дальнейшее значительное ухудшение положения, и в течение ряда месяцев, с мая по октябрь, индекс падает ниже довоенного уровня, равняясь: в мае — 98,23, в июне — 91,74, в июле — 94,90, в августе — 95,87, в сентябре — 98,19, в октябре — 99,49.

При сравнении средних годовых, картина получится следующая: 1921 г. — 158,40, 1922 г. — 122,02, 1923 г. — 109,69, 1924 г. — 113,44 и 1925 г. — 102,22.

Так обр., после небольшого подъема в 1924 г., прерывающего несколько общую картину, мы имеем неуклонное движение фрахтового рынка послевоенного периода вниз, с приближением к довоенному состоянию (средний годовой индекс за 1925 г. лишь на 2,22% выше довоенного, а в течение 6 месяцев индекс стоял даже ниже довоенного).

В 1926 г. положение фрахтового рынка еще более заостряется. В апреле 1926 г. индекс (по «Экономисту») падает до 87,97 и в мае до 82,69. Так низко он не падал еще ни разу после войны.

Начиная с июня месяца и до конца 1926 г., правда, фрахтовый рынок испытывает продолжительный подъем вверх, и фрахтовые ставки сильно взвинчиваются, но в основе этого явления лежит случайное обстоятельство — английская угольная забастовка, — и поэтому этот период не показателен.

Так обр., как правило, с 1920 г. и до второй половины 1926 г. мировой фрахтовый рынок характеризуется состоянием сильнейшей депрессии. В основе ее лежат: депрессия мировой торговли, лишь приближающейся к довоенным размерам, при одновременном невиданном еще избытке тоннажа на мировом рынке. Так, количество тоннажа против довоенного (1914 г.) увеличилось на 38% (данные Ллойд-Регистра). Вследствие этого на рынке появилось огромное количество безработного тоннажа; фрахты упали до низких довоенных размеров при одновременном уве-

личении эксплуатационных расходов тоннажа на 50% и более; пароходные фирмы терпят огромные убытки; капиталы уходят из морского судоходства, чему сопутствуют сотни банкротств.

В несколько другом положении находятся пароходные компании, управляющие пароходными линиями; несмотря на тяжесть послевоенного времени, их положение достаточно удовлетворительно и прочно, как с финансовой стороны, так и со стороны прибыльности их работы. К ряду причин, которые усилили их положение по сравнению с «трамповым» флотом, относятся: 1) почти повсеместное объединение их для тарифных соглашений в специальных морских конференциях; это обстоятельство дает им возможность избегать бесполезной конкуренции и устанавливать такие фрахты, которые в конечном результате обеспечивают им нужный процент прибыли; 2) вздорожание товаров и затратения при продажах значительных партий привели к дроблению отправок даже наиболее массовых грузов; частичные отправки, т. н. «парцель», приобретают все большие значения; 3) комбинирование грузовых отправок с пассажирскими перевозками и покрытие убытков по одним за счет других; 4) большая финансовая крепость линейно-судоходных компаний дала им возможность перейти в значительной части на своих судах на новейшие типы двигателей, чем достигается удешевление эксплуатации судов, увеличение района их действия и грузоподъемности, ускорение быстроты хода, увеличение оборотов его, а следовательно, извлечение больших доходов от его работы.

Вследствие всех этих обстоятельств, по данным американского Department

of Commerce за 1925 г., около 80% мирового океанского тоннажа, занятого перевозкой пассажиров и грузов, работает по системе линейных судов. На долю трампового тоннажа на океанских путях осталось всего около 20% судов. Эти данные совпадают с английскими источниками, по которым на долю трампов приходится в настоящее время 21% всего английского океанского тоннажа.

Соответственно всей этой значительной разнице в положении, импортные фрахты на советские порты также эволюционировали в зависимости от того, идет ли речь о массовых грузах, перевозимых на трампах, или о линейных тарифах.

Первые из них, в соответствии с депрессией мирового рынка, все время шли вниз. Так, напр., за уголь из портов Восточного берега Англии на Ленинград платили в 1922 г. от 11,6 до 12 шиллингов за т, из портов Западного берега от 13 до 14 шилл. за т. В 1923 г. в летние месяцы уже только от 10/3 до 10/9, в 1924 г. — около 6 шилл. Чрезвычайно интересно специально остановиться на кампании по ввозу угля осенью 1926 г., уже во время разгара английской забастовки шахтеров, вследствие чего кампания эта протекала в весьма тяжелых условиях. На этой кампании по импорту континентального угля в СССР сказалась вся выгода положения СССР, прибегающего к монополии фрахтования. Сравнение движения фрахтов на импортный уголь в Англию и Италию (из Америки) и в Ленинград (из Роттердама и Дании) по средневзвешенным фрахтам по месяцам получаем из нижеследующей таблицы, относящейся к моменту значительнейшего ажиотажа на рынке.

Движение угольных фрахтов из Америки на Англию и импортного угля на Ленинград осенью 1926 г.

Направление	Июль		Август		Сентябрь		Октябрь	
	шилл.	%	шилл.	%	шилл.	%	шилл.	%
С.-Америка—Англия	15/1	1/4—100	15/2	1/2—101	21/4	3/4—142	28/7	1/2—190
—Италия	14/—	100	15/4	99	20/5	123	29/10	186
Роттердам—Ленинград	6/—	100	6/4	106	6/4	106	6/7	143
Дания —	6/4	100	6/7	104	7/5	117	9/4	147

Мы видим, что в то время как угольные фрахты в октябре на Англию поднялись на 90% против июльских, а на Средиземное море на 86%, в то же самое время фрахты на Ленинград поднялись лишь на 43—47%. Это объясняется исключительно тем, что импортеры СССР провели единство фрахтования судов, в то время как под фрахтовки на уголь на Англию шла ожесточенная конкуренция отдельных фирм и организаций, искавших тоннаж.

В неплохом положении и фрахты на другой массовый импортный груз, перевозимый на трамповых судах — на хлопок. В то время как в довоенное время хлопок из Ливерпуля в Ленинград, в среднем за период 1906—1913 гг., обходился в 15/4 за т, а из Бремена в Ленинград в 14/7 за т, — в 1925 г. по тем же направлениям хлопок обходился соответственно в 19 и 16 шилл. за т, что дает увеличение против довоенных ставок лишь на 24% и на 9%.

Однако, в связи с сокращением импортных операций Советского союза за последние два года и развитием линейного сообщения между портами СССР и за границей, подавляющая масса импортных грузов СССР привозится к нам на судах регулярных линий. Поэтому особое значение приобретает знакомство с тарифами последних.

В настоящее время работают следующие линии, имеющие значение для импорта грузов:

Ленинград — Лондон	
„ — Гамбург	
„ — Штеттин	
„ — Гаар	
„ — Копенгаген	
„ — Гудаль-Лие	
„ — Стокгольм	
Ливерпуль — порты Черного моря	
Гамбург — Черное море	
Марсель — „	
Итальянские порты — Черное море	
Черное море — Ближний Восток	

При этом необходимо иметь в виду:

1. Твердые фрахтовые ставок на линиях Гавр—Ленинград и Копенгаген—Ленинград, в виду чрезвычайно слабого потока грузов в этих направлениях, не устанавливалось, и перевозки совершаются по фрахтам, согласовываемым в каждом отдельном случае с торгпредством в Париже и Копенгагене.

2. Фрахтовые ставки на импортные грузы из Германии устанавливаются Берлинским фрахтовым бюро.

Фрахты эти разбиты по классам грузов и равнялись в летнюю навигацию 1926 г.:

Классы	Гамбург Л. Т. П.	Штеттин Л. Т. П.	Гамбург Черное море
I	8,3	8,6	30,—
II	11,6	11,0	40,—
III	13,6	12,—	70,—
IV	16,—	14,—	105,—
V	20,6	19,—	124,—
VI	22,—	21,—	135,—

Все данные приведены в шиллингах за т. Фрахты из Бремена равны фрахтам из Гамбурга. В случае предъявления к перевозке более 300 г одного груза, ставки устанавливаются по особому соглашению.

3. Фрахтовые ставки из Лондона в Ленинград и из Ливерпуля на Одессу, Батум или Новороссийск выработаны Лондонским фрахтовым бюро без разбивки по классам, а по детальной номенклатуре, в зависимости от объема груза. Поэтому приходится каждый раз обращаться непосредственно к тарифу.

4. На линии Стокгольм — Ленинград фрахты на импорт были (в шведских кронах):

Сульфатные масла	12
Бумага в кипах	13
„ „ рулох	14
Сепараторы	20
Молочн. оборуд.	20
Журуп.	7
Железные проволоки и сталь штангачи	10

Стальная лента в щипцах	12
Сукна для бумажки	22
С.-т. машины	18
Тракторы	16
Свалки в бочках	16
Сульфурфат	8
Сборный груз от 20 до 80 куб в одной м	16
Маши. грузы от 40 до 100 куб в 1 м	18

5. Ориентировочные данные о провозной стоимости (в шиллингах) импортных грузов из Генуи и Мессины, включая портовые расходы, приводятся нами следующими двумя таблицами:

Импортные фрахты из Мессины

Наименование товара	Мессина — Одесса		Мессина — Новорос- сийск		Мессина — Батум	
	Генуя	Одесса	Генуя	Новорос- сийск	Генуя	Батум
Лимонь (на пароходах о-ва Ситжар за линк в 42 $\frac{1}{2}$ м)	0,1,2		0,1,2		0,1,2	
Кислота виннокислотная и лимонная (за м)	64,2		77,0		77,0	
Эфирные масла (за м)	89,1		96,1		96,1	
Сера (за м)	20,0		20,0		20,0	

Импортные фрахты из Генуи

Наименование товара	Генуя — Одесса		Генуя — Новорос- сийск		Генуя — Батум	
	Генуя	Одесса	Генуя	Новорос- сийск	Генуя	Батум
Пуговицы (за м ²)	21,6		21,6		21,6	
Автомобели (за м ²)	22,4		22,4		22,4	
Принадлежия, и зап. части к автом. и велосипедам (за м)	64,2		64,2		77,0	
Шерстян. ткани (за м)	89,1		96,1		96,1	
Чулки (за м)	64,2		77,0		77,0	
Бумажк. ткани (за м)	48,2		48,2		48,2	
Подшоссевая кожа (за м)	51,4		56,1		56,1	
Вентиляторы (за м)	89,1		96,1		96,1	
Ремень приводные и шины автомобильные (за м)	64,2		77,0		77,0	
Готовое платье (за м)	89,1		96,1		96,1	
Моторы электр. и машины (за м ²)	24,0		30,8		30,8	
Космет. тальк (за м)	30,8		30,8		30,8	
Галантерея (за м ²)	25,8		25,8		25,8	
Книжки (за м)	64,2		77,0		77,0	

Чрезвычайное разнообразие номенклатуры импортных товаров в этих тарифах затрудняет какие-либо общие выводы. Все же, напр., нельзя не отметить, что в общем и целом они стоят выше фрахтов на массовые грузы. С другой стороны, тарифы тех линий, где без конкуренции со стороны советского флота работают только иностранные, значительно выше. Так, напр., для легких грузов кубометр из Италии обходится до 24 шилл., тогда как на линии Лондон—Ленинград кубометр обходится в 12 шилл. Трикотаж бумажный, напр., из Италии за 1.000 кг обходится в 42/6, трикотаж шерст. в 83/2, непромокаемые ткани в 42/—.

кожа подошвенная — от 45 до 48/—. На линии Лондон—Ленинград такие же грузы за 1,016 кг обходятся соответственно: первый в 26/—; второй — в 44/—; третий — в 26/— и четвертый на линии Гамбург—Черноморье в 27/6.

Из этих данных чрезвычайно вышукло выявляется необходимость усиления собственного коммерческого морского флота, который мог бы отвозить у иностранцев значительную часть из перевозимых ими ныне 72% импортных грузов.

При морской перевозке имеет значение не только размер фрахтовой ставки, но и содержание условий фрахтового договора (чартера). В конечном итоге, принятие тех или иных условий чартера равноценно изменению фрахтовой ставки.

И, действительно, целый ряд условий, включаемых в чартер, непосредственно отражается на общей стоимости перевозки данного груза.

Так, различают три случая по отношению к обязательствам погрузки и выгрузки груза: или пароходовладелец принимает на себя стоимость всех погрузочно-разгрузочных операций, или только стоимость одной операции (погрузки или выгрузки), или перекладывает стоимость погрузочно-разгрузочных работ на грузовладельца (т. е. фрахтовки «фно», когда определяется чистый фрахт, без всяких дополнительных расходов). Все три случая существенно и по различному меняют фактическую стоимость морской перевозки, хотя бы фрахтовая ставка была одна и та же. Так, например, в направлении из Лондона в Ленинград во фрахтовую ставку входила стоимость выгрузки в Ленинграде, а во фрахтовую ставку за импортные грузы из Гамбурга в Ленинград обычно не входит.

Другой пример значения условий чартера мы имеем в нормах погрузки или выгрузки груза. Обусловливание значительных количеств груза, подлежащего в сутки обязательной погрузке или выгрузке со стороны грузладельца, дает все преимущества пароходовладельцу. Он быстрее оборачивается пароходом, может извлечь из него больший доход, скорее получает штраф за задержку парохода грузовладельцем (т. е. «демуреджа»). Напротив, малая норма погрузки и выгрузки груза с парохода или на пароход дает все преимущества грузовладельцу: в зависимости от конъюнктуры рынка, он может задержать пароход на несколько лишних дней, не уплачивая ему штрафа за простой (демуреджа), и, напротив, может потребовать с парохода премию за досрочную погрузку или выгрузку (диспач), если будет грузить или выгружать больше нормы, обусловленной в чартере. Поэтому, вопрос о нормах погрузки или выгрузки

является одним из существеннейших элементов торгового с судовладельцем.

Равным образом имеет значение вопрос о самом размере демуреджа и диспача. Хотя на практике уже установились некоторые однообразные нормы демуреджа, взимаемого, в зависимости от размеров судна, за каждые сутки вынужденного простоя парохода по вине грузоотправителя, все же время от времени этот вопрос служит предметом спора с пароходовладельцем. Что касается диспача, то здесь обычаям твердо установлено, что он равняется половине демуреджа за каждые сутки. Некоторые из наших хозяйственных организаций так приспособились к досрочной погрузке и выгрузке иностранных судов, что для них диспачные деньги являются уже обычным явлением, и они достигают таких размеров, что это существенно отражается на уменьшении стоимости перевозки. Так, пароходы с импортным хлопком в Мурманске уплачивают постоянный диспач Текстиль-импорту, выгружающему хлопок.

В связи с этим же пунктом чартера стоит оговорка, что норма погрузки принимается на каждый день, или только на каждый рабочий день (т. е. не считаются праздничные дни), или на каждый рабочий погодный день (не считаются за простой судна дни несчастные и непогоды). Принятие того или иного из этих трех условий, конечно, существенно меняет весь расчет с пароходом за период погрузки и выгрузки, и отражается на общей стоимости перевозки.

Далее, грузоотправитель может быть заинтересован в отправлении парохода с грузом не в один пункт назначения, а в несколько мест. При этом весьма часто бывает еще и так, что грузоотправитель, при заключении фрахтовой сделки, не может сам определить, куда именно груз будет направлен. Тогда по чартеру обусловливается право фрахтователя по его выбору дать судну окончательное назначение к определенному сроку. Так, некоторые грузы Ю. Америки фрахтовались в Одессу или Ленинград или Мурманск. Когда пароход предоставляет фрахтователю право выбора (т. е. «опцион») места назначения, это может делаться за особо обусловленную плату или без изменения таковой. При наличии многочисленных опционных положений грузоотправителя значительно легче, чем без таковых, почему их включение в чартере является весьма существенным плюсом для фрахтователя.

Не менее существенны условия платежа фрахта. Обычно платеж фрахта производится к сдаче груза. Поэтому фрахт не подлежит уплате в случае гибели груза, поскольку противоположное не оговорено во фрахтовом до-

говоре и поскольку обычное право предполагает, что не груз является причиной гибели судна. На этой же точке зрения стоит и имеющее наибольшее значение для мирового судоходства английское право. Отсюда же идет и требование расчета фрахта лишь за действительное количество перевезенного груза.

От выплаты фрахта надо отличать выдачу капитану судна аванса в счет фрахта. Этот аванс фрахта, узаконенный обычаями, имеет задачей покрытие расходов парохода в порту погрузки. К авансу фрахта применяется другое отношение, чем к общей сумме фрахта. Аванс, например, по общему положению не подлежит возврату грузовладельцу в случае гибели судна. Закон и обычай в этом случае освобождают грузовладельца от обязанности платить вообще фрахт, если погиб груз, но не дают ему права требовать возврата выданного им аванса. В наших чартерных выплата аванса фрахта обычно предусматривается.

Из этих обязательств, связанных с платежом фрахта, вытекает ряд дальнейших условий, обычно предусматриваемых нашими чартерными.

Таковы условия страховки аванса за счет судовладельца. И, действительно, если выданный аванс фрахта не возвращается грузовладельцу в случае гибели судна, этот риск должен быть предусмотрен им при страховке груза. Судовладелец обычно возвращает 2 или 3% за страховку аванса, что оговаривается в чартере.

Равным образом, оговариваются в чартерах сроки выплаты остального фрахта, порядок и место выплаты и т. п.

Наконец, из этого же вытекает следующее условие чартеров: фрахт взимается за действительное количество перевезенного груза. Поэтому, хотя в чартерах оговаривается количество груза, которое будет принято к перевозке, но расчет ведется по сданному, а не принятому количеству.

Из оговорки о количестве принимаемого пароходом груза вытекает существеннейшая обязанность для судовладельца приготовить количество груза, указанное в чартере, к погрузке. В противном случае, он уплачивает т. н. «мертвый фрахт», т. е. фрахт за все недоданное к погрузке количество груза.

На судне лежит противоположная обязанность: принять к перевозке обусловленное количество груза. Для этого судно должно прийти в порт погрузки в обусловленный срок (т. н. «канцеллинг») и при том в надлежащем для погрузки виде, т. е. к этому сроку быть совершенно готовым к погрузке. Если бы судно этого не выполнило, запоздало против договоренного срока, или оказалось неготовым к погрузке, или нахо-

дящимся в ненадлежащем состоянии, грузовладелец вправе не принять судна и расторгнуть чартер.

Во всех чартерах подробно обуславливаются права сторон во время войны, забастовки и закрытия порта отправления или назначения вследствие замерзания. Сторонам в этих случаях предоставляется право расторгнуть договор на особых условиях. Например, английские угольные чартеры на случай забастовки предусматривают детальные сроки соглашения сторон о расторжении чартера, порядок и размер уплаты денег за задержку судов, если договор не был расторгнут до прибытия судна в порт погрузки, льготное право грузовладельца расторгнуть договор с уплатой штрафных денег после нескольких дней ожидания в порту, пораженном забастовкой; право судовладельца настаивать на сохранении чартера в силе, но при вынужденном отказе его от штрафных денег за задержку и т. п.

Для наших портов имеет значение «ледяная оговорка». Она предусматривает подачу судам бесплатной ледокольной помощи в случае направления их в порты, закрытые льдами, а также обязанность судовладельцев ожидать в течение 48 часов ледокола у кромки льда или в порту, не требуя за это ожидание простоя денег. Всякая задержка сверх этого срока идет за счет грузовладельца. Если ледокольная помощь не будет предоставлена, судно предоставляется право выгрузить груз в любом ближайшем свободном от льдов порту. Такие случаи, действительно, имели место в нашей импортной практике: в 1926 г., например, когда Ленинградский порт был серьезнейшим образом блокирован льдами, ряд пароходов с импортными грузами ушли в финляндские порты, а также в Ригу и Ревель и выгружали там грузы, несмотря на указание во фрахтовых договорах местом назначения Ленинграда.

Предусматривается в чартерах и направление пароходов в наши порты в адрес советских агентов, а не агентов арматоров. Большею частью в наших портах агентские функции по обслуживанию судов выполняют портные конторы Совторгфлота, хотя импортный хлопок в Мурманск приходит в адрес Текстиль-импорта в виде исключения. В связи с этим, в чартерах оговаривается и размер агентского вознаграждения.

Особым пунктом оговаривается брокерская комиссия. Это есть вознаграждение посредникам по найму судна и подысканию ему груза. Оно уплачивается только судовладельцем и делится между всеми комиссионерами, принимавшими участие в данной фрахтовой сделке. Если грузовладелец имеет

одного постоянного брокера-комиссионера, то он зачастую берет себе известную часть его комиссии. По нашему законодательству, комиссия, получаемая фрахтовыми аппаратами НКТорга, поступает в доход казны.

Особо оговаривается распределение портовых расходов между сторонами. Обычно пароход принимает на себя все портовые сборы, падающие на пароход, а грузовладелец — сборы, взимаемые с груза.

Трудно даже перечислить все условия, какие включаются в чартера. Разнообразие грузов и морских торговых путей соответствует разнообразию условий фрахтования. Уменьше заключить фрахтование, предусмотреть нужные условия, оговорить ответственность сторон, знать портовые обычаи, места погрузки и выгрузки, предусмотреть нужные сроки и опционы, — все это требует большого опыта и навыка.

СССР в этом отношении после возобновления внешней торговли страны и более или менее нормальных торговых отношений с Западом (с 1921 г.) оказался в чрезвычайно тяжелом положении. У нас не было специалистов фрахтового дела; наши порты были совершенно разрушены; нашим судам не доверяли; наши деньги, все время падавшие, не давали определить более или менее твердо стоимости погрузочно-разгрузочных работ и портовых расходов и т. д.

При таком положении чартера и условия, в них включаемые, оказались совершенно не в нашу пользу. Лишь путем длительной и упорной борьбы фрахтовыми аппаратам НКТорга и торгпредствам удалось сделать фрахтовые условия более приемлемыми. Так, долгое время пароходы, шедшие в наши порты, не принимали на себя никаких портовых расходов: ни оплаты портовых сборов, ни стивадорных расходов; требовали уплаты им всего фрахта вперед, при погрузке; не платили нам диспача; не оговаривали страховки аванса; указывали невероятно высокий брокерский процент за счет подема фрахта и т. д.

В настоящее время положение резко изменилось. Приходящие в наши порты суда с импортным грузом идут к нам на таких же обычных условиях, как и во всякой другой торговый порт мира, имеют такие же опционы и т. п.

Лишь по одному пункту приходится еще вести борьбу: это по вопросу о выплате фрахта авансом в порту погрузки. Еще и сейчас по ряду грузов применяется это условие, вывазанное в свое время недоверием к нашим судам и ничем не мотивируемое ныне. Однако, и в этом вопросе имеется уже сдвиг в нашу пользу. При импорте угля из Польши и Германии в 1926 г. мы, напр., не только не платили вперед фрахта,

но еще пользовались кредитом на несколько месяцев после сдачи груза.

Четыре обстоятельства действовали при этом в нашу пользу: 1) указание выше монополия фрахтования и единство обработки иностранных фрахтовых рынков; 2) стабилизация нашей валюты, общее улучшение народного хозяйства страны и восстановление советского торгового флота, играющего в импорте значительную роль; 3) восстановление, благоустройство и механизация наших портов и 4) жестокая депрессия мирового фрахтового рынка и конкуренция иностранных судовладельцев между собой.

Не останавливаясь на других причинах, влияние которых само собой понятно, необходимо несколько подробнее осветить вопрос о портовом хозяйстве СССР.

Уже в довоенное время фрахты на наши порты сильно различались в зависимости от того, направлялся ли груз в благоустроенный порт, или нет. Например, в порты Азовского моря, наиболее отсталые в России, судовладельцы не шли без особых надбавок к фрахту.

После войны и интервенции состояние всех морских портов было ужасающим. Помимо непосредственных разрушений, причиненных портам военными действиями, портовые сооружения и оборудования подверглись разрушениям вследствие отсутствия надзора за ними и непроизводства надлежащего ремонта. Порты лишились всех вспомогательных технических и пловучих средств, либо увезенных белыми при отступлении, либо мобилизованных для нужд Красной армии и флота. Причальные линии, эстакады, склады были разрушены и растасканы населением. Подходные к портам каналы обмелели и засорились. В одном Ленинградском порту на территории порта было затоплено более 600 барж и пароходов, препятствовавших нормальному движению судов. В портах не было ни света ни воды, т. к. электрические станции и водопроводы были разрушены.

Естественно, такое положение вызвало подъем фрахтов на наши порты.

Длительной и напряженной борьбой Советскому союзу за короткое время удалось не только залечить раны, нанесенные нашему портовому хозяйству, но и шагнуть вперед, против довоенного уровня. На примере одного Ленинградского порта, через который проходит 53% нашего импорта, это можно наглядно видеть. Так, его глубины уже к осени 1927 г. были доведены до 31½ фута против 28 довоенных. В отношении механического оборудования до войны порт обладал только 8 углеперегрузателями, а теперь имеет свыше 20 портовых и полупортовых кранов

и обеспечен рядом других механических приспособлений для выгрузки товаров: транспортеры, электрические пилы, аккумуляторные тележки, каковые в довоенное время совсем отсутствовали. Емкость портовых складов до войны составляла 200.000 т, а теперь — свыше 300.000 т. На территории порта построен ряд железобетонных складов новейшей конструкции у самой причальной линии (6 складов), построен новый портовый холодильник, емкостью в 1½ тыс. т. Значительные суммы направлены на механизацию лесной гавани (еще не окончена) и т. п. В большей или меньшей степени такой же восстановительный процесс прошел и в других наших морских портах.

Все это наносило брешь за брешью живой и злобной информации иностранных судовладельцев об опасности плавания в наших портах, о якобы, плавающих здесь минах, о невозможности достать рабочих, о дороговизне стивадоров, о высоте портовых сборов и т. п. Каждый возвращающийся за границу коммерческий пароход, обслуженный в наших портах не хуже, чем в других странах, рассеивал ложь и слухи о нашем положении и содействовал снижению морских фрахтов на порты СССР.

Большая работа в этом отношении еще, однако, впереди, т. к. даже самые благоустроенные наши порты не могут сравниться по механизации с первоклассными портами Западной Европы или Северной Америки, и потому, неминуемо, наши фрахты будут дороже, чем фрахты на эти порты.

Особо необходимо отметить импорт в Сибирь и Урал через т. п. Карскую экспедицию, т. е. специальным рейсом по Северному морскому пути к Новому порту (устье Оби) и Усть-енисейскому порту. Здесь фрахты на импорт определяются не самостоятельно, а путем комбинации фрахтов под импорт с экспортом. Таких экспедиций, начиная с 1920 г. по 1926 г., мы имеем 6. Морские фрахты Карской экспедиции в общем за последние годы значительно снизились. В 1922 г. весовая тонна, например, обошлась от Европы до Обской губы в 4,45 фунт. стерл., а в 1924 г. — 1 фунт 17 шилл. за весовую тонну, и по 1 фунт. ст. за объемную тонну в 40 кубф. В 1925 г. фрахты были еще снижены и равнялись 1 фунт. 15 шилл. 9 пенс. за весовую тонну. В общем морской фрахт по отношению к стоимости импортных товаров в Карской экспедиции составлял в среднем: в 1922 г. — 8,33%, в 1923 г. — 2,9%, в 1924 г. — 2,22% и в 1925 г. — 2,09%.

С. Вышнепольский.

НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ ПО ИМПОРТУ

ЗНАЧЕНИЕ ИМПОРТНОЙ КАЛЬКУЛЯЦИИ

Вопрос об издержках по импорту в СССР не получил еще своего разрешения, и до сих пор не имеется обобщенного анализа импортных калькуляций вообще и накладных расходов в частности. Между тем, в отношении советского экспорта мы располагаем уже весьма обширным, систематизированным и в достаточной степени исчерпывающим материалом, целым рядом исследований в самых различных разрезах. В то время как по экспорту мы давно уже приступили к разрешению проблемы снижения расходов, — по импорту до последнего времени мы даже не имеем того систематизированного материала, который единственно может быть положен в основу всего исследования вопроса.

Две основные причины обусловили это различное отношение к калькуляции экспорта и к калькуляции импорта. Первая причина — это высокая рентабельность импортной торговли СССР, существовавшая на протяжении всех восьми лет советской внешней торговли и существующая до сих пор. Действительно, в отношении советского экспорта уже на втором-третьем году его мы столкнулись, с одной стороны, с определенным уровнем внутренних заготовительных цен, определяемых соотношением цен на продукцию производителя сырья и на потребляемые им (недостаточные) товары, а с другой — тоже с определенным уровнем внешних продажных цен, определяемых мировой конъюнктурой и не поддающихся нашему воздействию, благодаря слабой роли СССР на мировом рынке. В силу этого советский экспортер поставлен был перед дилеммой — уложить накладные расходы в мало зависящую от него разницу между ценами или идти на нерентабельный экспорт. И вот, это стремление создать безубыточный вывоз или, по крайней мере, до минимума свести убытки от своих операций побудило экспортеров уже в 1923/24 г. широко поставить вопрос об изучении и снижении расхо-

дов и в дальнейшем считать эту задачу одной из самых важных, неотложных задач в своей деятельности.

Импортер же, с первых шагов СССР на внешнем рынке и до последнего времени, был поставлен в этом отношении в совершенно иные условия. Потребность в импортируемых товарах (как средствах производства, так и предметах потребления) настолько превышала возможность ее удовлетворения, что между закупочной стоимостью импортных товаров на внешнем рынке и ценой этих же товаров на внутреннем рынке существовала и существует огромная разница, выражающаяся иногда сотнями процентов. Естественно, что при такой разнице в двух элементах калькуляции — покупной и продажной ценах — третий элемент, т.е. издержки по проведению операций, не мог влиять на рентабельность импорта сколько-нибудь ощутительно. Это одна из причин недостаточного внимания к изучению накладных расходов по импорту в СССР на протяжении первого периода советской внешней торговли.

Вторая причина — это незначительная роль накладных расходов по импорту как в отношении его стоимости, так и в сравнении с расходами по экспорту. Дело в том, что основная масса расходов во внешней торговле вообще падает на транспорт товаров и на пошлину. В экспорте, объектами которого являются хлеб, сырье и полуфабрикаты, стоимость транспорта ложится очень высоким процентом на стоимость вывозимого. При проведении же импортных операций высокая стоимость ввозимого нами (гл. обр. готовых изделий металлической и химической промышленности) обуславливает незначительную роль транспортных расходов в отношении цены товара. Исключение в этом отношении составляло сырье (хлопок, шерсть, металлы, уголь и др.), при импорте которого транспортные расходы играют большую роль, но во всяком случае меньшую, чем при вывозе экспорта.

Пошлина, правда, была уже объектом неоднократных работ как в смысле изучения, так и в смысле изменения ее

в ту и другую сторону. Но и эта статья расходов не вызывала особого внимания к себе, также благодаря не особенно высокой ее роли в калькуляции импорта.

В результате всех этих обстоятельств проблема накладных расходов только теперь начинает получать свое освещение и, частично, разрешение в смысле удешевления некоторых отдельных статей.

А, между тем, надо признать, что, по существу своему, вопрос о накладных расходах по импорту должен играть весьма значительную роль. Не говоря уже о необходимости экономить средства на проведение внешнеторговых операций вообще, надо учесть, что, в противоположность экспорту, импорт характеризуется весьма большой ролью зарубежных расходов, т.е. расходов, производимых в иностранной валюте, в общей массе издержек по ввозу. Учет этого момента придает поставленному вопросу актуальное значение. Другой момент — это величина тех или иных расходов по импорту, как показатель правильности нашей работы на внешних рынках, нашего умения использовать конъюнктуру, нашего умения торговать. Излишне (именно: излишне) переплаченные суммы по погрузке товара, по доставке, по кредитам и т.д. — это не только убыток для государства, но и определенные показатели тех или иных промахов в нашей работе. И если мы с таким вниманием относимся ко всякой излишне израсходованной копейке при заготовке товаров внутри страны, при их хранении, при выгрузке, транспорте и т.д., то тем большее внимание нужно уделять расходованию средств вне СССР.

Помеая ниже самые общие, наиболее характерные данные о накладных расходах по импорту, необходимо оговориться, что оба затронутые до сих пор обстоятельства — отсутствие разработанных данных, с одной стороны, и необходимость серьезного отношения к вопросу, с другой стороны, — заставляют нас с весьма большой осторожностью фиксировать какие-либо моменты из оперируемых материалов.

Основной причиной неопределенности данных о накладных расходах по импорту является колоссальная разнородность импортных калькуляций, обусловленная как огромной номенклатурой импорта, так и обилием самых различных методов и форм закупки не только разных, но даже и одного и того же товара.

Не говоря уже о политических моментах и о таких случаях, как, напр., предоставление большого государственного или банковского кредита, меняющих

как источник импорта, так и формы закупки, — варьирование мест закупки и форм и методов торговли обусловлено еще недостаточно определенной связью между советским хозяйством, как потребителем, и теми или иными рынками, как источниками закупок. Так обр. вопрос изучения накладных расходов по импорту имеет серьезное значение и тем большее, чем большие размеры приобретает импортная торговля СССР

УСЛОВИЯ ЗАКУПКИ

Прежде, чем перейти к характеристике отдельных, наиболее характерных статей расходов по импорту в отношении главнейших групп и основных товаров советского ввоза, необходимо несколько остановиться на методах и формах наших закупок за границей в части, имеющей отношение к накладным расходам.

Согласно установившимся в практике мировой торговли обычаям, обусловленным постепенной рационализацией ее и необходимым для современных масштабов товарообмена, сырьевые товары приобретаются по стандартам, полуфабрикаты — путем пробы, анализа, и готовые изделия — по образцам, пребе-курантам, путем испытания.

Между многочисленными непосредственными потребителями импорта в СССР и внешним рынком находится комиссионер — торгпредства, Госторг и специальные аки. о-ва по импорту тех или иных товаров, — осуществляющий монополию ввоза.

Так обр., если в практике нашей экспортной торговли из существующей за границей схемы:

комиссионер (у нас торгпредство)
брокер-маклер (один или два: со стороны покупателя и продавца)
оптовый-распределитель
потребитель,

мы стремимся к исключению второго или третьего звена в целях приближения к потребителю, то в практике нашей импортной торговли из существующей схемы:

фабрикант-производитель
комиссионер (агент, обслуживающий фабрикантов)
оптовый покупатель (наши торгпредства),

мы также прилагаем все усилия к исключению второго звена.

Благодаря изучению внешнего рынка и установлению непосредственных связей с промышленными кругами, в большинстве стран мы, почти в отношении всего импорта, освобождены уже от необходимости иметь дело с иностранными посредниками-комиссионерами и, следовательно, от расходов по оплате комиссионного вознаграждения этим посредникам.

Что касается форм закупок, то они зависят, гл. обр., от характера товара.

Наиболее характерными группами нашего импорта являются:

технические товары — машины, станки, полуфабрикаты, инструменты,
сырье — хлопок, шерсть, кожа, металлы,
химические товары — смолы, селитра, сера, гаршус, краски,
колоннальные товары — какао, кофе, фрукты.

Большая часть технических товаров закупается на условиях «Fco» или «ab Werk», т. е. ф-ко склад или вагон предприятия. Машины, станки, проволоку и инструменты мы закупаем на условиях оплаты поставщиком всех расходов по погрузке, а иногда по получению накладной, оплаты ж.-д. сборов и т. п. расходов, падающих на товар до момента ухода вагона со станции отправления.

Положительными сторонами этого условия закупки являются, во-первых, доведение до минимума расходов по погрузке в вагон и всех прочих, связанных с отправкой товара ф-ко вагон, и, во-вторых, возможность осуществления осмотра и приемки товара на месте его производства, что весьма рационально в смысле замены негодного годным в случаях несоответствия продаваемого товара условиям заказа.

Действительно, погрузка в вагон и выполнение в некоторых случаях ж.-д. формальностей силами и средствами специальных организаций, т. е. экспедиторских предприятий, обходится безусловно дешевле, чем если бы мы сами производили эти работы собственными силами, и также дешевле, чем если бы нам пришлось иметь для этого специальную экспедиторскую транспортную организацию, т. к. масштаб экспедиторской работы предприятия обуславливает уменьшение расходов на единицу отправок.

Отрицательной стороной этого условия являются прекращение ответственности продавца с момента ухода товара с предприятия и необходимость принимать страховку в пути (до порта или границы) на себя или застраховывать товар в другой организации, что вызывает соответствующие дополнительные расходы.

Закупка товаров на условиях «fob» («free on board»), т. е. оплаты продавцу фактурной стоимости расходов по погрузке в вагон, по оплате транспорта до порта, выгрузке и расходов по погрузке на пароход — является более приемлемой в смысле ответственности продавца до момента ухода парохода из иностранного порта в советский. Этот порядок закупки импорта распространен не менее, чем закупка «ф-ко вагон станция отправления».

Менее распространены закупки на условиях «сиф», т. е. с оплатой продавцу стоимости товара, затем, всех

расходов по погрузке, выгрузке и транспорту до порта, по выполнению всех формальностей в порту и, наконец, расходов по морскому фрахту и страховке товаров в морском пути.

Здесь необходимо еще указать на расход по упаковке товара. Для некоторых предметов, как, напр., цветные металлы, проволока — упаковка весьма простая, и обычно расход по упаковке не фигурирует в калькуляциях импорта. Что же касается машин, автомобилей, станков, то здесь требуется более сложная и дорогая упаковка, и стоимость последней всегда включается в калькуляцию импортных операций отдельно, независимо от того, производится ли она силами и средствами поставщика или особой для этой цели организацией.

Так обр. технические товары закупаются (преимущественно в Германии, Англии, частью во Франции, Италии и Америке) на условиях: а) «ф-ко вагон станция отправления», напр., в Берлине или Париже, при чем советский импортер оплачивает сам все расходы до Гамбурга или до Гавра, в порту и до Ленинграда; б) на условиях «fob» иностранная гавань, напр., Гамбург, Генуя, Лондон или Нью-Йорк, а все расходы по морскому фрахту и страховке несет сам импортер, и в) на условиях «сиф», т. е. со сдачей товара в советском порту, напр., в Ленинграде, Одессе или Новороссийске (иногда в Ревеле — Эстония) на борту парохода, при чем импортер самостоятельно оплачивает расходы по выгрузке из парохода в склады.

Текстильные товары, гл. обр., хлопок и шерсть, закупаются на условиях «fas» или «fob» заграничный порт, с приемкой товара до отправки в порт СССР. (Вторичная приемка и выбор образцов производится иногда в советском порту).

Покупка на условиях «fas» означает приемку товара на пристани или на складах в иностранном порту, при чем импортер принимает на себя все расходы по погрузке на пароход, по выполнению всех формальностей и обрядностей, зафрахтованию парохода, морскому фрахту, страховке и т. д.

При покупке на условиях «fob» поставщик обязан погрузить товар на пароход, и от этого момента ответственность за товар и оплата всех дальнейших расходов падает на импортера. На условиях «fas» мы закупаем, напр., хлопок в Америке и шерсть в Австралии и в Англии. На условиях «fob», т. е. на борту парохода, мы закупаем хлопок (верхнеегипетский) в Александрии (Египет). Покупки «fas» являются более рациональными в том смысле, что дают возможность более полного выявления конкуренции в самой производящей

стране. Производство приемки, погрузочных и фрахтовых операций силами и средствами наших импортёров не удорожает этих расходов, т. к. ограниченное количество пунктов закупки и биржевой характер операций с текстильным сырьем позволяют обходиться небольшим заграничным аппаратом импортёра при массовом характере этих операций.

Здесь нужно отметить ту роль, которую приобретают фрахт и страховка товара в морском пути во всем цикле операций по импорту. При таких массовых товарах, как текстильное сырьё, фрахт и страховка имеют колоссальное значение как в смысле самого производства соответствующих операций на фрахтовом рынке, так и в смысле их экономии.

Ленок является биржевым товаром, и большая часть его закупается через и под контролем товарных бирж, а на некоторую часть заключаются сделки на биржах. Шерсть закупается преимущественно на аукционах, чем и объясняется преобладание закупок «фас» (со складов).

Химические товары приобретаются на самых различных условиях, в зависимости от характера товара, т. к. номенклатура химических продуктов заключает в себе самые разнородные предметы: продукцию обрабатывающей промышленности, продукцию добывающей промышленности, продукцию лесоводства, земледелия и т. д.

Так, напр., на условиях «фоб» иностранного порта закупается смола, копалы, селитра (фоб Гамбург), масла (фоб Гавер), гарниус (фоб американский порт) и т. д. Здесь необходимо указать, что закупка этих товаров «фоб», напр., Гамбург, имеет несколько иное значение, чем закупка на этих же условиях «фоб» текстильных или технических товаров. Дело в том, что покупка хлопка в Александрии или машины в Гамбурге на условиях «фоб» есть получение товара с погрузкой на пароход в производящей стране, и в дальнейшем этот пароход идет прямо в советский порт без повторной перегрузки на другой пароход. То же самое относится и к тем химическим товарам, которые продаются «фоб» в производящей стране, напр., красители во Франции, гарниус в Америке.

Совершенно иное имеет место при закупке, напр., экзотических смол в Гамбурге на тех же условиях «фоб». Смолы производятся не в Германии, и в Гамбург они приходят на пароходе в адрес поставщика. Для него, следовательно, получение товара в Гамбурге есть сделка «сиф». Советский же импортёр, покупая этот товар на борту прибывшего парохода, должен произвести перегрузку на другой пароход,

зафрахтованный уже в советский порт. Так, обр. закупка некоторых химических товаров (колоннальных) «фоб» европейский порт имеет для советского импортёра тот же смысл, что и закупка «фас», т. к. здесь требуется перегрузка (при «фас» — погрузка) на пароход, зафрахтованный импортёром.

На условиях «фоб» закупается сера в Италии (фоб Катания), парафин (фоб Гамбург), вишневый камень (фоб Катания) и т. д.

На условиях «сиф» советский порт закупается селитра и еще некоторые товары. Покупки на этих условиях, т. е. с возложением на продавца ответственности за товар до советского порта и оплаты морского фрахта и страховки, незначительны, т. к. владелец товара, принимая на себя ответственность за товар до советского порта, страхует себя в больших размерах, чем ему самому обходятся эти издержки и чем они обошлись бы нам.

Некоторые товары, напр., красители, селитра, парафин, закупаются нами и на условиях «ab Werk», т. е. франко вагон станция отправления (предприятия), при чем мы несем все расходы по ж.-д. фрахту, в порту и т. д. (закупка парафина в Галиции).

Часть товаров закупается нами на условиях «сиф» европейский порт. Это относится к товарам не европейского происхождения и в тех случаях, когда мы покупаем товар в Европе через европейского представителя вневременного продавца. Напр., мы приобретаем шотландский парафин в Гамбурге у представителя шотландской фирмы. Для нас доставка парафина в Гамбург и приемка его на борту парохода есть покупка «сиф» (в отличие от приведенного выше примера закупки смолы «фоб»), т. к. мы оплачиваем фрахт и страховку из Шотландии в Гамбург. Фактически же эта закупка для нас эквивалентна закупке «фас». К подобного рода закупкам относится закупка чилийской селитры «сиф Рига».

Часть химтоваров (краски) импортируется в СССР на условиях консигнационной продажи, т. е. с доставкой ф-ко склад Москва или Ленинград. В этих условиях калькуляция продавца распространяется на все моменты импортных операций.

Колоннальные товары закупаются, гл. обр., у европейских оптовых торговцев на условиях «фоб» Гамбург, Лондон, Мессина (рис, какао-бобы, перец, корица, гвоздика, лимон, апельсин, целлулоид) или «фас», иные «ф-ко порт» в тех же портах. В двух последних случаях мы грузим товар на пароход за свой счет.

Некоторые товары, приобретаемые нами в Европе, но идущие из вневременных стран, закупаются иногда на

условия «сиф» европейский порт, при чем далее мы выгружаем этот товар в склад, а затем на пароход или поезд, идущий в СССР, или непосредственно перегружаем на пароход для отправки в советский порт.

Незначительная часть товаров покупается ф-ко завод (кожа в Америке) или ф-ко вагон (перламутровая масса во Франции), и мы несем расходы по ж.-д. фрахту до порта, по выгрузке в порту и т. д.

Так обр., условия закупки импортных товаров бывают самые различные, в зависимости от характера товара, от организации торговли им в Европе, от организации советских импортеров и их представителей, от места закупки, от времени поставки (это относится к сезонным и биржевым товарам) и т. д. и т. д.

В связи с варьированием условий и форм закупки импорта изменяется, как мы покажем ниже, и сама калькуляция импорта, при чем основным видоизменением является не увеличение или уменьшение расходов (колебания весьма незначительны), а перенесение их из одной статьи в другую. Напр., вполне естественно, что при покупке товара «фоб» Гамбург мы не имеем в калькуляции расходов по ж.-д. фрахту за границей до порта, но зато на его стоимость (несколько более) повышается закупочная цена. Иными словами, при варьировании форм закупки та или иная часть расходов снимается с импортера и перекладывается на продавца, вследствие чего повышается расчетная стоимость товара или наоборот.

УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ИМПОРТА

Теперь остановимся несколько на формах и условиях кредитования операций по импорту, потому что стоимость кредита также составляет долю накладных расходов.

Благодаря разнохарактерности импортных товаров, наличию большого числа стран и форм закупки и пр. политическим и экономическим обстоятельствам, расчет за импортируемые в СССР товары имеет самые различные формы.

Покупка за наличный расчет полностью или даже частично, имеющая место в первые годы советских выступлений на внешних рынках, теперь встречается весьма редко. Превышение предложения (в Европе) тех товаров, которые мы возим, над спросом, стремление европейских фирм к расширению сбыта путем снабжения советского рынка и постепенно внедряющееся в торговые, банковские и промышленные круги Запада доверие к торговым представителям СССР — все это, вместе

взятое, резко увеличивает роль кредита в наших импортных операциях, при чем, параллельно с ростом удельного веса сделок в кредит в общей массе сделок, растет срок кредита и снижается его стоимость.

Наиболее распространенными формами кредитования советских импортных операций являются: а) кредит, предоставляемый поставщиком, когда расчет за товар производится по истечении того или иного срока после заказа, отправки или доставки товаров; в этих случаях стоимость кредита отражается на покупной цене увеличением ее или же выливается в оплату процентов на кредитующую сумму за соответствующий срок; б) банковский кредит, выражающийся в гарантии иностранных банков учета векселей импортеров; в) целевой кредит иностранных государственных или частных банков, на основе того или иного обеспечения, и г) подтоварный кредит.

Технические товары закупаются в очень незначительной части за наличные. Часть товаров закупается на условиях оплаты части денег (25%) наличными, но зато остальная (75%) стоимость товара оплачивается через несколько месяцев без уплаты процентов. В этих случаях уплата части денег наличными компенсируется беспроцентным кредитом на срок в несколько (2—3) месяцев.

Имеются сделки с оплатой наличными 25% и с предоставлением кредита на остальную сумму из расчета 6%, при чем в этих случаях срок кредита удлиняется (6—9 мес.) против срока беспроцентного кредита. В случаях оплаты наличными 50% стоимости товара уплата остальной части денег отсрочивается на еще более длительные сроки (10—12 мес.), и годовой процент повышается до 8.

Наиболее часты сделки на кредит в отношении всей суммы покупки. Сроки и стоимость предоставления этого кредита колеблются от 3 месяцев (из расчета 4—6% годовых) до 6 и 12 месяцев (6—8% годовых).

Встречаются часто сделки с уплатой причитающихся с нас сумм в различные сроки, напр., $\frac{1}{2}$ через 8 месяцев, $\frac{1}{4}$ через 10 и $\frac{1}{4}$ через 12 месяцев из 8% годовых. Имеются покупки (в Германии и Австрии) с оплатой векселями на разные сроки при одной сделке.

Вообще, учетный процент меняется от состояния денежного и конъюнктуры товарных рынков.

Часть технических товаров приобретает на указанных уже выше условиях — с предоставлением кредита до 6 месяцев без начисления процентов. Импорт текстильных товаров осуществляется как на условиях оплаты па-

личными, так и (гл. обр.) при помощи банковских, подтоварных и фирменных кредитов. Сроки кредитования закупок хлопка колеблются от 3 до 6 месяцев. При закупках шерсти мы имеем более долгосрочные кредиты — от 3 до 12 месяцев. Химические товары также закупаются частью за наличные, частью в кредит.

Средняя продолжительность кредита — около 6-ти месяцев. Стоимость предоставленного кредита колеблется от 5—6% до 8% годовых. Средняя стоимость кредита как рембурсного (акцепт банка), так и фирменного, 6—8%, но здесь необходимо указать, что получение фирменного кредита не только оплачивается этими 6—8%, но и отражается повышенном продажной цене, почему к последним сделкам советские импортеры прибегают только в случаях отсутствия банковского кредита, обычно предпочитая последний.

Колониальные товары закупаются на самых различных условиях, в зависимости от типа и характера товара, фирмы, срока, места и т. д. Стоимость заграничного кредита ложится на фактурную стоимость колониальных товаров в 4—6%.

Все эти общие замечания относительно организационной стороны нашей импортной торговли, относительно условий и форм закупки и способов расчета необходимо было сделать, дабы избежать различных пояснений и повторений в нижеследующем изложении некоторых характерных данных о накладных расходах по импорту.

ЭЛЕМЕНТЫ КАЛЬКУЛЯЦИИ

В этой части, калькуляционной, мы сначала рассмотрим наиболее крупные статьи расходов в отношении каждой группы товаров в отдельности, а затем сделаем общую для всего импорта сводку, характеризующую импортную калькуляцию в целом, рассматривая цифровые данные уже в разрезе отдельных статей.

Объектами нашего исследования мы берем:

- I группу технических товаров: станки, машины, автомобили (грузовые и легковые), инструменты (напильники, сверла, буравы), цветные металлы (свинец, олово, цинк, алюминий), сталь, проволока, тракторы.
- II группу текстильных товаров: хлопок (американский, египетский, сасеклардис), шерсть, грядвал.
- III группу химических товаров: эзотические смолы, сера, селитра, гаршус, парафин.
- IV группу колониальных товаров: рис, хаха-бобы, перец, апельсин, лимоны, пряности.
- V группу с.-х. товаров.

Импортная калькуляция может быть представлена в виде следующей схемы, в которой даны все основные элементы накладных расходов, при чем наличие их в каждой данной калькуляции зави-

сит от форм, условий и методов импорта.

Схема импортной калькуляции

I. ЗАГРАНИЧНЫЕ РАСХОДЫ

A. Трансп.-складские

- a) Приемка и анализ
- б) Упаковка
- в) Погрузка в вагон
- г) Ж.-д. тариф до порта
- д) Страховка
- е) Погрузочно-разгруз. расходы в порту
- ж) Хранение в порту

B. Морской фрахт и страховка

- a) Морской фрахт
- б) Страховка

B. Комиссионные

- a) Комиссионные расходы
- б) Страхование

Г. Кредитные

Стоимость кредитных операций

II. ВНУТРЕННИЕ РАСХОДЫ (в советской валюте)

A. Трансп.-складские

- a) Выгрузка в советском порту
- б) Доставка на склад
- в) Хранение
- г) Страховка в порту
- д) Полуудельный сбор
- е) Доставка на станцию
- ж) Погрузка в вагон (или вместо всех этих расходов перегрузка на сузупутной границе)
- з) Ж.-д. тариф (или речной фрахт)
- и) Страхование
- к) Выгрузка и доставка на склад из вагона (или с пристани)
- л) Комиссия трансп. организации

B. Пешая

- a) Пошлина
- б) Таможенные обрядности

B. Финансовые

- a) Стоимость кредитных операций
- б) Расходы по переводу денег и проч. финансовые

Г. Налоги и сборы

Налоги и сборы (гербовые, ветеринарные)

Д. Организационные

Комиссионные (организационные)

E. Убыль

Убыль при всех перевозках и хранениях.

Самая полная импортная калькуляция включает в себя 29 отдельных статей расходов, объединенных в десять групп: 4 группы расходов относятся к расходам заграничным и 6 групп — к расходам, производимым в советской валюте.

В зависимости от обстоятельств, сопровождающих импортную операцию, те или иные расходы могут не фигурировать в калькуляции. Так, напр. при закупках «фоб» отпадают расходы гр. «А» заграничные. При покупке «сиф» отпадает и гр. «B». При расчете наличными нет расходов по гр. «Г». При сдаче импортного товара потребителю «сиф» советский порт отпадает гр. «A» советских расходов. Могут не

включаться в калькуляцию некоторые отдельные статьи той или иной группы. Может отсутствовать расход «а» гр. «А» заграничных, могут отсутствовать расходы «б», «в», «г», «д» и «е» в случае перегрузки прямо из парохода в вагон в советском порту и т. д.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ

По этой схеме построены все ниже-следующие калькуляции для отдельных объектов советского импорта. Мы должны оговориться, что невозможность (в силу громадной номенклатуры товаров) получения полных сводок по группам «технические товары» и «химические товары» и, как следствие, необходимость пользования в выборочными и калькуляциями—обуславливают целесообразность распространения приводимых нами в отношении этих двух групп данных на все случаи импорта того или иного объекта его. Цифровые данные для групп «технические товары» и «химические товары», будучи конкретными только для данной партии, только характеризуют те или иные расходы, дают только приблизительное представление о величине и роли расходов, но ни в коем случае не являются постоянными или типичными.

По другим же группам—«стеклянные товары» и «колонияльные товары» — мы оперируем цифровым материалом не выборочного характера, а данными, относящимися к годовому обороту, и потому эти материалы являются более показательными для импорта этих товаров.

Калькуляция технических товаров

Здесь мы помещаем отдельные выборочные калькуляции (по материалам Технической конторы Госторга РСФСР) следующих товаров из группы «технические товары»: строгальные станки, фрезерные, станки для пугонц, машины для производства кнопок, автомобили-грузовики французские, грузовики германские, сверла, напильники, проволока, свинец, олово, цинк, алюминий, сталь быстрорежущая, тракторы с запасными частями. (См. таблицу вверху следующего столбца).

Мы видим, что при импорте машин и станков стоимость всех расходов по импорту колеблется в сравнительно небольших пределах и составляет 590—770 руб. на г. Наибольшим расходом вообще является пошлина, составляющая 370 руб. на г нетто. Из заграничных расходов морской фрахт колеблется в зависимости от характера (соотношения между объемом и весом) товара и его упаковки в пределах

Эквив. импорта

Машины и станки
(в руб. и коп. с тоном нетто)

На условиях ф-ко загр. порт: до-ставка в Ленинград	Строгаль-ные станки	Фрезерные станки	Станки для пугонц	Машины для кнопок
Заграничные расходы				
Расходы в порту . . .	11,50	12,70	14,00	11,50
Морской фрахт . . .	34,50	42,00	41,50	46,80
Страхование . . .	19,00	34,00	28,00	24,00
Комиссионные . . .	37,00	102,00	84,00	72,00
Кредит	20,00	102,00	128,00	64,80
Внутренние расходы				
Выгрузка и хранение	18,80	19,50	21,50	18,00
Страховка на складах	18,20	29,30	25,00	23,50
Пошлина (ставка 1927 г.)	370,00	370,00	370,00	370,00
Таможенные обязанности	12,00	9,00	9,90	15,80
Прочие расходы (сборы)	5,00	5,20	5,70	4,80
Стоимость кредита	2,30	1,80	2,30	2,30
Расходы по ф-шано. опер.	10,20	1,80	15,00	13,20
Ущаль.	12,20	19,50	17,00	15,80
Итого	590,70	749,30	771,90	682,40

35—47 руб. на г. Резкое колебание расходов по кредитным операциям, по страхованию и по оплате комиссии зависит, гл. обр., от стоимости тонны товара, а по кредитам еще от условий расчета.

В группе внутренних расходов надо отметить колебания «расходов по финансовым операциям», т. е. страхования курсовых разниц, обусловленные соотношением интервалютных курсов.

Выражая все эти расчеты в процентах от покупной стоимости, мы имеем следующую картину:

Машины и станки
(в процентах от покупной стоимости)

На условиях ф-ко загр. порт: до-ставка в Ленинград	Строгаль-ные станки	Фрезерные станки	Станки для пугонц	Машины для кнопок
Заграничные расходы				
Расходы в порту . . .	0,60	0,35	0,50	0,45
Морской фрахт . . .	1,80	1,30	1,50	1,80
Страхование . . .	1,90	1,00	1,00	1,00
Комиссионные . . .	3,00	3,00	2,00	3,00
Кредит	1,05	3,60	5,00	2,70
Всего	7,45	8,65	11,00	8,95

Машины и станки (Продолжение)
(в процентах от покупной стоимости)

На условиях ф-ко загранич. порт, доставка в Ленинград	Стратегические ставки	Финансовые ставки	Ставки для грузов	Минимум для экспорта
Внутренние расходы				
Выгрузка и хранение	1,00	0,55	0,75	0,75
Страхование на складах	1,00	0,80	0,90	1,00
Пошлина	19,50	11,00	13,60	15,40
Таможенные обязанности	0,65	0,25	0,35	0,65
Прочие сборы	0,25	0,15	0,20	0,20
Стоимость кредита	0,10	0,05	0,10	0,10
Расходы по финанс. операци.	0,55	0,50	0,50	0,55
Убыль	0,65	0,55	0,80	0,85
Всего	23,70	13,85	16,40	19,30
Итого	31,15	22,50	27,40	28,25

Стоимость всех расходов составляет по импорту машин и станков 22—30% от стоимости товара, а в среднем около 27%. Из них на заграничные расходы падает 7,5—11%, а на внутренние — 13—23%. Пошлина (старая) характеризуется 11—19% от стоимости. Стоимость кредита составит 1—5%, в зависимости от условий кредитования. Все расходы в СССР, за исключением пошлины, колеблются весьма мало и составляют 2,4—4,2%. Заграничные расходы без кредитования составляют 5,85—6,40%.

Для суждения о роли отдельных расходов в общей сумме их мы представим эти калькуляции в виде процентных соотношений, приняв за 100% общую сумму издержек. Получим:

Машины и станки

(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы	
Расходы в порту	1,50—2,00
Морской фракт	5,00—7,00
Страхование	3,00—5,00
Комиссия	9,00—15,00
Кредит	3,00—18,00
Всех заграничных расходов	25,00—40,00
Внутренние расходы	
Выгрузка и хранение	2,50—3,00
Страхование на складах	3,00—4,00
Пошлина	50,00—60,00
Таможенные обязанности	1,00—2,00
Прочие	0,50—0,75
Стоимость кредита	0,20—0,35
Расходы по финанс. операци.	2,00—2,50
Убыль	2,00—3,00
Всех расходов внутренние	6,00—75,00

Так обр. на долю заграничных расходов падает от 1/4 до 2/3 всех расходов. Из отдельных статей наибольшую роль играет пошлина — больше половины всех расходов. На следующих местах стоят расходы по кредиту, по оплате комиссии, морского фрахта и страховки. Необходимо учесть, что эти, последние, расходы производятся не в советской, а в иностранной валюте и поэтому на их снижение импортными организациями должно быть обращено максимальное внимание.

Калькуляция автомобилей

Следующей подгруппой товаров в группе «технические товары» мы рассмотрим автомобили. В нижеследующих таблицах под буквами А, Б и В мы подразумеваем различные фирмы или марки грузовых и легковых автомобилей.

Автомобили

(в руб. и коп. на тонну нетто)

При покупке ф-ко завод, доставка в Ленинград	Грузовой А	Грузовой В
Заграничные расходы		
Упаковка	37,00	69,00
Ж.-д. тариф до порта	25,00	—
Расходы в порту	12,50	35,00 ¹⁾
Морской фракт	71,00 ²⁾	—
Страхование	9,80	21,00
Комиссионные	25,00	78,00
Кредит	47,00	67,00
Перевоз денег	6,00	11,00
Внутренние расходы		
Выгрузка и хранение	42,00	42,00
Ж.-д. тариф	110,00	110,00
Страхование	6,00	14,30
Комиссионные транспортным организациям	1,80	1,70
Доставка на склад	7,50	6,50
Пошлина	120,00	120,00
Таможенные обязанности	27,00	13,40
Прочие (сборы)	6,20	6,20
Кредит	12,00	11,60
Убыль	108,00	180,00
Организационные расходы	108,00	180,00
Налоги и сборы	54,00	91,30
Итого	835,80	1097,50

На грузовые машины расходы, в зависимости, гл. обр., от их стоимости, колеблются от 835 до 1.098 руб. Наибольшими являются внутри СССР: расходы на оплату пошлины, организационные, налоги и сборы. Из заграничных расходов следует отметить транспортные расходы.

¹⁾ Из Франции.

²⁾ Из Германии.

Выражая все эти расходы в процентах к покупной цене, получим:

Автомобили

(в процентах от покупной стоимости)

При покупке ф-ко завод: доставка в Ленинград	Грузовой А	Грузовой Б	Легковой В
Заграничные расходы			
Расходы до порта и в порту	7,50	5,50	11,00
Морской фрахт	7,00	1,70	6,25
Страхование	1,00	1,10	1,25
Комиссионные	2,50	4,00	1,80
Кредит и перевод денег	5,50	4,00	3,00
Всего	23,50	16,30	23,30
Внутренние расходы			
Транспортно-экспедиционные			
Пошлина	17,00	9,50	8,00
Таможенные обработки	12,20	6,30	0,95
Прочие	2,50	0,70	0,65
Кредит	0,60	0,30	0,05
Убыль	1,20	0,60	0,05
Убыль	11,00	9,10	10,00
Организационные расходы	11,00	9,10	10,00
Налоги и сборы	5,50	4,60	5,00
Всего	61,00	39,70	34,70
Итого	84,50	56,00	58,00

Мы видим, что в зависимости от цены самого автомобиля весьма значительно меняются процентные значения как отдельных статей (особенно пошлины и транспортно-экспедиционных), так и всей суммы расходов. Из общей величины издержек в размере 56—84% от покупной стоимости — 16—23% падают на расходы за границей и 35—61% падают на расходы внутри СССР.

В процентах к общей сумме расходов роль отдельных статей характеризуется следующими данными:

Автомобили

(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы	
До порта и в порту	9,0—20,0
Морской фрахт	3,0—11,0
Страхование	1,0—2,0
Комиссионные	3,0—7,0
Кредит	5,0—7,0
Все заграничные расходы	23,0—40,0
Внутренние расходы	
Транспортно-экспедиционные	
Пошлина	13,0—20,0
Таможенные обработки	1,5—15,0
Прочие	1,0—3,0
Кредит	0,1—1,5
Убыль	14,0—17,0
Организационные расходы	14,0—17,0
Налоги и сборы	7,0—8,5
Все внутренние расходы	60,0—72,0

На долю расходов, производимых в иностранной валюте, падает 28—40%, при чем главная масса их относится к расходам транспортным.

Калькуляция инструментов

Теперь обратимся к калькуляции импорта инструментов.

Инструменты

(в руб. и коп. на тонну нетто)

Наименование статей	Сверла из Германии	Напильники из Англии
Заграничные расходы		
Ж.-д. тариф до Гамбурга	60,00	—
Расходы в порту	10,00	—
Морской фрахт	50,00	11,00
Страхование	75,00	28,00
Комиссия	225,00	84,00
Кредит	5,00	—
Внутренние расходы		
Выгрузка и хранение	16,00	17,00
Транспортные расходы	—	28,00
Страхование	82,00	17,00
Пошлина	190,00	230,00
Таможенные обработки	7,00	8,00
Кредит (сборы)	4,00	4,00
Кредит	5,00	8,00
Убыль	42,00	17,00
Расходы по финанс. опер.	42,00	15,00
Организационные расходы	152,00	200,00
Налоги и сборы	—	95,00
Итого	965,00	782,00

Несмотря на то, что эти калькуляции являются недостаточно полными, все же по ним можно судить о примерной величине расходов по импорту инструментов. Для более ясного представления мы изобразим все эти расходы в процентах к покупной цене товара. Мы имеем:

Инструменты

(в процентах к покупной стоимости)

Наименование статей	Сверла из Германии	Напильники из Англии
Заграничные расходы		
Ж.-д. тариф до порта	0,80	—
Расходы в порту	0,13	—
Морской фрахт	0,55	0,40
Страхование	1,00	1,00
Комиссия	3,00	3,00
Кредит	0,07	—
Всего	5,65	4,40

Инструменты (Продолжение)
(в процентах к покупной стоимости)

Наименование статей	Сверла из Германии	Напильники из Англии
Внутренние расходы		
Выгрузка и хранение . . .	0,20	0,60
Транспортные расходы . . .	—	1,00
Страхование	1,10	0,60
Полщина	2,50	9,00
Таможенные обязанности . . .	0,10	0,20
Прочие (сборы)	0,06	0,15
Кредит	0,07	0,20
Убыль	0,56	0,60
Расходы по финанс. опер.	0,56	0,35
Орграсходы	2,01	7,10
Налоги и сборы	—	3,40
Всего	7,10	23,00
Итого	12,75	28,00

В этих двух выборочных калькуляциях имеются совершенно разные картины накладных расходов. В то время как для одних инструментов расходы характеризуются 12,75% от закупочной цены, для других они достигают 28%. Это различие объясняется не только различным характером товара, обуславливающим иную пошлину, иные орграсходы, начисления налогов и т. д., но также и неполнотой представленных калькуляций.

Во всяком случае, основываясь на этих данных, мы имеем следующую картину роли отдельных расходов в общей сумме их:

Инструменты
(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы	
Морской фракт	1,2 — 5,0
Страхование	3,0 — 8,0
Комиссия	9,0 — 24,0
Кредит	0,5 — 13,0
Все заграничные расходы . . .	16,0 — 45,0
Внутренние расходы	
Транспортно-складские	2,0 — 5,0
Страхование	2,0 — 9,0
Пошлина	20,0 — 28,0
Орграсходы	16,0 — 22,0
Все внутренние расходы . . .	55,0 — 84,0

В отношении роли каждого расхода во всей сумме их мы также имеем резкие колебания, хотя отдельный вес заграничных расходов остается почти на том же уровне, что и при импорте машин, станков и автомобилей. Имеющиеся у нас данные о расходах на инструменты по Карской экспедиции 1926/27 г., относящиеся ко всей Экспе-

диции, а не к выборочным калькуляциям, дают несколько более определенную картину. Так, напр., для наиболее интересных нас статей расходов, их значение в процентах к покупной цене рисуется в таком виде:

Инструменты
(в процентах к покупной стоимости)
По данным Карской экспедиции 1926/27 г.

Статьи	Напильники	Буравы	Шли	Ножовки	Станки	Сверла
Комиссия	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Морской фракт	1,6	1,4	2,1	0,4	1,0	0,5
Расходы по кредиту	3,2	2,7	3,5	3,6	3,2	—
Пошлина	6,9	4,8	6,7	1,1	4,5	0,8

Здесь мы имеем несколько более определенную картину и меньшие пределы колебаний. Во всяком случае, расходы по кредиту можно характеризовать в среднем 3% от стоимости товара и пошлину — 5%, что позволяет уточнить в предыдущих калькуляциях наиболее неопределенные статьи.

Калькуляция цветных металлов

Калькуляция импорта цветных металлов имеет следующий вид:

Цветные металлы
(в руб. и коп. за тонну нетто)

Наименование статей	Свинец из Австралии	Олово из Англии	Цинк из Польши	Алюминий из Англии
Заграничные расходы				
Ж-д тариф	6,00	—	42,50	—
Расходы в порту	10,10	—	—	—
Морской фракт	7,30	14,00	—	—
Страхование	2,05	25,00	1,50	4,90
Комиссия	4,10	44,00	4,50	19,60
Кредит и перевод денег	7,70	47,50	8,50	25,50
Внутренние расходы				
Ж-д тариф	6,60	136,40	—	80,00
Выгрузка в порту и пр.	1,20	10,00	2,80	11,50
Пошлина	18,00	100,00	18,00	370,00
Таможенные обязанности	3,20	8,50	4,60	5,00
Прочие (сборы)	2,50	3,70	4,90	—
Кредит	0,50	2,70	0,30	3,90
Страхование				3,00
Убыль	3,75	33,30	4,50	7,15
Орграсходы	7,08	48,80	7,80	14,80
Налоги и сборы				80,00
Финансовые операции	0,77	7,60	—	—
Итого	80,65	501,50	90,40	574,95

В зависимости от величины пошлины, обусловленной различием самих материалов, и от характера закупки (здесь даны самые различные случаи закупки: свинец — ф-ко Гамбург на Ревель, Кингисепп, олово — фоб Лондон на Мурманск, цинк — ф-ко сухопутная граница и алюминий — сиф Ленинград) расходы резко различаются.

Выражая все это в процентах от покупной цены, мы имеем:

Цветные металлы
(в процентах от покупной стоимости)

Наименование статей	Свинец	Олово	Цинк	Алюминий
Заграничные расходы				
Ж.-д. тариф	2,20	—	14,30	—
Расходы в порту	2,60	—	—	—
Морской фракт	2,66	0,60	—	—
Страхование	0,76	0,85	0,60	0,60
Комиссия	1,50	1,50	1,50	2,00
Кредит	2,80	1,60	2,80	2,60
Всего	18,50	4,45	19,10	5,10
Внутренние расходы				
Ж.-д. тариф	2,40	4,60	—	8,00
Расходы в порту	0,45	0,35	0,75	1,20
Пошлина	6,60	2,50	6,00	27,00
Таможенные обязанности	1,15	0,30	1,50	0,50
Прочие (сборы)	0,90	0,15	1,85	—
Страхование				0,40
Убыль	1,35	1,15	1,50	0,30
Огресходы				0,70
Налоги и сборы	2,60	2,35	2,60	1,45
Финансовые операции	0,30	0,25	—	3,00
Всего	15,75	12,65	14,20	52,55
Итого	29,25	17,10	33,30	67,65

Общая стоимость всех расходов в процентах от покупной цены колеблется весьма значительно — от 17 до 58%, при чем самое большое влияние оказывает пошлина (без пошлины, несмотря на различные условия покупки, все расходы колеблются от 14—27%). Большое влияние оказывают также заграничные расходы, особенно транспортные.

В общей сумме расходов роль каждой отдельной статьи характеризуется следующими данными:

Цветные металлы
(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы	
Страхование	1,5 — 5,0
Комиссия	4,0 — 8,0
Кредит	4,0 — 10,0
Все заграничные расходы	9,0 — 45,0

Внутренние расходы

Ж.-д. тариф	8,0 — 25,0
Расходы в порту	1,5 — 2,0
Пошлина	19,0 — 64,0
Таможенн. обр-дн.	1,0 — 5,0
Убыль, страхование и огресходы	3,0 — 7,0
Налоги и сборы	3,0 — 15,0

Все внутренние расходы 55,0 — 91,0

Здесь мы имеем уже значительно большие колебания в роли заграничных расходов — от 9 до 45%, обусловленные, гл. обр., значением пошлины в группе внутренних расходов.

Калькуляция с.-х. машин и орудий

Теперь рассмотрим еще одну группу товаров — тракторы. Мы имеем следующую калькуляцию:

Тракторы

Из Америки	в руб. и коп. на 1 шт.	В процентах	
		От покупной цены	От суммы все-расходов
Заграничные расходы			
Ж.-д. тариф до порта	87,50	8,30	26,0
Расходы в порту	1,00	0,10	
Морской фракт	43,00	4,55	17,0
Страхование	5,70	0,60	2,0
Комиссия	28,00	3,00	11,0
Кредит	16,80	1,80	7,0
Всего	182,00	19,35	72,0
Внутренние расходы			
В порту	20,50	2,20	8,1
Таможенные обязанности	12,00	1,30	
Кредит	1,50	0,15	0,6
Страхование	28,30	2,75	10,4
Убыль	5,30	0,55	2,1
Финансовые операции	5,10	0,50	2,0
Всего	70,70	7,45	28,0
Итого	252,70	26,80	100,0

Все расходы выражаются в 26,8% от покупной стоимости. Следует отметить в этой калькуляции два момента — отсутствие пошлины на тракторы и расход около 14% на провоз тракторов до советского порта.

В отношении тракторов мы имеем совершенно обратную картину распределения удельного веса расходов до и после границы. В данном случае это обусловлено указанными выше двумя обстоятельствами: с одной стороны, дорогостоящий ж.-д. и морской фракт, а с другой — отсутствие пошлины.

Подытоживая все сказанное о накладных расходах по импорту технических товаров, мы можем вывести следующие общие замечания, хотя снова должны оговориться, что накладные расходы меняются беспрестанно в зависимости от многих факторов: стоимости товара, условий сдачи, условий расчета, таможенной политики, фрахтовой конъюнктуры страны закупки и т. д.

Стоимость заграничных расходов колеблется от 5 до 23% стоимости товара. Если мы вместо этих выборочных калькуляций по отдельным товарам обратимся к сводным данным торгпредств о расходах за весь 1925/26 г., то получим следующие цифры:

Расходы по закупке в Германии
(в процентах к покупной цене)

Статьи	Общете-хнич. товары	С.-х. товары	Маши-ны и орудия
Транспорт	4,4	2,3	2,1
Страховка	0,6	0,3	0,5
Кредит	0,9	1,7	1,3
Комиссия	3,0	3,0	3,5
Всего	8,9	7,3	7,4

Так. обр. средний размер расходов в Германии составляет около 8%, колеблясь, как указано было выше, от 5 до 23%.

Расходы по закупке в Англии
(в процентах к покупной цене)

Статьи	Машины и аппараты	Часты ма-шины	Цветные металлы	С.-х. ма-шины	Транспорты
Транспорт	2,0	3,5	2,3	5,3	0,8
Страховка	0,7	0,9	0,6	1,4	0,3
Кредит	0,2	1,7	0,5	2,6	0,2
Комиссия	2,8	2,6	2,8	3,5	3,0
Всего	5,7	8,7	6,2	2,8	4,3

Как мы видим из таблицы, в Англии все расходы колеблются от 4,3 до 12,8% от покупной цены, а в среднем составляют тоже около 8%.

Внутренние расходы по импорту технических товаров колеблются от 7 до 61%, при чем основным фактором колебаний является стоимость пошлины. Общая же стоимость всех издержек по импорту этой группы колеблется от 13 до 84% в зависимости от указанных выше условий.

Роль заграничных расходов в общей сумме их, за исключением весьма немногих товаров, характеризуется устой-

чивыми пределами — $\frac{1}{4}$ — $\frac{1}{2}$ всех расходов. Остальные $\frac{1}{2}$ — $\frac{3}{4}$ расходов падает на расходы внутри СССР, при чем главная масса их относится к уплате пошлины. Последняя доходит до 37% от покупной цены и колеблется от 15 до 64% от суммы издержек (за небольшим исключением).

Средняя стоимость заграничной комиссии выражается, примерно, в 2,5 — 3% от стоимости и от 3 до 24% от суммы всех расходов. Стоимость транспортных расходов — 2—17%, а в среднем около 2,5% от стоимости товара и 1—52% от суммы всех расходов. Страхование — около 0,75%—1% от стоимости товара и от 1,5 до 7% всех расходов. Стоимость заграничного кредита составляет 1—5%, а в среднем 2% от стоимости товара и 5—18% всех расходов (за небольшими исключениями).

Текстильные товары

В отношении анализа расходов по импорту текстильного сырья мы располагаем не выборочными, а сводными материалами за 1924 и 1925 гг. и за 1926/27 г. (по данным «Текстиль-импорта»).

Рассмотрим калькуляцию хлопка и шерсти.

Хлопок

(в руб. и коп. за тонну)

Наименование статей	Америка-ский — «фас»		Восточный — Англия — «фас»		Восточный — Египта — «фас»		Синтетический — «фас»	
	Америка-ский — «фас»	Восточный — Англия — «фас»	Восточный — Египта — «фас»	Синтетический — «фас»	Синтетический — «фас»	Синтетический — «фас»	Синтетический — «фас»	
Заграничные расходы								
Приемка	2,67	0,52	0,72	1,23				
Погрузка	2,20	—	—	—				
Фрахт	21,69	7,6	15,19	12,85				
Страховка	4,13	3,13	2,81	4,09				
Кредит	11,71	1,32	2,79	0,92				
Всего	41,40	12,57	21,50	25,10				
Внутренние расходы								
В порту	6,13	6,10	6,10	6,13				
Финансовые опер.	3,07	3,88	3,94	5,85				
Пошлина	169,35	161,90	216,53	216,50				
Комиссия	9,22	11,56	11,85	17,07				
Всего	187,77	186,44	238,39	245,52				
Итого	229,22	199,01	263,89	270,62				

Мы имеем сравнительно небольшие колебания, обусловленные, гл. обр., стоимостью фрахта и пошлины.

Выражая эти цифры в процентах к покупной цене, мы получим следующие данные:

Хлопок

(в процентах к покупной стоимости)

Наименование статей	Хлопок			
	Американский	Верхнегипетский из Англии	Верхнегипетский из Египта	Среднегипетский
Заграничные расходы				
Премия	0,37	0,07	0,07	0,09
Погрузка	0,31	—	—	—
Фрахт	2,35	0,84	1,55	1,00
Страховка	0,57	0,35	0,29	0,30
Кредит	1,51	0,15	0,29	0,43
Всего	5,71	1,41	2,20	1,82
Внутренние расходы				
Портовые	0,85	0,67	0,62	0,44
Финансовые опер.	0,42	0,43	0,43	0,41
Пошлина	23,30	18,00	22,00	15,60
Комиссия	1,25	1,25	1,25	1,25
Всего	26,82	20,35	24,37	17,70
Итого	31,53	21,76	26,47	19,52

Заграничные расходы колеблются от 1,4 до 5,7% в зависимости от стоимости фрахта и кредита; эти расходы играют главную роль.

В 1924 и 1924/25 гг. заграничные расходы на весь хлопок, закупленный через наше представительство в Англии, выразились следующими цифрами (в процентах по отношению к покупной цене):

Статья	1924 г.	1924/25 г.
Фрахт	1,64	2,25
Страховка	0,68	0,64
Кредит	0,25	1,09
Итого	2,57	3,98

Разница в расходах обусловлена повышением фрахтовой конъюнктуры и, главное, увеличением сделок в кредит — вместо расчета за наличные.

Внутренние расходы колеблются в значительно меньших пределах — от 18% до 26% от покупной цены, в зави-

симости от цены товара, в процентах к которой выражена пошлина и пр. расходы.

В процентах к сумме расходов роль каждого из них выражается:

Хлопок

(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы	
Фрахт	4,0— 9,0
Страховка	1,0— 2,0
Кредит	1,0— 5,0
Все заграничные расходы	7,0—18,0
Внутренние расходы	
Портовые	2,0— 3,0
Финансовые операции	1,5— 2,0
Пошлина	75,0—85,0
Комиссия	4,0— 6,0
Все внутренние расходы	82,0—93,0

Так, обр., при покупке хлопка на долю заграничных расходов (без комиссии) падает в среднем около 1/3 всех расходов, при чем главную роль играет фрахт — половина всех заграничных расходов. Основная масса расходов — это стоимость пошлины.

Калькуляция шерсти

В этой группе мы рассмотрим еще калькуляцию грязной шерсти. Имеем следующие данные за 1926/27 г.:

Шерсть грязная

(в руб. и коп. за тонну)

Наименование статей	З. Европа „фас“	Австралия „фас“
Заграничные расходы		
Премия и погрузка	10,00	20,00
Комиссионные и посредники	—	40,00
Морской фрахт	30,00	116,00
Страховка	6,00	15,00
Банковские расходы	—	29,00
Внутренние расходы		
Портовые	10,00	10,00
Ветеринарный сбор	9,00	9,00
По финансовым операциям	9,00	8,00
Пошлина	300,00	300,00
Комиссия	20,00	20,00
Итого	394,00	575,00

Основной причиной различия общей стоимости издержек являются различные условия и места закупки, при чем особенное влияние оказывает фрахт.

В процентах от покупной стоимости шерсти заграничные и внутренние расходы принимают следующий вид:

Шерсть грязная

(в процентах к покупной цене)

Наименование статей	З. Европа «фас»	Австралия «фас»
Заграничные расходы		
Премия и погрузка	0,5	1,0
Комиссионные и посредства	—	2,0
Морской фрахт	1,4	5,2
Страхование	0,3	0,6
Банковские расходы	—	1,9
Всего	2,2	10,7
Внутренние расходы		
Портовые	0,5	0,5
Ветеринарный сбор	0,4	0,5
Финансовые операции	0,4	0,5
Полщина	12,8	14,6
Комиссия	0,9	1,0
Всего	16,0	17,1
Итого	18,2	27,8

Эта таблица показывает несравнимость двух калькуляций, т. к. при покупке в Европе мы имеем на много меньше расходов и большую покупную цену, чем при покупке в Австралии, в силу чего процентное отношение должно принимать для каждого способа закупки отдельно. Расходы за кредит в эту калькуляцию не включены.

По годовичным данным для 1924 и 1924/25 гг. мы имеем среднюю стоимость заграничных расходов (при покупке шерсти через Англию) 3,7%.

Роль отдельных расходов по импорту шерсти в общей сумме их представляется следующими данными:

Шерсть грязная

(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы	
Морской фрахт	8 — 30
Страхование	6 — 15
Все заграничные расходы	12 — 38
Внутренние расходы	
Портовые	2 — 3
Полщина	52 — 77
Все внутренние расходы	62 — 85

По всей группе «текстильное сырье» мы имеем следующие общие выводы.

Общая сумма расходов колеблется от 19,5 до 31,5% от покупной цены, при чем на заграничные расходы падает 2—10% покупной стоимости товара, в среднем 3—5%. Роль заграничных расходов во всей сумме издержек колеблется в больших пределах — от 7 до 38%, при чем высшие пределы относятся к импорту шерсти. Роль пошлины в этой группе характеризуется 14—23% стоимости товара и 52—85% всех расходов. Морской фрахт обходится в 1—5% от цены товара и в 4—20% от суммы всех расходов. Стоимость кредита составляет по всей группе 0,25—2% цены товара и 1—6% от суммы всех расходов. Расходы в советском порту составляют 0,5—0,8% от цены товара и 2—3% от суммы всех расходов.

Калькуляция химтоваров

Анализ расходов и получение общих выводов по импорту химических товаров весьма затруднительны в виду обширности номенклатуры, малой величины партий и специфичности этих товаров. Для характеристики основных товаров этой группы мы воспользуемся следующими данными («Химимпорта»), относящимися к импорту из разных стран.

Химтовары

(в руб. и коп. за тонну)

Наименование статей	Калькуляция «фас» Гамбург				
	Калькуляция «фас» Гамбург				
Заграничные расходы					
Морской фрахт	7,25	15,00	4,30	} 9,90	}
Страхование	1,95	0,95	0,50		
Прочие трансп. и склад. расх.	4,00	0,05	1,20	}	}
Комиссия	12,90	4,35	3,80		
Кредит	13,00	—	—	—	2,40
Внутренние расходы					
Портовые	5,30	—	13,00	—	—
Полщина	2,70	—	5,10	—	0,24
Таможня, обряд.	0,45	—	0,65	—	—
Прочие расходы	—	—	—	—	4,30
Всего	47,55	20,35	28,55	18,54	—

В зависимости от характера товара и условий закупки, расходы колеблются от 18,5 до 97 руб. на г. Для большей ясности значения расходов для этих

специфических и столь разнородных товаров мы приведем следующие данные:

Химтовары

(в процентах к покупной цене)

Наименование статей	Камень	Гермие	Селитра	Серя
Заграничные расходы				
Морской фрахт . . .	1,70	10,40	3,45	} 19,20
Страховка	0,45	0,65	0,40	
Прочие	0,95	0,00	0,95	
Комиссия	3,00	3,00	3,00	
Кредит	3,00	—	—	4,80
Всего	9,10	14,05	7,80	27,00
Внутренние расходы				
Портовые	1,20	—	10,20	—
Пошлина	0,65	—	4,10	0,50
Таможен. обрлд. . . .	0,10	—	0,50	—
Прочие расходы . . .	—	—	—	9,60
Всего	1,95	—	14,80	10,10
Итого	11,05	14,05	22,60	37,10

За исключением серы, морской фрахт который обходится очень дорого при импорте из Америки, стоимость заграничных расходов колеблется весьма незначительно: от 8 до 14% от покупной цены. Для всех закупок в Германии в 1924/25 г. заграничные расходы характеризовались следующими средними цифрами (в процентах от покупной цены):

Транспорт	3,2
Страхование	0,7
Кредит	0,6
Комиссия	3,0

Всего расходов 6,5

Если учесть, что в последнее время нам удалось достичь большого количества сделок в кредит, то эту калькуляцию нужно повысить на 2,5—3%. Тогда средняя величина всех заграничных расходов по химимпорту составит около 9%, что характеризуется пределами, данными в калькуляциях (от 8 до 14%).

Внутренние расходы составляют 1—2% без выгрузки и 10—15% при наличии погрузочно-разгрузочных, складских и транспортных работ.

В процентах к общей массе издержек роль отдельных статей рисуется в следующих данных:

Химтовары

(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы

Морской фрахт	10—20
Страховка	4—6
Комиссия	3—20
Кредит	13—40

Все заграничные расходы 34—90

Внутренние расходы

Портовые	10—45
Пошлина	2—18
Все внутренние расходы	10—65

Калькуляция колониальных товаров

Калькуляция накладных расходов по импорту (в 1925/26 г.) наиболее характерных колониальных товаров в процентах к покупной стоимости характеризуется следующими данными:

Колониальные товары

(в руб. и коп. за тону)

Наименование статей	Рис „фоб“ Гамбург	Какао-бобы Гамбург	Сельдь шотландские	Лампы „фоб“ Мессина	Целлулоид „фоб“ Гамбург	Перламутр „сиф“ Гавай
Заграничные расходы						
Упаковка	—	—	—	10,90	1,42	—
Морской фрахт и страховка	3,33	2,33	5,75	11,20	1,27	8,52
Кредит	7,49	8,43	4,25	0,13	—	2,25
Комиссия	2,00	2,00	4,32	2,50	3,00	1,00
Всего	13,42	12,81	14,32	23,73	5,69	6,75
Внутренние расходы						
Портовые	4,89	1,90	4,46	13,53	0,53	0,33
Транспорт	17,65	11,45	16,20	79,63	4,86	10,54
Пошлина	4,44	23,65	7,00	26,06	29,32	2,17
Кредит	—	—	—	5,08	1,04	1,96
Налоги и сборы	4,56	4,93	3,55	17,83	5,82	3,78
Всего	31,74	41,95	31,41	153,13	41,57	19,80
Итого	45,14	54,74	45,73	176,86	47,26	26,55

Заграничные расходы составляют от 6 до 31% от стоимости товаров. Наибольшее влияние на сумму издержек даже в процентном отношении к цене оказывают расходы на оплату пошлины и транспорта.

Что касается роли отдельных товаров в общей сумме их, то она может быть охарактеризована следующими данными:

Колониальные товары

(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы

Морской фрахт и страховка	3—13
Кредит	8—16
Комиссия	1—9
Все заграничные расходы	12—30

Внутренние расходы

Портовые	1—12
Транспорт	6—45
Пошлина	13—63
Кредит	2—7
Налоги и сборы	4—13
Все внутренние расходы	7—88

Здесь мы имеем весьма значительные колебания. Почти для каждого отдельного товара этой группы соотношения расходов несоизмеримы.

Выводы

Несмотря на отсутствие исчерпывающей полноты и невозможность в некоторых случаях обобщения всех приведенных, частью выборочных, частью сводных данных о накладных расходах по импорту пяти основных групп — технические, с.-х. товары, текстильные, химические и колониальные товары — все же на основе их можно нарисовать, хотя бы приблизительно, картину стоимости накладных расходов советского импорта и сделать некоторые, самые общие, выводы. Суммируя все вышеизложенное, мы видим, что стоимость накладных расходов в процентах к покупной цене товара характеризуется следующими данными (представляя колебания в невозможном узких пределах).

Накладные расходы по импорту СССР

(в процентах к покупной цене)

Наименование статей	Технические товары	С.-х. товары (тракторы)	Текстильное сырье	Химические товары	Колониальные товары
Заграничные расходы					
Погрузочно-разгрузочные	0,5—3,0	0,1	0,5—1,5	—	2,0—10,0
Транспорт морской	1,5—7,0	4,5	1,5—5,0	1,0—10,0	2,0—11,0
сухопутный	5,0	3,0	—	—	—
Страхование	1,0—5,0	0,6	0,5	0,4—0,6	—
Кредит	1,0—6,0	0,8	0,5—2,0	3,0—5,0	2,0—10,0
Комиссия	1,5—3,0	3,0	1,5	3,0	2,0—4,0
Всего заграничных расходов	5,0—23,0	19,0	2,0—10,0	8,0—27,0	7,0—30,0
В среднем	8%	7%	5%	9%	10%
Внутренние расходы					
Погрузочно-разгрузочные	0,5—1,0	2,0	0,5—1,0	1—10	2,0—13,0
Транспорт	2,0—15,0	—	—	—	5,0—80,0
Пошлина	2,0—37,0	—	14,0—24,0	0,5—4	2,0—36,0
Кредит	0,1—1,0	—	—	—	0,0—5,0
Финансовые операции	0,3—0,6	0,5	0,5	—	—
Налоги и сборы	2,0—5,0	—	—	—	4,0—17,0
Организационные расходы и убыль	2,0—10,0	3,0	1,0—1,5	1—9	—
Всего внутренних расходов	10—60,0	7,0	16,0—25,0	1,0—15,0	23,0—107,0
В среднем	23%	7,0%	2,5%	9%	45%
Всего расходов по импорту	15—81	26	23—31	10—27	26—176
В среднем	28%	14%	25%	18%	56%

Необходимо оговориться, что вывод средних величин, лимитирование расходов целой группы по расходам отдельных, совершенно различных товаров, обобщение итоговых цифр и вполне естественная неполнота калькуляций — все это придает настоящей таблице значительную относительность и уменьшает ее конкретность.

С другой стороны, подобное сопоставление и обобщение позволяют сделать некоторые определенные выводы.

Мы видим, что по всему импорту СССР в целом (можно считать, что перечисленные товары вполне характеризуют картину всего советского импорта) стоимость издержек колеблется от 14 до 55% от покупной цены, а, не считая играющих теперь незначительную роль колонизальных товаров, в более близких пределах — 14—28%.

Если учесть, что подавляющее количество всех импортных товаров падает на изделия и полуфабрикаты, т. е. товары дорогие и маловесные, что организационный период нашей работы на внешних рынках уже заканчивается, т. е. знакомство с промышленными и торговыми кругами уже в известной мере налажено, и что во всех областях нашей внутренней хозяйственной жизни напрягаются все силы для удешевления издержек на промежуточные торговые звенья, — если все это учесть, то нельзя не признать эти издержки (14—28%) высокими. Если даже исключить пошлину, то и в этом случае уровень накладных расходов остается очень высоким для таких операций, как импорт, в котором есть только закупочные, транспортные и кредитные операции, не требующие разветвленности аппарата (как, напр., при заготовке) и особых напряжений при сбыте (как, например, при реализации экспорта).

Это положение не требует, конечно, особых доказательств, и вопрос о необходимости снижения расходов по импорту может быть разрешен только в положительную сторону. К сожалению, мы не располагаем еще данными для характеристики динамики расходов за последние годы, но, вне зависимости от этого, можно говорить о возможности и необходимости снижения расходов против существующего уровня.

Из общей суммы расходов, колеблющихся в довольно больших, как указано было, пределах 14—55% от стоимости товара — на долю zahraniчных расходов, для нас наиболее важных, падает, если оперировать средними цифрами, от 5 до 10%, т. е. в среднем $\frac{1}{2}$ всех накладных расходов. Эти расходы безусловно велики, и здесь мы имеем целый ряд возможностей и путей для их снижения. На некоторые из этих путей мы уже стали, и остается только

усилить энергию для дальнейшего следования по ним.

Так, напр., снижение расходов по кредиту. В некоторых случаях пользование иностранным кредитом стоит нам очень дорого. Уменьшать количество сделок, совершенных в кредит, конечно, не приходится, но надо вести дальнейшую работу по облегчению пользования кредитом. Мы и сейчас имеем уже серьезные достижения в этой области, и вместо 15—20 и более процентов годовых нам сейчас кредит обходится в среднем в 6—9% годовых.

Основным путем к удешевлению кредита является ведение сделок с ограниченным и, главное, постоянным контингентом поставщиков (увеличение оборота и рост доверия). В первые годы наших выступлений на внешних рынках мы принуждены были в целях ознакомления с ними и в целях выявления конкуренции идти на раздробление наших закупок, на перемену поставщиков. Конкурентоспособность иностранных фирм нами уже достаточно выявлена, и остается лишь, пользуясь конкурентией между ними, проводить принцип некоторого постоянства СССР как покупателя.

Надо признать, что громадную роль здесь играет не серьезное отношение к делу импорта со стороны наших внутренних потребителей, т. к. в наибольшей части смен фирм и предприятий повинно незнание внешнего рынка именно нашими внутренними заказчиками, неумение порою твердо установить, что именно им требуется, крайнее непостоянство в предпочтении одной фирмы другой. Теперь пора уже это сделать, пора твердо установить, какие именно иностранные фирмы и заводы производят то, что полностью соответствует нашим потребностям, укрупнить обороты с ними и тем самым добиться более льготных условий пользования кредитом даже при увеличении срока кредитования.

Здесь нужно учесть мировую конъюнктуру торговли интересующими нас товарами. Если бы в объектах нашего импорта мировой рынок опущал недостаток, то, конечно, вопрос о предоставлении нам кредита мог бы быть разрешен с весьма большими затруднениями, и при том, гл. обр., путем получения кредита у банков, а не у поставщиков. В настоящее же время, при депрессии мирового хозяйства, при наличии перепроизводства товаров или безработице — коммерчески более заинтересованной стороной в наших импортных операциях с zahraniчными производителями или фирмами являются последние, а не СССР. Этот момент должен сыграть огромную роль в деле облегчения условий кредитования советского импорта, и достижение

этой цели всецело зависит от политики и тактики наших импортеров, от их умения использовать конъюнктуру (надо изжить случаи закупки нами товаров до или после сезона торговли ими), деловые связи и т. д.

Далее, надо учесть еще такой момент, как наличие в нашей импортной торговле большой роли крупных и длительных заказов. Если мы ставим вопрос об улучшении условий кредитования закупок наличного товара, тем более должно обратить внимание на условия расчета за товары, которые будут произведены лишь по истечении того или иного срока. При этих сделках выдача авансов, т. е. производство расчета (хотя бы в части его) до приемки товара, должна быть доведена до минимума (специальные заказы на крупное оборудование или машины).

Далее, следует отметить путь удешевления комиссионных расходов, фактически являющихся организационными торговыми расходами прадставительств наших импортеров за границей (в 1927/28 г. эти расходы уже ниже указанных). Конечно, два момента обуславливают, по крайней мере на первое время, повышение этих расходов против нормальных — это принцип переложения некоторой части расходов по торгпредствам с малорентабельного экспорта на высокоприбыльный импорт и необходимость содержания за границей не только торгового, но и регулирующего аппарата, требующегося самим принципом монополии внешней торговли. Но все же некоторое удешевление этих организационных расходов возможно и должно быть проведено параллельно с удешевлением накладных расходов внутри СССР, на всем фронте нашей хозяйственной и торговой жизни.

Надо учесть, что наши торгпредства за границей по масштабу своих операций являются небывальными в истории мировой торговли, не имеющими себе подобных, крупнейшими импортно-экспортными фирмами. Являясь комиссионными организациями и по сбыту и по закупке товаров для всей такой колоссальной страны, как Советская Россия, торгпредства имеют все возможности влиять на удешевление не только таких расходов, как стоимость кредита, расходы транспортные и проч., но и таких, как свои собственные организационные расходы. Осуществляя техническую сторону монополизированной внешней торговли, торгпредства поставлены в такие условия работы, что могут, параллельно и путем усовершенствования своей работы, добиться значительных успехов в области снижения расходов.

Удешевление стоимости погрузочно-разгрузочных и складочно-экспедиционных работ за границей должно быть

проведено путем установления полного соответствия между закупкой товаров и их отправкой. Случай складирования грузов за границей должны быть доведены до минимума.

Трудно разрешимым остается вопрос об удешевлении транспортных расходов, т. к. отсутствие у нас достаточного торгового флота ставит нас в зависимость от мировой конъюнктуры фрахтового рынка. Все же в отношении этих расходов возможно снижение путем удешевления эксплуатации судов Советского флота, т. к. в области импорта на северные порты СССР наш флот играет некоторую роль и т. к. стоимость эксплуатации (а, следовательно, и расходы, падающие на импорт) наших судов чрезвычайно высока по сравнению с расходами иностранных пароходов.

К этой же группе расходов относятся и страхование товаров на всем пути от момента закупки его за границей до поступления в пределах СССР. Удешевление этих операций должно носить тот же характер, что и снижение расходов по кредитным операциям, хотя стоимость страхования в некоторой степени зависит и от чисто конъюнктурных и прочих условий (время года, состояние и флаг парохода и т. д.).

Что касается внутренних расходов, то особенно внимание должно быть обращено на удешевление организационных расходов, расходов в портах и на транспорте. Вопросы о пошлине мы здесь не касаемся, т. к., помимо фискальных целей (усиление бюджета), пошлины являются у нас и некоторым регулятором импорта, хоть и слабым в виду колоссального разрыва цен между мировым и нашим хозяйством.

Проблема снижения организационных и торговых расходов — это проблема, поставленная в самом широком масштабе, и область импорта есть только один из участков на всем фронте нашей борьбы за удешевление аппарата. Но здесь следует сказать, что именно в области реализации импорта более, чем где-либо, могут и должны быть снижены эти расходы, т. к. в нормальных условиях и при нашей, далеко не покрывающейся, колоссальной потребности в импортных товарах, путь прохождения импорта весьма прост и легок. Аппараты наших импортеров должны быть построены не на снабжение, а исключительно на объединение потребностей, согласование оперативной работы с планом импорта.

В области погрузочно-разгрузочных расходов, расходов складских и расходов на транспорте мы, помимо общих наших болезней в виде еще не установившегося нормального уровня издержек, имеем еще и совсем уродливые явления в виде излишних простоев ва-

генов с импортным грузом, залеживания товаров на складах в портах и на станциях железных дорог, на складах импортеров и торгующих организаций, простоев пароходов и т. д. С этими явлениями нужно бороться в первую голову.

Другой путь удешевления этих расходов — это механизация наших портов, улучшение их оборудования. Недостаточность механических приспособлений, перегрузка товаров вручную, отсутствие необходимых складов и хранение грузов на открытом воздухе — все это не только удорожает самые расходы в портах, но и отражается весьма чувствительно на порче и убыли грузов и на страховании от них.

Продолжительность разгрузки пароходов и погрузки товаров в вагоны, а, следовательно, относительная стоимость этих работ в СССР и за границей совершенно не сравнима. И одной из

неотложных задач нашего импорта является задача механизации и улучшения оборудования основных портов, работающих на импорт — Ленинграда, Мурманска, Новороссийска и Одессы.

На этом мы заканчиваем наш примерный анализ накладных расходов по импорту и способов удешевления его (импорта). В отношении всего советского импорта в целом, с его колоссальной номенклатурой, этот анализ мог быть сделан только в этих общих чертах. И только общими положениями можно было охарактеризовать основные задачи в области снижения расходов. Детальные же исследования и уделение одинакового внимания как крупным, так и мелким статьям расходов, должны быть обязанностью самих импортеров и регулирующих органов НКТорга.

С. Фейфец

ТЕХНИКА ИМПОРТА ¹⁾

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА

Первое и основное условие для возможности импорта какого-нибудь товара — это получение импортирующей организацией от соответствующего НКТорга (общесоюзного или республиканского) ввозной лицензии («Разрешение на закупку за границей»). Эта лицензия содержит в себе спецификацию закупаемого товара, общую стоимость товара (иногда стоимость каждой позиции в отдельности) и сроки расходования валюты. Все эти данные являются при закупке товара обязательными. Так, обр., если для реализации всей спецификации лицензии нехватит суммы лицензии, то торгпредство не имеет права эту сумму увеличить, а обязано соответственно сократить спецификацию. В этом случае для ускорения дела необходимо, чтобы заказчик одновременно с присылкой лицензии сообщал и о наиболее приемлемых для него сокращениях спецификации в случае нехватки суммы.

Далее, если для реализации спецификации лицензии потребуется сумма, меньшая лицензионной, то торгпредство не имеет права использовать получающийся остаток ни для закупки каких-нибудь дополнительных товаров, ни даже для соответственного увеличения количества товаров, имеющихся в спецификации лицензии. Для подобного использования остатков необходимо разрешение НКТорга. Что касается лицензионной суммы, то необходимо иметь в виду, что под этой суммой понимается стоимость брутто товара франко граница Союза, т.е. в эту сумму включаются: стоимость товара нетто, стоимость упаковки, стоимость фрахта по всем иностранным территориям, комиссионное вознаграждение торгпредству, расходы торгпредства по налогам

и стоимость кредита. Последнее обстоятельство нужно особенно учитывать, т.к. торгпредство обязано соблюдать сроки перевода валюты, предписанные лицензией, и чем длиннее эти сроки, тем, конечно, выше стоимость кредита.

Исходя из вышесказанного, мы видим, насколько важно для ускорения дела принятие всех этих обстоятельств заказчиком во внимание при составлении своей заявки на лицензию. В особенности необходимо избегать присылки спецификации поручения, не соответствующей спецификации лицензии. Торгпредство все равно лишено возможности исполнить такое поручение. Подобное несоответствие (иногда даже незначительные отступления) вызывает часто длительную переписку, значительно отодвигающую момент начала реализации торгпредством лицензии. В этом отношении большое облегчение делу принесла специализация импорта, т.е. передача его в руки специальных обществ, более или менее изучивших свой рынок и знакомых с техникой импорта, имеющих поэтому возможность избегать таких ошибок и сберечь время.

Поступившее в торгпредство поручение заказчика (снабженное лицензией) направляется в соответствующий отдел — по номенклатуре. В случае, если спецификация поручения охватывает номенклатуру нескольких отделов, оно направляется в отдел, номенклатура которого преобладает в нем, а последний от себя выделяет отдельные позиции соответствующим отделам. Акционерные о-ва посылают свои поручения на реализацию непосредственно соответствующим спецотделам торгпредства, номенклатуры которых обычно совпадают с их номенклатурой. Поступившее в отдел поручение распределяется между соответствующими специалистами для обработки.

Первой задачей специалиста является уточнение подлежащих реализации позиций. В случае, если в поручении заказчика не имеется всех данных, достаточных для выдачи заказа, опера-

¹⁾ Статья А. Ермакина о том, как избежать ошибок при оформлении заявки на импорт, опубликована в журнале «Внешняя торговля СССР» № 10, 1970 г. В этой статье приводятся примеры ошибок, которые допускаются при оформлении заявки на импорт, и даются рекомендации по их устранению. В дальнейшем в др. статьях.

тивнику приходится ещё до приступа к обработке рынка вести предварительную переписку с заказчиком — иногда очень затяжную — для выяснения всех деталей, без которых не только выдача заказа, но часто даже и ведение предварительных переговоров невозможно. Насколько важна не только для сбережения времени, но и вообще для возможности реализации, присылка вполне уточненного заказа, видно из тех многочисленных случаев, когда переписка, вызванная неточностью заказа, затягивалась до истечения срока лицензии и последняя тем самым аннулировалась. Но даже, если переписка затягивается и не до самого истечения срока лицензии, а близко к этому сроку, то уже и тогда реализация сильно затрудняется, а подчас бывает и невозможна, т. к. не надо забывать, что обычно для нормальной реализации заказа необходимо не менее 3—4 недель.

По выяснении всех деталей заказа отдел рассылает запросы, точно специфированные, соответствующим фирмам. В случае, если среди привлекаемых к конкуренции фирм имеются таковые из другой страны, такой же запрос направляется и соответствующему торгпредству. По получении предложений фирм, на составление которых требуется обычно не менее 1—2 недель (а иногда и значительно больше, в зависимости от сложности спецификации), таковые заносятся на конкурентный лист, дающий возможность сравнивать предложения разных фирм по-позиционно. По выяснении наиболее выгодных предложений с точки зрения качества, цены, условий платежа и сроков сдачи, соответствующие фирмы вызываются в торгпредство для ведения переговоров, в процессе которых задачей заказывающего специалиста является получение наиболее выгодных условий покупки путем использования конъюнктуры и противопоставления друг другу интересов конкурентов. При этом, как уже упомянуто, приходится привлекать во внимание не только цену, но и качество, условия платежа, солидность фирмы с точки зрения всевозможных гарантий при рекламациях и тому подобные соображения.

Искусство специалиста-заказчика и заключается в умении учесть все эти разнородные факторы и в умении скомбинировать их так, чтобы покупка оказалась наиболее выгодной. В этом отношении, конечно, очень большую роль играет не только знакомство специалиста в совершенстве скупаемыми им предметами, но и полнейшее знакомство с рынком, заключающееся в знании всех возможных поставщиков, их солидности, конъюнктуры рынка в данный момент, зависящей от степени загрузки поставщиков, их

нуждаемости в заказах, спроса и даже, поскольку возможно, материального положения поставщика в данный момент. Учет всех этих обстоятельств и дает возможность добиться наиболее выгодных условий покупки. Описанный выше метод применяется гл. обр. при закупке машин и оборудования, имеющего обычно индивидуальный характер.

При закупке же товара массового характера, а в особенности товара, являющегося предметом биржевой и всякой другой спекуляции, приходится, конечно, применять совершенно другие методы. В этих случаях знание конъюнктуры рынка и других, упомянутых выше, обстоятельств особенно важно, т. к. иногда одно наше появление на соответствующем рынке с внезапным спросом на большое количество сразу может изменить всю конъюнктуру и вызвать внезапное ухудшение условий закупки. В этих случаях приходится прибегать ко всевозможным методам, как, напр., дробление заказа на мелкие партии, и принимать др. меры предосторожности.

Очень часто большие задержки при выдаче заказов вызывают условия перевода валюты, предписанные в лицензии. Часто бывает, что фирма, подыскавшая во всех отношениях, т. е. предлагающая товар высокого качества по выгодным ценам и в приемлемые сроки поставки и желательная комитенту, не хочет (а часто и не может) принять требуемые условия платежа. В этом случае приходится снова заводить переписку с комитентом, предложив последнему добиться соответствующего изменения лицензии. В случае невозможности достичь этого, приходится подыскивать другого подходящего поставщика и во многих случаях вновь начинать ведение переговоров с самого начала. Но случается и так, что заменить поставщика по целому ряду причин невозможно и что необходимо товар закупить именно у фирмы, не желавшей или не могущей предоставить кредит. В таких случаях приходится подыскивать финансовую или банковскую организацию, которая на известных условиях согласилась бы финансировать эту сделку. Бывают случаи, когда поставщики хотя и соглашаются предоставить требуемый кредит, но ставят такие тяжелые условия или так удорожают его, что и в этих случаях выгоднее бывает, купив товар у фирмы за наличные, привлечь к финансированию закупки вышеупомянутые учреждения.

При заключении договора необходимо предусмотреть и договориться с поставщиком по целому ряду статей. Постараемся привести главнейшие из них, попадающиеся почти во всех заказах, с их характерными особенностями.

Цена может быть обусловлена: франко склад завода, франко вагон на заводской территории, франко гавань отправления — склад нашего экспедитора, франко борт корабля в гавани отправления (фоб), франко борт корабля в гавани прибытия (сиф), франко гавань прибытия — склад нашего экспедитора, франко вагон (или склад нашего экспедитора) на пограничной станции страны закупки, франко вагон (или склад нашего экспедитора) на нашей пограничной станции и т. д. В цену может быть включена упаковка, может и не быть включена, но в последнем случае необходимо точно договориться о ее стоимости. Необходимо также договориться и о сроке и способе уплаты за товар (дальними или векселями) — по изготовлении его, по приемке на заводе, по отправке, по прибытию в гавань или на станцию назначения, по установке, по испытанию и пуске в ход заказчиком, после исправной работы установки в СССР в течение обусловленного срока и т. д.

В статье об условиях платежа необходимо указать точно рассрочку платежей, учетный (годовой) процент, порядок уплаты последнего, т. е. приписывается ли стоимость кредита к сумме векселя или ушлатывается наличными каждую четверть, треть или другую часть года, с какого дня начинается исчисление срока векселя — со дня ли готовности товара, или дня его приемки, дня погрузки в вагон, дня прибытия в гавань отправления, дня погрузки на парход, дня прибытия в гавань назначения, дня прибытия на границу и т. д., кто несет вексельные и др. сборы, порядок выставления векселей или акцептов, допускается ли при известных условиях пролонгация последних и т. д. В случае, если покупаются т. н. «плавающие» грузы, т. е. не полученные еще поставщиком, но уже погруженные или погружаемые, и расчет за которые приходится производить с поставщиком немедленно по заключении сделки, приходится прибегать к рамбурсным кредитам, предоставляемым иностранными банками — обычно под залог товарных документов.

Качество товара обуславливается в зависимости от его характера. При закупке т. н. стандартного товара необходимо точно договориться о стандарте. При закупке массового товара (не стандартного) необходимо дать точную характеристику его, исходя из обычных в данной отрасли торговли и принятых в данной стране признаков. Обычно при этих двух родах товаров необходимо обусловить отступления, допустимые без понижения цены, отступления, вызывающие понижение цены, согласно наперед установленных принципов расчета и отступления совершенно недо-

пустимые. При закупке машин и оборудования и частей машин, а также готовых изделий (текстильных, кожевенных и т. д.) необходимо договориться не только о качестве, назначении и свойствах готовых изделий, но и точно предписать материал, род сборки и монтажа, характер и количество требуемых испытаний как готового изделия, так и наиболее ответственных частей его (напр., моторов, радиаторов и т. д. при поставке автомобилей и тракторов). При закупках оборудования необходимо оговаривать изготовление поставщиком для нас монтажных и установочных чертежей (обычно по нашим планам помещений) и договориться о предоставлении поставщиком в наше распоряжение квалифицированных монтеров и об условиях работы и оплаты последних.

Упаковку обычно необходимо точно предписать, при чем часто приходится не только предписать род и размер тары (вес мешков, толщину досок и т. д.), но и точно указывать характер упаковки, т. е. в монтированном или демонтированном состоянии. В последнем случае нужно точно указывать характер демонтажа, ограничивать вес брутто каждого места, указывать способ прикрепления пломб, маркировку и т. д.

В статье, трагующей о сроке поставки, обычно необходимо обусловить два срока: срок готовности товара к приемке и срок готовности товара к отгрузке (в упакованном виде). В качестве гарантии удержания фирмой срока поставки обычно вводятся в заказы пункты о штрафах за опоздание и о праве торгпредства по истечении определенного дополнительного срока и вообще отказывать от принятия запоздавшего товара. В отношении установления штрафов и права отказа от принятия товара торгпредства сильно ограничены узаконениями, существующими в Европе, имеющими целью оградить гл. обр. интересы поставщиков-заводчиков и меньше заботящимися об интересах потребителя. Так, напр., в Германии закон не только охраняет право заводчика опаздывать в случае форс-мажор, но даже часто и в случаях незаконного опоздания со стороны его поставщика сырого материала или полуфабрикатов, не давая, однако, возможности заказчику влиять на выбор этого поставщика, чтобы так. обр. оградить себя от опоздания. И только в том случае, если заказчику удастся доказать, что заводчик выбрал заведомо недобросовестного поставщика, он сможет оградить свои права. Также наблюдается в последнее время тенденция относить к форс-мажор не только заставку, но и локаут, и не только у завода, поставляющего торгпредству, но и у его поставщика.

Кроме вышеупомянутых статей, обработка и составление которых является обязанностью специалиста-заказчика, в договор включается еще целый ряд других, являющихся одинаковыми для всех договоров и трактуемых об общих положениях и условиях. Эти условия уже заранее отпечатаны и прилагаются к каждому договору под названием «Общие условия поставки» и являются неразрывной частью договора. В этих статьях предусматриваются обязанности поставщика по вопросу о сроках поставки и трактуется о штрафах за опоздание. Это те нормальные условия о штрафах, по которым обычно существует договоренность между торгпредством и соответствующими союзами производителей. Если же речь идет о поставках товаров специальных или сезонных, то заказчику приходится отдельно об этом договариваться и добиваться от поставщика согласия на специальные штрафы. В этих печатных условиях также перечисляется количество и род документов, которые должны быть представлены поставщиком вместе с товаром для оформления всех связанных с отправкой и расчетом формальностей. Кроме обязанностей поставщика, там же оговорены и его права, а также и обязанности торгпредства. Так, напр., предусматривается, в какой срок со дня извещения фирмой о готовности товара должна производиться приемка, сколько времени должно пройти со дня приемки до получения фирмой отзыва нашего экспедиатора, а также и гарантии удержания торгпредством этих сроков. Предусматривается также и порядок и место приемки.

За последнее время торгпредствами производились попытки добиться согласия зарубежных фирм на производство приемки по прибытии товара в СССР и производства расчета по товару после такой приемки в Союзе. В некоторых случаях такое законное требование удовлетворялось. В крайности, следует стремиться к тому, чтобы приемка на заводе не освобождала поставщика от гарантийной ответственности за качество товара по прибытии его на место потребления.

Очень подробно в договоре разрабатывается вопрос о т. п. «законных» опозданиях поставщика, при которых торгпредство не имеет права расторгнуть договор или взыскать обусловленный штраф. Со стороны поставщика имеется стремление подводить под форс-мажор всевозможные причины, препятствующие выполнению заказа, как-то: нехватку или запоздалое поступление к поставщику сырья (даже по его вине) и т. п. Но, конечно, торгпредства борются против подобных стремлений заводчиков или их союзов. Обычно в ка-

честве компромисса под понятие форс-мажор подводится определение, соответствующее закону данной страны, хотя для нас это не всегда выгодно, т. к., как мы уже отметили выше, законодательства буржуазных стран стремятся брать под свою защиту гл. обр. интересы поставщиков — в ущерб интересам потребителя.

Наиболее важным пунктом вышеупомянутых «общих» условий является пункт о порядке урегулирования спорных вопросов. В виду очень большой волокиты и продолжительности прохождения таких дел в государственных судах соответствующих стран и в виду пристрастности судов в некоторых странах, большинство торгпредств исключает в свои договоры пункт о решении всех конфликтов и разногласий, вытекающих из толкования и исполнения этих договоров, третейским судом, а не государственным. Такой суд значительно быстрее и объективнее. Обычно двое судей назначаются сторонами (торгпредством и поставщиком), а третий выбирается этими двумя. В случае, если соглашение в выборе третьего судьи не будет достигнуто, последний назначается Торговой палатой или Коммерческим судом города пребывания торгпредства.

ИСПОЛНЕНИЕ ДОГОВОРА

Обычно по заключении договора последний поступает для исполнения в специально для этого предназначенную ячейку или — в некоторых отделах — к специальному сотруднику-корреспонденту.

Первая задача корреспондента — следить за сроками изготовления. Обычно за неделю до наступления срока отправляется поставщику письмо с напоминанием о таковом и с просьбой указать точно день, когда может быть произведена приемка готового товара. В случае, если фирма в своем ответе указывает срок возможной приемки, не выходящий за пределы обусловленного заказом, дело переходит в приемочную ячейку или к сотруднику, ответственному за приемки, — для производства последней. В случае же, если фирма не отвечает, или же в ответе указывает срок приемки более поздний, чем предписано договором, или же сообщает о неготовности товара с просьбой об отсрочке — во всех этих случаях торгпредство обычно обязано предоставлять поставщику дополнительный срок, даже если опоздание не вызвано непредвиденными обстоятельствами, при чем величина этой отсрочки в законе не оговорена, а сказано, что она должна быть «соответствующей», т. е. в зависимости от общего срока изготовления и от предметов поставки. По смыслу закона

между поставщиком и заказчиком должно быть заключено дополнительное соглашение о величине этой отсрочки.

Торгпредство предоставляет поставщику дополнительный срок по своему усмотрению, при чем, если фирма с ним не соглашается, то вопрос этот принимает конфликтный характер и решается путем, предусмотренным в договоре для конфликтов. В своем письме, выражающем согласие на дополнительный срок, торгпредство обязано также указать поставщику, что, в случае невыполнения договора и в этот новый срок, оно воспользуется всеми правами, вытекающими из соответствующих пунктов договора, т. е. правом отказа от принятия товара или принятия такового со штрафом за опоздание. Без такого предупреждения торгпредство не может воспользоваться этими правами, хотя бы они и были предусмотрены в договоре.

По получении от поставщика извещения о готовности товара к приемке, решается вопрос о необходимости производства таковой. В случае, если фирма является достаточно солидной и по своим предыдущим поставкам доказала, что все предписания заказчика она исполняет аккуратно и добросовестно, или в случае, если, по характеру заказа и производства завода, торгпредство решило ограничиться инспекцией в производстве (о которой ниже), — фирме шлетя т. н. «отказ от приемки», при условии дачи ею письменной гарантии соответствия товара условиям заказа и принятия ею на себя ответственности за качество в течение определенного срока (в зависимости от характера товара). В этом случае ей предлагается отправить товар, запломбировав его собственной пломбой или заклеивив собственным клеймом.

В случае же, если необходимо произвести приемку, приходится направить к поставщику соответствующего приемщика. Производство приемки обычно вызывает некоторую задержку, т. е. помимо того, что число специалистов-приемщиков несколько ограничено, необходимо считаться с тем, что часто приемщик, которому можно поручить данную приемку, в этот момент сильно загружен другими приемками, а, кроме того, часто при составлении маршрута приемщика приходится считаться с целесообразностью такового, чтобы беспорядочными разъездами не вызвать значительного удорожания приемки.

Задачей приемщика является не только проверка качества, пригодности и соответствия условиям заказа готового товара, проверка сырья, из которого он приготовлен, сверка спецификации поставленного со спецификацией заказа, но и проверка характера и качества

упаковки. При этом, как заказчик при составлении заказа, так и приемщик, должны учитывать характер отправки и количество перегрузок, предстоящих продвигать товар в пути. Необходимо учитывать не только оборудованность гезаней краями и другими транспортными приспособлениями, в случае морской отправки, но и оборудованность пунктов назначения. Необходимо также учитывать, направляется ли товар заказчику достаточно оборудованному, как-то: завод, крупный склад и т. д., или же он идет в глухую провинцию, в деревню, при чем часть пути ему приходится продвигать на лошадях. Конечно, характер упаковки, в зависимости от указанных выше обстоятельств, должен быть обычно предписан в заказе, но и приемщик должен все эти обстоятельства учесть. Также и вопрос о пломбировке и клеймении товара играет большую роль. Клеймить или пломбировать необходимо так, чтобы, во-первых, гарантировать себя от возможности подмены поставщиком товара после приемки и, во-вторых, от краж в пути. Когда товар отправляется в ящиках или мешках, необходимо так накладывать пломбу, чтобы невозможно было вскрытие тары без порчи последней.

По производстве приемки, даже и в случае забракования товара, составляется приемочный протокол, в котором, помимо всех данных о качестве товара, упаковке и о состоянии заказа (остатках и т. д.), необходимо подробное описание и самой приемки. Этот протокол, снабженный подписью приемщика и поставщика, отсылается в торгпредство для утверждения. В случае, если принимается товар, запоздавший изготовлением против обусловленного по договору срока и против предоставленной законной отсрочки, необходимо в протоколе оговорить, что, принимая товар, торгпредство все-таки не отказывается от причитающегося ему по договору штрафа. Без этой оговорки взыскание штрафа за опоздание отпадает.

В случае забракования товара, если поставщик не может доказать, что ошибки исправны, торгпредство имеет право расторгнуть договор и от принятия его отказаться. Если же фирма докажет, что недостатки товара устранимы, то торгпредство обязано снова предоставить фирме отсрочку для исправления или устранения этих недостатков.

Если и после этого, при вторичной приемке, окажется, что товар не соответствует условиям заказа, то тогда торгпредство имеет право окончательно забраковать и договор расторгнуть. Но и в этом случае поставщик имеет возможность обратиться к пре-

дусмотренному в договоре третейскому суду для решения вопроса о правильности забракования, при чем для решения этого вопроса судом привлекаются эксперты-специалисты. В случае, если в договоре технические условия предписаны, эксперт дает заключение о соответствии товара предписанным условиям, если же специальных условий в договоре нет, эксперт дает заключение о пригодности товара, согласно обычных т. н. «рыночных» норм данной страны. Но бывают и случаи, что эксперт и третейский суд входят и в обсуждение предписанных технических условий по существу, с точки зрения их осуществимости по условиям данного производства, и, в случае их неосуществимости или невозможности в данной стране получения для изготовления соответствующего сырья, могут и не считаться с техническими условиями заказа, хотя бы поставщик и принял на себя обязательство поставки, согласно этих условий. Это особенно необходимо иметь в виду нашим заказывающим организациям и не предписывать торгпредству технических условий, невыполнимых в данной стране.

Кроме указанной выше приемки готового товара, торгпредством применяется также упомянутая уже нами инспекция в производстве. Последняя применяется при заказе большого количества совершенно одинаковых или близких по типу изделий, имеющих массовый характер, как-то: электромоторы, с. х. машины, всевозможные станки, приводные ремни, медицинский инструмент и т. п. При закупке этих товаров, в случае, если поставщик своими предыдущими поставками создал у торгпредства уверенность в своей добросовестности, в отсутствии стремления подсушить ему брак и недоброкачественный товар и в постановке у себя правильного внутреннего (заводского) контроля, — можно применить этот метод, заключающийся в посылке на завод, время от времени, без предупреждения администрации последнего, приемщика-инспектора, задачей которого является контроль производства и его методов, испытание некоторых взятых на пробу изделий и образцов сырья. Обычно в этих случаях торгпредство требует от поставщика организации у себя внутреннего контроля производства так. обр., чтобы инспектор, просматривая записи в книгах испытания материалов и полуфабрикатов (последнее особенно важно при ответственных термических обработках) и проверяя клейма заводских приемщиков на полуфабрикатах, мог бы быть в полном курсе качества выпускаемых готовых изделий.

Но и при применении инспекции производства вместо приемки, все равно

поставщик обязан до отгрузки товара представить торгпредству гарантийное письмо (упомянутое в первой части настоящей статьи).

Имеется целый ряд товаров, как-т. химикаты, семена, краски, шерсть и т. д., у которых выгоднее, во избежание необходимости специального прошивания и пломбировки очень большого количества мешков, производить приемку в гаванях отправления, а не на складе или заводе поставщика. В этих случаях выемка проб для испытания производится в присутствии поставщика или его представителя. Взятая проба делится обычно на 4 части, всегда пломбируемые, из которых одна идет в лабораторию для исследования, вторая — остается у торгпредства, третья — у поставщика (эти две пробы на случай необходимости контрольного испытания) и четвертая сохраняется на случай, если первое испытание почему-либо будет неудачным. Бывают случаи выемки и большего количества образцов, если торгпредство, не доверяя лабораториям страны поставки, которые не всегда бывают беспристрастны, желает (для себя) проверить результаты в более объективных лабораториях другой страны. Часто такая проверка предусматривается и самим договором.

Приемочный протокол, снабженный подписью поставщика и приемщика, высылается торгпредству на утверждение. Утвержденный протокол отправляется поставщику и является документом, дающим право на отгрузку товара, а также и для предъявления претензий со стороны поставщика к торгпредству в случае конфликта.

Для отгрузки поставщик должен, помимо утвержденного протокола, получить также официальный «отзыв товара» от экспедитора торгпредства. В этом последнем предписывается место назначения, направление, характер погрузки и т. д.

Между днем приемки и получением поставщиком отзыва груза проходит довольно продолжительное, часто от торгпредства независящее, время, в виду необходимости получения документов, без которых отправка груза невозможна.

Дело в том, что экспедитор может только в том случае отозвать груз, если у него на руках имеется разрешение на ввоз, выданное лицензионной частью торгпредства. Получение же этого разрешения связано с целым рядом операций и формальностей. Во-первых, требуется счет поставщика и точная спецификация груза, с указанием весов брутто и нетто. Во-вторых, необходимо письменное ответственное указание фирмой страны происхождения товара, в виду различных пошлин, взимаемых нами с товаров разных

стран. Получение этих документов от поставщика часто требует большого промежутка времени, т. е., несмотря на самые точные инструкции торгпредств, поставщики, в особенности работающие с нами впервые, не всегда поставляют документы достаточно точные и пригодные для получения разрешения на ввоз. В особенности трудно получать весовые спецификации, т. е. обычно вес (в особенности брутто) выясняется только при погрузке товара, а между тем, как указано выше, эти данные требуются задолго до погрузки для получения ввозного разрешения. Вследствие присылки обычно фирмами документов неудовлетворительных, часто возникает переписка, довольно длительная, вызывающая большие задержки в отправке товара. Торгпредства стараются избежать этих задержек путем рассылки повторных подробных указаний, путем устного подробного инструктирования представителей фирм и путем вменения в обязанность приемщика — помимо осмотра и приемки товара — наблюдения также за своевременной отсылкой и точным составлением счетов, спецификаций и др. документов. Необходимость выполнения вышеуказанных формальностей дает часто фирмам, хорошо изучившим наши требования и наш аппарат, возможность избегать штрафов за опоздание в случае неготовности товара к сроку, путем посылки нам заведомо несоответствующих документов и сведений или путем запоздалой отсылки их, чтобы так обр. вызвать переписку и оттянуть срок фактической отгрузки товара. Торгпредства борются и с этим злом путем введения пункта о штрафе за запоздалую присылку счетов и запоздалую отгрузку по получении отзыва экспедитора.

Большие задержки в отправке товара вызывают также запоздалые присылки заказчиками разрядок. Заказывающие организации должны иметь в виду, что со дня получения торгпредствами разрядок, даже в случае готовности товара, проходит около 2—3 недели, пока может быть совершена первая отправка. Это особенно важно знать при заказах массовых, направляемых заказ-

чиком в разные места СССР через различные пограничные пункты. В таких случаях для каждой партии товара, и в особенности для каждого пограничного пункта, необходимо отдельное разрешение на ввоз. В этом случае получение необходимых сведений и документов от поставщиков, которое, как видно из вышеизложенного, очень затруднительно, — еще более осложняется тем, что эти сведения и документы необходимы для каждой партии и каждого пограничного пункта в отдельности. При таких заказах еще задолго до фактической погрузки приходится сообщать поставщику всю разрядку для получения от него во-время нужных документов и сведений.

По отправке товара и по предъявлении поставщиком приемочного протокола, дубликата накладной и удостоверения экспедитора о передаче последнему поставщиком груза в полное распоряжение торгпредства, последнее производит с ним расчет, согласно условий договора, т. е. наличными, чеком или векселями. Обычно расчет производится так обр., что вышеуказанные документы предъявляются поставщиком соответствующему отделу торгпредства, каковой, по проверке правильности их, выписывает аванс на финансовое управление торгпредства, где и производится расчет, как указано выше.

По получении от экспедитора расчета стоимости всех транспортных, страховых и др. операций, торгпредство выписывает окончательный счет заказчику, заключающий в себе также и его комиссионное вознаграждение и расходы по налогам.

В этом кратком очерке мы, конечно, не смогли охватить все стороны и все многообразные случаи и положения, создаваемые на практике работой по импорту. Но мы все же надеемся, что приведенные здесь сведения и данные дадут ознакомившимся с ними организациям и оперативным работникам возможность в будущем быть в курсе всех обстоятельств, связанных с техникой импорта, и помогут им в их сношениях с торгпредствами, исполняющими их заказы.

А. Кнышинский

Список таможенных учреждений СССР (на I/IV — 1928 года)

Районные таможни	Таможенные учреждения, входящие в район таможни I-го разряда
------------------	--

I. Архангельский таможенный район

Архангельская там. I разряда	Усть-печерский тамошт Мезенская там. 3 разряда Онежская там. 3 разряда
------------------------------	--

II. Карельский таможенный район

Петрозаводская таможня (Управляющий таможней — он же Карель- ский районный таможенный инспектор)	Сорокская там. 3 разряда Бемская там. 3 разряда Ковдинская там. 3 разряда Ладва-ярнийская там. 3 разряда Туживаарский тамошт Паросозерский там, пост. Пост «Пограничные Кондуши»
--	--

III. Московская таможня

Московская там. I разряда

IV. Северо-западный таможенный район

1. Мурманская таможня I разр. 2. Ленинградская портовая та- можня I разряда (с Октябрьским отделением) 3. Псковская там. I разряда с отделением в Острове 4. Себежская там. I разряда	Шлиссельбургский тамошт Белозерская там. 2 разряда Усть-лужский тамошт Кингисеппская там. 2 разряда
---	--

V. Белорусское отделение ГТУ

(гор. Минск)

1. Бигосовская там. I разряда 2. Фариновская там. I разряда 3. Минская там. I разряда 4. Негореловская там. I разр. 5. Житковичская там. I разр.	Новосельский тамошт Радошковичская там. 2 разряда Смоленский тамошт
--	---

VI. Украинское отделение ГТУ

(гор. Харьков)

1. Харьковская там. I разряда 2. Шенетовская там. I разр. 3. Волочискская там. I разряда 4. Каменец-Подольская тамеж- ня 2 разряда 5. Одесская там. I разряда 6. Николаевская там. I разр.	Бердская там. 3 разряда Маршупевская там. 2 разряда Олевская там. 3 разряда Херсонская там. 3 разряда Очаковский тамошт
--	---

Районные таможи	Таможенные учреждения, входящие в район таможен 1-го разряда
-----------------	--

VII. Крымский таможенный район

- | | |
|---|---|
| 1. Севастопольская там. 1 разряда (Управляющий таможней — он же Крымский районный таможен. инспектор)
2. Феодосийская там. 1 разр. | Евпаторийский таможест
Ялтинский таможест
Керченская там. 3 разряда |
|---|---|

VIII. Северо-кавказский таможенный район

(г. Ростов-на-Дону)

- | | |
|---|---|
| 1. Ростовская там. 1 разряда (Управляющий таможней — он же Северо-кавказский районный таможенный инспектор)
2. Новороссийская там. 1 разряда
3. Туапсинская там. 1 разряда
4. Махач-Калинская там. 1 разряда | Таганрогская таможня 3 разряда
Ейская там. 3 разряда |
|---|---|

IX. Закавказское отделение ГТУ

(гор. Тифлис)

- | | |
|--|---|
| 1. Сухумская там. 1 разряда
2. Батумская там. 1 разряда
3. Тифлисская там. 1 разряда
4. Ленинанская там. 1 разр.
5. Джульфинская там. 1 разр.
6. Бакинская там. 1 разряда | Гудаутская там. 3 разряда
Очамчирская там. 3 разряда
Потийская там. 2 разряда
Сарпская там. 3 разряда
Марандийская там. 3 разряда
Сарпчайский таможест
Орджонашский таможест
Ахалцхская там. 3 разряда
Карахская там. 3 разряда
Мармаринская там. 3 разряда
Шахтахтинская там. 3 разряда
Нахичебанская там. 3 разряда
Ордубатская там. 3 разряда
Джебраильская там. 3 разряда
Баграм-тапшинский таможест
Бельсуварская там. 3 разряда
Астаринская там. 2 разряда
Ленкоранская там. 3 разряда |
|--|---|

X. Астраханская таможня

Астраханская там. 1 разряда

XI. Туркменский таможенный район

- | | |
|---|--|
| 1. Ашхабатская там. 1 разр. (Управляющий таможней — он же Туркменский районный таможенный инспектор)
2. Красноводская там. 1 разр.
3. Керкинская там. 2 разряда | Гаудинская там. 2 разряда
Аргынская там. 2 разряда
Душакская там. 2 разряда
Серахская там. 3 разряда
Кушкнская там. 3 разряда
Тахта-базарская там. 3 разряда
Челекенская там. 3 разряда
Гасан-кудизская там. 3 разр.
Имам-назарский таможест |
|---|--|

Районные таможи	Таможенные учреждения, входящие в район таможен I-го разряда
-----------------	--

XII. Узбекский таможенный район

1. Узбекский районный таможенный инспектор (г. Самарканд).	
2. Патта-гизарская там. I разряда	Чушка-гузарская там. 3 разряда Термезская там. 2 разряда Сарайская там. 3 разряда Чубенская там. 3 разряда
3. Ташкентская там. I разряда (Нач. Ср.-Аз. Отд. ГТУ — он же Упр. Ташкентской там.)	

XIII. Киргизский таможенный район

(г. Фрунзе, б. Пишпек)

1. Нарынская там. I разряда	Каракольская там. I разряда
2. Пржевальская (Ошская) там. I разряда	

XIV. Казакский таможенный район

(г. Канд-Орда)

1. Хоргосская там. I разряда	Болджатский таможенный пост
2. Бахтинская там. I разряда	
3. Зайсанская там. I разряда (с отделением в Кузусуи)	Майкалчатайский таможенный пост

XV. Сибирское районное таможенное инспекторское управление *)

1. Каш-агачская там. I разр.	
2. Усинская там. I разряда	Моховский таможенный пост с правами таможни
3. Иркутская там. I разряда	Семи-озерский таможенный пост 3 разряда Мендинская там. 3 разряда

XVI. Дальневосточное отделение ГТУ

(г. Хабаровск)

1. Верхнеудинская там. I разряда (подчинена непосредственно ГТУ)	Кихтинская там. 2 разряда
2. Читинская таможня I разр.	Акшинская там. 3 разряда
	Соловьевская там. 3 разряда
	Борзянская там. 3 разряда
	Мацневский таможенный пост
	Нерчинско-заводская там. 3 разряда
3. Маньчжурская там. I разр.	Рейновская там. 3 разр.
4. Благовещенская там. I разряда	Полярковская там. 3 разряда
	Усть-сунарйская там. брандвахта
	Михайло-семеновская там. 3 разряда

*) Перемещается из Ново-Ситурска в Иркутск для объединения с Иркутской таможней.

Районные таможни	Таможенные учреждения, входящие в район таможен 1-го разряда
5. Хабаровская таж. 1 разряда 6. Владивостокская таж. 1 разряда	Иманская таж. 3 разряда Спасская таж. 3 разряда Никель-уссурийская таж. 3 разряда Турей-рогская таж. 3 разр. Гродковская таж. 3 разр. Пелтавская таж. 3 разряда Песьетская таж. 3 разряда Бонгоузская таж. 3 разр. Находкинская таж. 3 разр. Ольгинский тамоств Тетюхеская таж. 3 разряда Гроссевическая таж. 3 разр. Советско-гаванская таж. 2 разряда
7. Пеграничная таможня 1 разряда 8. Николаевская на Амуре таж. 1 разряда 9. Александровская таж. 1 разряда (на Сахалине) 10. Петропавловско - камчатская таж. 1 разряда	Охотская таможня 3 разряда Охинская таж. 3 разряда (на Сахалине) Усть-камчатская таж. 3 разр. Усть-большеренная таж. 3 разр.

Всего в СССР — 148 таможенных учреждений

Государственная Импортно-Экспортная Торговая Контора Госторга РСФСР

Государственная Импортно-Экспортная Торговая Контора, в обычном сокращении „ГОСТОРГ РСФСР“, является основным и наиболее крупным оперативным органом по внешней торговле в пределах СССР. Обладая капиталом около 60 млн. руб., Госторг достиг в 1926/27 г. оборота в 271 млн. руб. Являясь одновременно и экспортной и импортной организацией и осуществляя экспортно-импортные операции в самых различных отраслях союзной внешней торговли, Госторг проводит эту работу через выделенные для этой цели специализированные торговые конторы.

Помимо 12 контор, ведущих исключительно экспортные операции, Госторг имеет 3 конторы: Техногосторг, Разноимпорт и Восточную контору, занимающиеся импортной работой; при чем Техническая контора и Контора разного импорта носят исключительно импортный характер.

Восточная контора, задачей которой является развитие работы Республики с Восточными странами, в силу особых условий этой работы, проводит одновременно и экспортные и импортные операции со всеми странами Востока.

Кроме перечисленных Главных контор Госторга, находящихся в Москве, импортные операции проводятся также самостоятельно и семью областными отделениями Госторга: Дальне-восточным, Северо-западным, Северо-кавказским, Северо-беломорским, Московским, Карельским и Уральским.

Темп развития импортных операций Госторга, их направление и самый размер импорта Госторга всецело зависят от хозяйственных условий Союза, а также от организационных моментов, определяющих структуру внешне-торгового оперативного аппарата СССР.

В 1922/23 г. Госторг импортировал товаров на	27,5 млн. руб.
„ 1923/24 „ „ „ „ „	77,4 „ „
„ 1924/25 „ „ „ „ „	174,3 „ „
„ 1925/26 „ „ „ „ „	139,0 „ „
„ 1926/27 „ „ „ „ „	69,0 „ „

Сокращение импортной работы Госторга на протяжении последних двух лет определялось: для 1925/26 г. — затруднениями по хлебоэкспорту, вызвавшему сокращение всесоюзного импортного плана, а для 1926/27 г. — переходом части номенклатуры импортных товаров, до того времени ввозившихся Госторгом, к вновь организованным специальным импортным обществам.

В 1926/27 г. Госторгом было ввезено:	
Жизненных припасов	на 4,6 млн. руб.
Предметов широкого потребления	0,8 „ „
Предметов санитарии и гигиены	0,9 „ „
Промышленного сырья и полуфабрикатов	39,5 „ „
Оборудования и орудий производства	18,9 „ „
Материалов и изделий сел.-хоз. назначения	1,3 „ „

В настоящее время Госторгом ввозятся технические изделия, инструменты, машины, станки, электрооборудование, машины для первичной обработки с.-х. товаров, предметы авто-мото-вело-транспорта, измерители и точные приборы, фото-кино-материалы, медикаменты и физико-химические аппараты, металлы и металлические полуфабрикаты, галантерейное сырье и полуфабрикаты, прядильные материалы, хлопок, шерсть, пряжа, джут, целлюлоза, гарпиус, красители, дубители, эфирные масла, растительное сырье, предметы широкого потребления и жизненные припасы.

По своей структуре импортные операции Госторга приобретают на протяжении последних пяти лет все более и более производственный характер. Промышленное сырье, оборудование и орудия производства составили в 1922/23 г. — 52,2% импорта Госторга, в 1925/26 г. — 79,2%, а в 1926/27 г. — 90,7%, в то время как в общесоюзном импорте те же товары составили 87,9%.

Таким образом, Госторг в своей импортной работе превращается в организацию почти чисто производственного ввоза.

Госторг импортирует товары в плановом порядке за свой счет, а также и по коммиссионным поручениям отдельных организаций, главным образом, промышленных. Рост коммиссионных операций Госторга, составивших в 1926/27 г. — 70,1% от всего импорта Госторга, шел параллельно растущим связям Госторга с промышленностью на основании заключаемых ими генеральных договоров.

Основными странами, в которых производятся закупки Госторгом импортных товаров, являются: Германия, С.-А. Соед. Штаты, Швеция, Англия и Франция, при чем ввоз оборудования и орудий производства, главным образом, происходил из Германии и Швеции, ввоз промышленного сырья и полуфабрикатов из Германии, Финляндии, Восточных стран, С.-А. Соед. Штатов. Ввоз жизненных припасов — из Восточных стран, Норвегии и, частично, Англии. Ввоз предметов широкого потребления из Германии и Китая, предметов санитарии и гигиены — из Германии, а материалов и изделий с.-х. назначения — из С.-А. Соед. Штатов, Германии и Финляндии.

Особенности организации торгового аппарата Госторга, выступающего за границей одновременно и в качестве покупателя и в качестве продавца, создают ему весьма выгодное положение при получении кредитов за границей.

На улучшение условий кредита, получаемого Госторгом при закупке импортных товаров, влияют и самый размер торговых операций Госторга и его роль, как основного органа внешней торговли РСФСР, так как фирмы при представлении кредитов руководятся не только размерами каждой отдельной совершаемой им сделки, но и объемом операций кредитуемой фирмы и ее удельным весом как торговой единицы. Размер товарных кредитов, получаемых Госторгом, зависит, главным образом, от структуры импорта и от размера проводимых закупок.

Наиболее высокие по размеру кредиты получают Госторгом по предметам широкого потребления, санитарии и гигиены, по оборудованию, орудиям производства, а наиболее длительные — по материалам и изделиям с.-х. назначения, оборудованию, орудиям и предметам широкого потребления. В целом на протяжении последних лет размер кредитов, полученных Госторгом по всем его импортным операциям, возрос с 26,6% к закупочной сумме в 1923/24 г. до 65,1% в 1925/26 г. и до 81,5% в 1926/27 г., при среднем сроке кредитов 5,4 месяца в 1923/24 г. и 7,9 месяца в 1926/27 году.

Staatliches Import-Export Handelskontor „Gostorg“ der RSFSR

Das staatliche Import- und Export Handelskontor, welches gewöhnlich zu „Gostorg RSFSR“ abgekürzt wird, ist das wichtigste und bedeutendste operative Organ für den Aussenhandel der USSR. Mit einem Kapital von 60 Millionen Rubel erzielte der Gostorg im Jahre 1926—27 einen Umsatz von 271 Millionen Rubel. Als Export- und Importorganisation, welche Export-Importoperationen in den verschiedensten Zweigen des Aussenhandels der Union tätigt, führt der Gostorg seine Arbeit durch speziell zu diesem Zweck organisierte Handelskontore.

Ausser den 12 Kontoren, welche ausschliesslich Exportoperationen führen, besitzt der Gostorg 3 Kontore: den „Technogostorg“ (Technisches Kontor), „Rasnoimport“ (Importkontor für verschiedene Waren) und das Oestliche Kontor, welche sich mit dem Import beschäftigen, wobei das technische Kontor und das Kontor für verschiedenen Import ausschliesslich Importoperationen führen.

Das Oestliche Kontor, dessen Aufgabe die Entwicklung der Handelsbeziehungen der Republik mit den Ländern des Ostens bildet, führt, infolge der besonderen Bedingungen dieser Arbeit, gleichzeitig sowohl Export wie auch Importoperationen mit allen Ländern des Ostens. Ausser den erwähnten sich in Moskau befindenden Hauptkontoren des Gostorgs, werden Importoperationen auch selbständig von 7 Bezirksfilialen des Gostorgs getätigt und zwar sind es folgende: die Fernöstliche, die Nordwestliche, die Nordkaukasische, die Moskauer, die Karelische, die des Weissen Meeres und des Nordens und die des Urals.

Das Entwicklungstempo der Importoperationen des Gostorgs, dessen Richtung und der Umfang selbst, hängen gänzlich von den wirtschaftlichen Verhältnissen der Union ab, sowie von den organisatorischen Momenten, welche die Struktur des operativen Apparats für den Aussenhandel der USSR bestimmen.

Im Jahre	1922—23	importierte der Gostorg	Waren für	27,5	Mill. Rbl.
" "	1923—24	" " "	" " "	77,4	" "
" "	1924—25	" " "	" " "	174,3	" "
" "	1925—26	" " "	" " "	139,0	" "
" "	1926—27	" " "	" " "	69,0	" "

Der Rückgang der Importarbeit des Gostorgs im Laufe der beiden letzten Jahre wurde durch folgendes verursacht: im Jahre 1925/26 — durch Schwierigkeiten im Getreideexport, welche eine Reduzierung des Gesamtimportplanes der Union verursachten, im Jahre 1926/27 — durch die Uebergabe eines Teils der Nomenklatur der Importwaren, welche bis zu dieser Zeit vom Gostorg eingeführt wurden, an die neuorganisierten speziellen Importgesellschaften.

Im Jahre 1926/27 importierte der Gostorg:

Lebensmittel	für 4,6	Mill. Rbl.
Massenkonsumartikel	0,8	" "
Sanitäts- und hygienische Artikel	0,9	" "
Industrielle Rohstoffe und Halbfabrikate	39,5	" "
Installationen und Werkzeuge	18,9	" "
Materialien und Produkte für landwirtschaftlichen Bedarf	1,3	" "

Gegenwärtig importiert der Gostorg technische Erzeugnisse, Instrumente, Maschinen, Drehbänke, Elektroinstallationen, Maschinen zur primären Verarbeitung

von landwirtschaftlichen Produkten, Automobile, Motorräder und Fahrräder mit Zubehör, Messapparate und Präzisionswerkzeuge, Photo-Kinomaterialien, Medikamente und physisch-chemische Apparate, Metalle und Metallhalbfabrikate, Rohstoffe und Halbfabrikate für Kurzwaren Webstoffe, Baumwolle, Wolle, Garn, Jute, Zellulose, Kolophonium, Farbstoffe, Gerbstoffe, aetherische Oele, Pflanzenrohstoffe, Massenkonsumartikel und Lebensmittel.

Ihrer Struktur nach, gewinnen die Importoperationen des Gostorgs im Laufe der letzten 5 Jahre einen immer mehr produktiven Charakter. Industrielle Rohstoffe, Installationen und Werkzeuge bildeten im Jahre 1922/23—52,2% des Gostorgimports, im Jahre 1925/26—79,2% und im Jahre 1926/27—90,7% desselben, während dieselben Waren im Import der ganzen Union 87,9% betrugten.

Dementsprechend verwandelt sich der Gostorg in seiner Einfuhrfähigkeit in eine Importorganisation zur Befriedigung fast ausschliesslich des industriellen Bedarfes.

Der Gostorg tätigt eine plangemässe Einfuhr von Waren, wie auf eigene Kosten, so auch kommissionsweise für einzelne und zwar hauptsächlich industrielle Organisationen. Die Kommissionsoperationen des Gostorgs, die im Jahre 1926/27—70,1% seines gesamten Imports ausmachten, wuchsen parallel mit der Entwicklung der Beziehungen zwischen dem Gostorg und der Industrie infolge von Generalverträgen, die zwischen denselben geschlossen wurden.

Die Hauptländer, aus welchen der Gostorg Importwaren bezieht, sind Deutschland, die Vereinigten Staaten, Schweden, England und Frankreich, wobei Installationen und Werkzeuge hauptsächlich aus Deutschland und Schweden eingeführt werden. Industrielle Rohstoffe und Halbfabrikate werden aus Deutschland, Finland, den Ländern des Ostens, den Vereinigten Staaten, Lebensmittel dagegen aus den Ländern des Ostens, Norwegen, und teilweise aus England, importiert. Massenkonsumartikel werden aus Deutschland und China eingeführt, Sanitäts- und hygienische Artikel — aus Deutschland, Materialien und Erzeugnisse für landwirtschaftlichen Bedarf — aus den Vereinigten Staaten, Deutschland und Finland.

Infolge von besonderen Eigentümlichkeiten in der Organisation seines Handelsapparats tritt der Gostorg im Auslande gleichzeitig als Käufer und Verkäufer auf, weswegen er sich in einer sehr günstigen Lage bei Kreditgeschäften im Auslande befindet.

Ein günstiger Einfluss auf die Kreditbedingungen, welche der Gostorg bei Ankauf von Importwaren erhält, wird durch den Umfang selbst seiner Handeloperationen und durch seine Rolle als Hauptorgan des Aussenhandels der RSFSR bedingt, da bei Kreditgewährungen die Firmen sich nicht nur nach der Bedeutung eines jeden einzelnen von ihm getätigten Geschäfts richten, sondern dabei den Umfang der Operationen der betreffenden Firma und deren spezifisches Gewicht als Handelseinheit berücksichtigen. Die Höhe der Warenkredite, die dem Gostorg gewährt werden, hängt hauptsächlich von der Struktur des Imports und dem Umfange der durchzuführenden Ankäufe ab.

Dem Umfang nach erhält der Gostorg die grössten Kredite — für Massenkonsumartikel, Sanitäts- und hygienische Artikel, Installationen, Werkzeuge, und die längsten Fristen — für Materialien und Produkte des landwirtschaftlichen Bedarfs, Installationen, Werkzeuge und Massenkonsumartikel.

Im ganzen ist im Laufe der letzten Jahre die Summe der vom Gostorg bei seinen gesamten Importoperationen erhaltenen Kredite gestiegen, und zwar von 26,6% aller Einkäufe im Jahre 1923/24, bis zu 65,1% im Jahre 1925/26, und bis zu 81,5% im Jahre 1926/27, bei einer durchschnittlichen Frist von 5,4 Monaten im Jahre 1923/24 und 7,9 Monaten im Jahre 1926/27.

Le Comptoir Commercial d'Etat pour l'Exportation et l'Importation „Gostorg de RSFSR“

Le Comptoir Commercial d'Etat pour l'Exportation et l'Importation, (abréviation ordinaire „Gostorg de RSFSR“) est la principale et la plus puissante organisation pour le commerce extérieur sur le territoire de l'URSS. Possédant un capital d'environ 60 millions, ses opérations pour l'exercice 1926/27 ont atteint un chiffre de 271 millions. Etant simultanément une organisation d'exportation et d'importation pour les branches les plus diverses du commerce extérieur soviétique, le Gostorg effectue ses opérations par l'intermédiaire de comptoirs spéciaux, créés à cet effet. Outre 12 comptoirs, chargés exclusivement d'opérations d'exportation, le Gostorg possède 3 comptoirs d'importation—le Comptoir Oriental, Rasnoimport (Comptoir pour l'importation de marchandises diverses) et Technogostorg (Comptoir technique), les deux derniers ne menant que des opérations d'importation.

Le Comptoir Oriental, qui a pour tâche de contribuer au développement des transactions de l'URSS avec les pays orientaux ne le borne pas aux opérations d'importation, mais, en raison du caractère spécifique de son activité, mène parallèlement des opérations d'exportation avec tous les pays de l'Orient. Outre les comptoirs principaux, énumérés ci-dessus, et situés à Moscou, 7 filiales régionales du Gostorg—celles d'Extrême-Orient, du Nord-Ouest, du Caucase du Nord, du Nord et de la Mer Blanche, de Moscou, de la Carélie et de l'Oural, prennent également part, mais pour leur propre compte, aux transactions d'importation.

Le rythme de développement des opérations d'importation du Gostorg, leur direction et leur volume même, dépendent complètement des conditions économiques de l'URSS, ainsi que des moments organisateurs, déterminant la structure de l'appareil opératif pour le commerce extérieur de l'URSS.

Le montant des marchandises, importées par le Gostorg s'élève:

Pour l'exercice 1922 — 23 à	27,5	mill. r.
„ „ 1923 — 24 „	77,4	„ „
„ „ 1924 — 25 „	174,3	„ „
„ „ 1925 — 26 „	139	„ „
„ „ 1926 — 27 „	69	„ „

La diminution de l'importation du Gostorg au cours des deux dernières années s'explique pour l'exercice 1925/26 par les difficultés, survenues dans l'exportation des céréales, ce qui suscita une réduction du plan d'importation de l'Union Soviétique, et pour l'exercice 1926/27—par la répartition de certaines branches de marchandises, importées jusque—là par le Gostorg, parmi les sociétés spéciales d'importation, nouvellement créées.

La Gostorg a importé pour l'exercice 1926/27 de

Produits alimentaires	pour	4,6	mill. r.
Articles de grande consommation	„	0,8	„ „
Articles de médecine et d'hygiène	„	0,9	„ „
Matières premières pour l'industrie et produits mi-fabriqués	„	39,5	„ „
Equipement et outillage	„	18,9	„ „
Matériaux et produits agricoles	„	1,3	„ „

Actuellement le Gostorg importe les marchandises suivantes: produits techniques, instruments, machines, établis, installations électrotechniques, ma-

chines pour transformation de produits agricoles, accessoires pour le transport automobile, moteurs, bicyclettes, instruments et appareils de précision, produits photo-cinématographiques, médicaments et appareils physico-chimiques, métaux et produits métallurgiques, matières premières pour la mercerie et articles mi-fabriqués, produits textiles, coton, laine, filasse, jute, cellulose, colophane, matières colorantes, tanin, huiles essentielles, matières premières végétales, articles de grande consommation et produits alimentaires.

La nature des importations du Gostorg pendant les cinq dernières années est caractérisée par une forte augmentation d'articles, destinés à la production. Les matières premières, l'équipement et l'outillage, destinés à l'industrie, ont formé pour l'exercice 1922/23—52,2% de l'importation totale du Gostorg, pour l'exercice 1925/26—79,2% et pour 1926/27—90,7%, tandis que les mêmes produits n'ont formé que 87,9% du montant total de l'importation soviétique.

De cette manière le Gostorg tend à se transformer de plus en plus en une organisation, important presque exclusivement des articles, destinés à la production.

Le Gostorg s'occupe d'importation tant pour son propre compte, qu'en qualité de commissionnaire, pour le compte d'organisations diverses, principalement d'organisations industrielles.

Le chiffre de ces dernières opérations, qui pour 1926/27 s'élève à 70,1% de l'importation totale du Gostorg, augmente parallèlement au développement des rapports de ce dernier avec l'industrie, avec laquelle de nombreux contrats ont été conclus. La première place parmi les pays, sur les marchés desquels le Gostorg fait ses achats, est occupée par l'Allemagne, les Etats-Unis, la Suède, l'Angleterre et la France. L'équipement et l'outillage sont importés principalement de l'Allemagne et de la Suède; les matières premières et les produits mi-fabriqués pour l'industrie—de l'Allemagne, de la Finlande, des pays orientaux et des Etats-Unis; les produits alimentaires—des pays orientaux, de la Norvège et en partie de l'Angleterre, les articles de grande consommation—de l'Allemagne et de la Chine, les articles de médecine et d'hygiène—de l'Allemagne et les matériaux et produits agricoles—des Etats-Unis, de l'Allemagne et de la Finlande.

Le caractère spécifique de l'appareil commercial du Gostorg, qui opère à la fois en qualité d'acheteur et de vendeur sur les marchés étrangers, lui a créé une position des plus favorables pour obtenir des crédits à l'étranger.

Les conditions des crédits, reçus par le Gostorg, lors de ses achats, sont influencées favorablement par le volume de ses opérations et par son rôle d'organe fondamental pour le commerce extérieur de l'URSS. Les maisons commerciales, octroyant des crédits, prennent en considération non seulement l'importance de chaque opération, effectuée pour le moment, mais aussi le volume des opérations de la firme en question et son importance comme unité commerciale. La hauteur des crédits, obtenus par le Gostorg, dépend principalement de la structure de l'importation et de l'importance des achats effectués.

Le Gostorg reçoit les crédits les plus importants, quant à leur chiffre, pour les articles de grande consommation, de médecine et d'hygiène, pour les équipements et outils, et les crédits de la plus longue durée, pour les matériaux et produits agricoles, les équipements et outils et les articles de grande consommation. Le chiffre des crédits, accordés au Gostorg pour le montant total de ses importations au cours des dernières années, s'est élevé de 26,6% de la somme d'achat pour l'exercice 1923/24 jusqu'à 71,5% pour l'exercice 1925/26 et 81,5% pour l'exercice 1926/27, avec une durée moyenne de 5,4 mois pour 1923/24 et—7,9 mois pour 1926/27.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

КОЖИМПОРТ

Развивающаяся с каждым годом торговля Союза ССР с внешним миром выявила целесообразность реконструирования системы импорта и экспорта.

Опыт первых лет работы в этой области подсказал организационные формы этой новой системы, нашедшие свое выражение в соответствующих постановлениях правительства.

Прежде всего реформа затронула целый ряд хозяйственных организаций, которые наряду со своими прямыми функциями занимались также внешнеторговыми операциями, имели за границей свои отделения и представительства и зачастую ограничивали оценку и целесообразность своей заграничной работы лишь с точки зрения узких интересов своей организации.

Значительная часть этих представительств за границей была ликвидирована, а хозяйственные организации, прямыми функциями которых не являлись заграничные операции, были освобождены от этой работы. Одновременно были ликвидированы некоторые заграничные представительства таких хозяйственных организаций, для которых заграничные операции хотя и были прямыми функциями, но самостоятельная деятельность их, в связи с реформой, была признана нецелесообразной.

Разрозненная деятельность всех ликвидированных организаций была реформой сосредоточена в руках вновь созданных специальных акционерных обществ, в которые лэйщиками вошли представители соответствующих отраслей промышленности и торговли.

Одновременно с этим была пересмотрена структура торговых представительств СССР за границей. Были созданы при торгпредствах так называемые спецотделы, которые, находясь в теснейшем контакте с спецобществами в СССР, должны были обеспечить наиболее полное и экономное обслуживание нашего народного хозяйства.

Одним из звеньев в цепи специальных экспортно-импортных обществ явилось организованное в октябре 1926 г. Акционерное общество КОЖИМПОРТ.

Акционерами общества состоят следующие организации, наиболее заинтересованные в обслуживаемой обществом отрасли хозяйства: Народный комиссариат внешней и внутренней торговли СССР, Всероссийский кожевенный синдикат и Госторг РСФСР.

Основной капитал общества Р. 1.000.000.

До создания акционерного общества КОЖИМПОРТ, кожевенная и обувная промышленность Союза ССР обслуживалась в части импорта гл. обр. Всероссийским кожевенным синдикатом, имевшим свои представительства за границей.

С момента организации КОЖИМПОРТА снабжение промышленности полностью перешло к последнему. Функции же заграничных представительств ВКС, вместе с значительной частью аппарата, перешли к спецотделам „Рускожимпорт“ при Торгпредстве СССР в Германии и к акц. о-ву АРКОС.

КОЖИМПОРТ закупает за границей и импортирует в СССР следующие товары: кожевенное сырье (гл. обр. рогатого скота), дубильные экстракты, экзотические дубильные коры и плоды, машины и машинные части исключительно для кожевенного и обувного производств, а также фурнитуру для обуви.

Свои операции общество ведет исключительно на коммиссионных началах.

Реализуя импорт почти всего контингента товаров своей номенклатуры, КОЖИМПОРТ, при наличии в своем аппарате в СССР и аппарате спецотделов за границей высококвалифицированных специалистов, имеет возможность изучать заграничные рынки, следить за ними и использовать их конъюнктуру, вести единую и правильную политику в отношении распределения своих закупок по странам и в отношении цен и кредитов. Концентрация и объем операций позволяют КОЖИМПОРТУ значительно сократить накладные расходы и внести ту четкость в работу, которая абсолютно необходима на столь ответственном участке нашего планового хозяйства.

Истекший год работы Кожимпорта следует считать организационным периодом, на протяжении которого были преодолены значительные организационные трудности.

Мы имеем все основания считать, что уже в следующем году КОЖИМПОРТ вполне оправдает возложенные на него надежды.

Акционерное Общество СЕЛЬХОЗИМПОРТ

До преобразования системы импорта средств с.-х. производства, проведенного в 1926/27 г. — Постановлением СТО СССР от 2/УИ 1926 г. этим делом занимался ряд организаций, как-то: Госторгсис всех республик, смешанные акц. о-ва — Русгерторг, Русавторг и др., с.-х. кооперация в лице республиканских кооперативных центров (Сельскосоюз, Сельский Господарь).

Вышеуказанное Постановление СТО, учитывая недостатки прежней системы импорта, в произведенной реформе остановилось на создании всесоюзного специального органа в лице акц. о-ва СЕЛЬХОЗИМПОРТ, в котором имеются представительства заинтересованных в деле снабжения сельского хозяйства средствами с.-х. производства Наркоматов — НКЗемов союзных республик, НКТорга СССР и ВСНХ СССР.

В результате произведенной реформы, СЕЛЬХОЗИМПОРТ должен заменить работу госторгов всех республик и их местных отделений, а также смешанных акционерных обществ и др. организаций в области импорта предметов по следующей номенклатуре, утвержденной НКТоргом СССР:

1. Почвообрабатывающие орудия (плуги, бороны, культиваторы, луговые орудия).
2. Мелиоративные машины и инструменты (кочевальные, кочкорезы, экскаваторы и др).

3. Зерноочистительные машины (триеры, сортировки, зерноочистительные установки и пр.), за исключением зерноочистительных установок крупного калибра, являющихся дополнительным оборудованием мельниц некрестянского типа и элеваторов.

4. Посевные машины (сеялки: хлебные, травяные, луговые, туковые, картофелесажалки и пр.).

5. Уборочные машины (косы, косилки, жатки, сноповязалки, конные грабли, картофелекапатели, почильные аппараты и пр.).

6. Сноповязальный шпагат.

7. Машины по обработке урожая (молотилки простые, сложные, специальные, клеверотерки и пр.).

8. Машины по подготовке кормов (соломорезки, жмыходробилки, корнерезки и пр.).

9. Запасные части к разным с.-х. машинам, включая и запасные части с.-х. машиностроения.

10. Сепараторы и молочный инвентарь.

11. Садово-огородный и пр. мелкий с.-х. инвентарь (как-то: вилы, лопаты, мотыги).

12. Инвентарь по пчеловодству.

13. Птицеводный инвентарь.

14. Шелковая гребня и с.-х. инвентарь для шелководства.

15. Машины и материалы по хлопководству, за исключением машин, относящихся к переработке хлопка.

16. Тракторы, локомобили на колесах и мелкие с.-х. двигатели для нужд сельского хозяйства.

17. Тракторные прицепные орудия.

18. Запасные части к тракторам.

19. Оборудование ремонтных с.-х. и тракторных мастерских, материалы и инструменты к ним.

20. Машины и оборудование по консервированию и сушке плодов и овощей, производимых крестьянскими хозяйствами.

21. Машины и оборудование по переработке молока (маслодельные заводы) и по сыроварению, а также оборудование лабораторий для испытания молока.

22. Машины и оборудование по первичной переработке льна и конопли.

23. Винодельческий инвентарь (винные пресса, разливочные машины, укупорочные машины и пр.) за исклю-

чением оборудования винокуренных и винодельческих заводов подвального хозяйства.

24. Дождевальные машины.

25. Машины и оборудование крестьянских мельниц.

26. Зерносушилки.

27. Оборудование беконного производства для совхозов.

28. Машины и оборудование по крахмало-паточному производству хозяйств крестьянского типа.

29. Машины по масложировому производству хозяйств крестьянского типа.

30. Инвентарь по рыбководству и рыболовству.

31. Разные семена (полевые, луговые, огородные, садовые, цветочные, посадочные материалы).

32. Разного рода удобрения.

33. Средства борьбы с вредителями в сельском хозяйстве.

34. Приспособление для ветеринарных надобностей.

35. Аппараты по борьбе с вредителями.

36. Всякого рода с.-х. животные и предметы ухода за ними.

37. Приборы и инструменты для землеустройства.

38. Приборы и инструменты для с.-х. физических и химических анализов (почвы, семян, кормов).

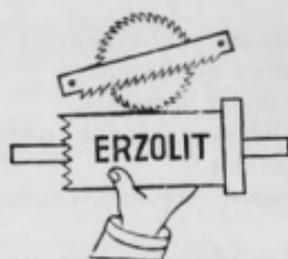
39. Оборудование опытных метеорологических станций.

После произведенной реформы импорта средств с.-х. производства в настоящее время работают две системы: государственная — Всесоюзное акц. о-во СЕЛЬХОЗИМПОРТ и кооперативная в лице республиканских кооперативных центров — Сельскосоюз по РСФСР и Сельский Господарь по УССР.

В настоящее время

СЕЛЬХОЗИМПОРТ

в своей оперативной работе прочно связан со всей системой государственных организаций по снабжению средствами с.-х. производства и с промышленностью с.-х. машиностроения.



ERZOLITWERKE RUDOLF ALTENA REMSCHIED-HASTEN (Rheinpreußen)

Телеграфный адрес: Erzolitwerk / Телефон: 1863

*

Наиболее крупный специальный завод
Германии по производству комплектных пильных
цилиндров, стальных лезвий из лучшей специальной
высококачественной стали марки „Эрцолит“

*

Специальный завод по производству
лесопильных рам и круглых пил из тигельной стали,
горизонтальных круглых пил русского образца,
вогнутых пил и первоклассных скобильных ножей

*

*Требуйте всегда
изделия марки „Эрцолит“, гарантирующей высшее
качество и способность резки*

*

Лучшие отзывы!

18220

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

Industrie-Ofenbau Stahl & Co.

G. m. b. H.

Hamburg - Wandsbek.

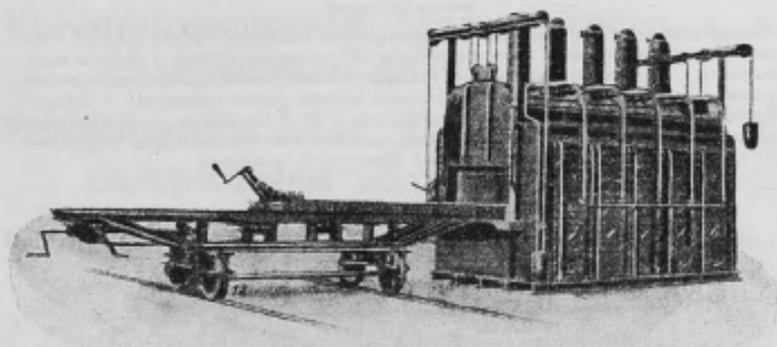
Печи для отжига, закалочные и цементировочные.
Ковочные печи, плавильные печи.
Закалочные печи с соляной и свинцовой ванной и т. д.

Автоматически работающие печи (германск. патент).

Полное оборудование закалочных цехов.
Ковочные установки и оборудование для горячей штамповки.

Полные печные установки для производства рессор.

Специальные печи для железнодорожных мастерских и т. д. и т. д.



Печи для отжига, а также закалочные и цементировочные печи для отопления нефтью при низком давлении, соединенные с нашим патентованным автоматическим загрузочным приспособлением, дают возможность значительной экономии горючего и заработной платы.

Все печи конструируются нами согласно принципа **новейшего** теплового хозяйства.

Бесплатная выработка проектов.

Многочисленные отзывы.

Paul Trützschler & Gey

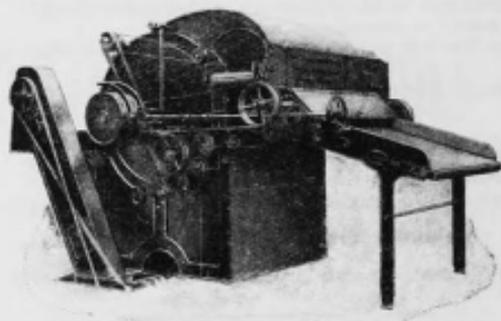
Завод текстильного машиностроения

Основано
в 1888 г.

Crimmitschau (Саксония)

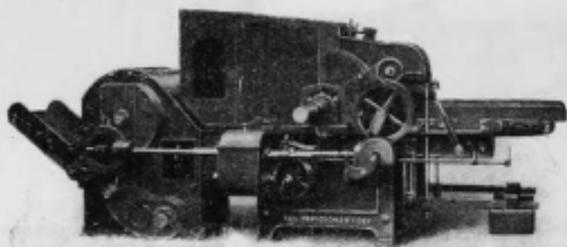
Основано
в 1888 г.

Специальное производство машин для подготовки
и очистки хлопка, а также волчков всякого рода



Виллов со столом

Кипоразрыхлители | Опенеры | Питательные решетки | Питатели | Вертикальные крейтоны | Горизонтальные эксгаустеро-опенеры | Первая трехпальная | Вторая трехпальная | Пневматические хлопкораспределительные установки | Пыльные волчки | Пыльные волчки (трех размеров) | 2-барabanные пыльные волчки | Концевалки от 1 до 8 барабанов | Комбинированные концевалки | Джутовые концевалки | Обстирывающие аппараты системы Тричлер | Точильные суппорты



Пыльный волчок с 5-ступенчатой короской скоростью (герм. патент)

Виллов | Нитеводделители | Выколачивающие волчки | Иссит-машины | Встряхивающие машины | Разрыхлительные волчки с деревянными и стальными планками | Разрыхлительные и мешальные волчки | Очистительные машины для подмети | Вытяжные машины для оптирных концов | Концепциальные машины | Кипные пресса

Планки и отдельные стальные штифты для всевозможных волчков:

18246

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

HERMANN FRISCHER

ХИМИЧЕСКО-ТЕХНИЧЕСКОЕ БЮРО

KÖLN-LINDENTHAL

Строит по
испытанным лучшим конструкциям
установки для производства:

Серной кислоты любой концентрации

Азотной кислоты из аммиака и нитратов

Концентрированной азотной кислоты, с
содержанием до 98% HNO_3

Концентрированной серной кислоты, с
содержанием до 98% H_2SO_4

Соляной кислоты из сульфатных механи-
ческих и ручных печей

Сернистого натрия • Муравьиной кислоты

Уксусной кислоты

Мы гарантируем
производительность сооружаемых нами установок

ТЕЛЕФОН: KÖLN, AMT ULRICH 7379

ACTIEN-GESELLSCHAFT FÜR KOHLENSÄURE - INDUSTRIE

BERLIN NW 6

SCHIFFBAUERDAMM 21

ВЕНТИЛИ

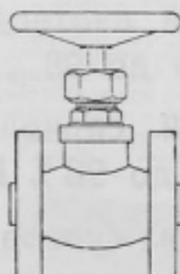
Arbor

для сгущенных и охлажденных газов



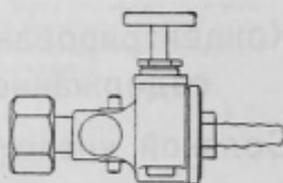
**Баллонные
вентили**

для всех
сгущенных и
охлажденных
газов



**Запорные
вентили**

для любого давления
и любого газа
Пропуск до 25 мм.



**Вентили
для тонкой
регуливки,**

для точной уста-
новки подачи газа
в любом количестве

Жидкая углекислота

высшей чистоты

Стальные баллоны

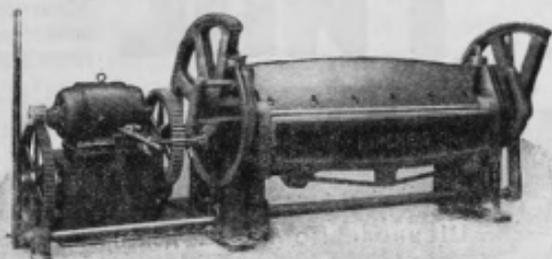
18257

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

ERDMANN KIRCHHEIS

BLECHBEARBEITUNGS-MASCHINENFABRIK

AUE (Erzgeb.) Германия



Мощный загибочный станок для листового железа

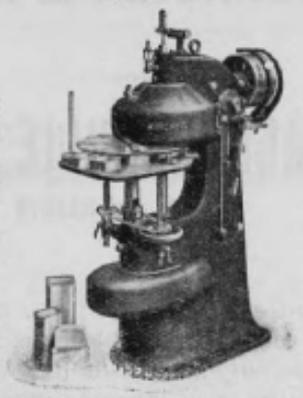
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА:

А Пресса, ножницы, загибочные станки, кругло-сгибальные станки, дыропробивные станки, вытяжные прессы, вплоть до самых больших размеров

Б Паковочные машины для всевозможных жестяных упаковок. Автоматически действующие машины для массового производства, в большом выборе

В Машины и инструменты для жестяников, высшего качества и наивысшей конструкции. — Полное оборудование для штамповален

*
Производство новейших машин для всех видов обработки жести для штамповальных и электротехнических фабрик, для фабрик золотых и серебряных товаров и т. д. для жестяников, медников и других мастеровых и рабочих по металлу



Автомат для закрытия жестяных коробок

*
Производство новейших машин для фабрикации консервных коробок, жестяных банок для керосина, красок и молока, ведер, бидонов и жестяных бочек. Новейшие машины для массового производства

18255

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

**VERKAUFSSTELLE MITTELDEUTSCHER GIPSWERKE G. m. D. H.
NORDHAUSEN a. Harz 28 (ГЕРМАНИЯ)**

Телегр. адрес: Gipsverkauf / Телефон: № 1700, 1701 / Коды: ABC 5 - Рудольф Моосе - Маркони

Поставляет все изделия Гипсовой промышленности Гарца

Гипс для
штукатурных работ
Затирочный гипс
Модельный гипс
Формовочный гипс

ГИПС

Алебастров. модельн. гипс
Перевозочный гипс
Зубообразный гипс
Алебастровый гипс
Гипсы, облепченн. кирпичи

ГИПСОВЫЕ ПЛИТЫ



Потолочные плиты „Süba“ / Плиты „Cocolith“
Шенкельные плиты для промежуточных стен

Мраморный цемент

Годовая производительность: 410 000 тонн

19001

SCHMIDT, KRANZ & Co.
NORDHÄUSER MASCHINENFABRIK AKT.-GES.
NORDHAUSEN a. Harz

ДОСТАВЛЯЕТ

ГОРНОПРОМЫШЛЕННЫЕ МАШИНЫ

В ЛУЧШЕМ ИСПОЛНЕНИИ

Шахтные подъемные машины, ворота шахтных подъемников, подъемные клетки, приборы для подъемных клеток, воздушные подмости, канатные шайбы, машины для прогонки штолень, трясущиеся корыта

18204

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

РЕКЛАМНЫЕ ПЕРЕВОДНЫЕ КАРТИНКИ

применяемые с успехом промышленностью
и иными предприятиями

В частности:

СПЕЦИАЛЬНОЕ ИЗГОТОВЛЕНИЕ
ФИРМЕННЫХ НАДПИСЕЙ, ТОРГОВЫХ
ЗНАКОВ и т. п., ПЕРЕВОДНЫЕ ПЛАКАТЫ
предназначенные для выставочных окон,
световой рекламы и пр. по эскизам
фабрики или заказчика

AUGUST JÜTTNER, Saalfeld/S. N. 238 (Герм.)

ФАБРИКА ИЗЯЩНЫХ ПЕРЕВОДНЫХ КАРТИНОК

Корреспонденция на немецком, французском и английском языках

18203

ГЕБР. SALOMON HANNOVER

Тел. адр.: Salomones

Тел. адр.: Salomones

Специальная сортировка для русского рынка
всех сортов тонкого и средней толщины шерстяного тряпья

**Первоклассное очищенное от пыли
и разрезанное тряпье**

Специальности:

Берлина · Тибет
Каммгарн · Шерстянной чулок
всех цветов и всех качеств

18202

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

**HANNOVERSCHE
BAUMWOLL-SPINNEREI und WEBEREI
HANNOVER-LINDEN**

ХЛОПЧАТОБУМАЖНАЯ ТКАЦКАЯ и ПРЯДИЛЬНЯ

*

**ХЛОПЧАТО-
БУМАЖНАЯ ПРЯЖА ВСЕХ
ВИДОВ ДО № 32**

*

18207



Салонные, спальные, столовые и пассажирские вагоны
Трамвайные и узкоколейные вагоны / Подземные и
воздушные вагоны / Почтовые и багажные вагоны
Товарные вагоны любой ширины колеи и любого вида
Холодильные вагоны, вагоны цистерны, самовыгрузители
и всевозможные специальные вагоны, тяговики, омни-
бусные кароссеры, запасные части, перестройка, ремонт.

**HANNOVERSCHE WAGGONFABRIK A.-G.
HANNOVER-LINDEN**

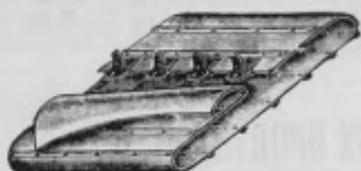
Адрес для телеграмм: Hawa-Hannover

Телефон: Waterloo 44341

18208

Экспликация товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

СНОПОВЯЗАЛЬНЫЕ ПОЛОТНА



Для
всех
систем



FRANZ THUMB ГАМБУРГ

ФАБРИКА
СНОПОВЯЗАЛЬНЫХ ПОЛОТЕН
ОСНОВ. В 1899 Г.

1829

»AGERO«

AKTIENGESELLSCHAFT FÜR ROHSTOFFHANDEL
HAMBURG

Dovenhof 105 :: Адрес для телеграмм: Agefrohandel, Hamburg

Поддерживает непосредственное сношение с
заморскими странами для регулярного ввоза гарпнуса амери-
канского, французского и испанского.

ЭКЗОТИЧЕСКИЕ СМОЛЫ:

Копал всех видов • Дамар всех видов
Акронды, красные и желтые • Мاستика
Сандарак • Кордофан натуральный, очи-
щенный и молотый • Шеллак • Скипидар
американский, французский и испанский
Китайское деревянное масло Ганков
Первоклассное отбеленное пальмовое
масло, жировые кислоты, ворвань.

18210

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

J. WINCKLER · HAMBURG

HANDELSHOF, LANGEREIHE 29

ИМПОРТ ЯПОНСКИХ ПРОДУКТОВ

В ОСОБЕННОСТИ МЕНТОЛА,
МЯТНОГО МАСЛА, АГАР-АГАР,
РАФ. КАМФОРА, РАСТИТЕЛЬ-
НЫЙ ВОСК, ИОД СЫРОЙ,
ИМБИР, ЛООФА И Т. Д., И Т. Д.

АДРЕС ДЛЯ ТЕЛЕГРАММ: WINCKLERIA

18212

„Наш сбор урожая это то, что нам оставили вредители“

Борьба с вредителями оправдавшимися средствами охраняет урожай

Всевозможные мышьяковые средства про-
тив вредителей, пожирающих плоды, фрукты
и виноград (мышьяковый свинец, мышь-
яковый кальций, мышьяковый натр и мышь-
яковистый натр, Швейнфуртовская зелень),
а также мышьяк для технических целей
(для стеклянного, кожевенного производ-
ства и производства свинцовой дроби)

Доставляем всемирноизвестного качества „СИЛЕЗИЯ“

GÜTTLER & CO G. m. · HAMBURG
B. H.

ПОСТАВЩИК ТОРГПРЕДСТВА СССР

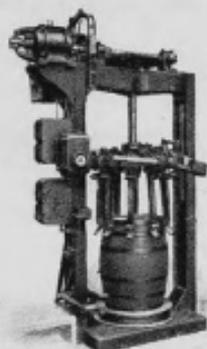
18213

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

BÖTTCHER & GESSNER

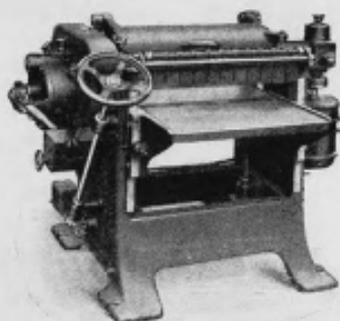
Машиностроительный завод лесопильных и деревооб-
делочных станков и машин для изготовления бочек

ALTONA-BAHRENFELD bei Hamburg



FKa. Машина для набивки железных
обручей с приводом без ремня непо-
средственно от электродвигателя

18215



NBv. Стругательный станок для
досок определенной
толщины



E. OTTO DIETRICH **ROHRLEITUNGSBAU A. - G. / BITTERFELD** **ТРУБОПРОВОДЫ**

высокого, среднего и низкого давления для пара, воды и газа
Бесшовно-сваренные трубопроводы для газового снабжения на расстоянии



Трубы, автогенно-сваренные, клепаные / Котельные работы всякого рода / Постройка резервуаров
18216

Выписка товаров может послезеловать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

СТУПЕНЧАТЫЙ КИРПИЧНЫЙ ПРЕСС „СИСТЕМЫ ГРИЗЕМАННА“ ЯВЛЯЕТСЯ НАИЛУЧШИМ

Таково суждение каждого специалиста, знакомого с преимуществами нашего пресса

Вне всякой конкуренции по производительности при изготовлении тонкостенных дырчатых кирпичей, плоской черепицы, дренажных труб и т. д.

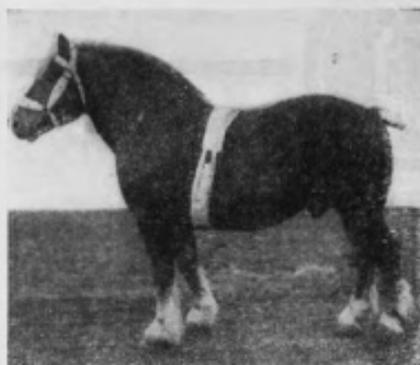
Чрезвычайно прочная и вполне современная конструкция / Исключительно легкий ход! / Высшая надежность в работе! / Шестерни ходят в масле и заключены в кожух, не пропускающий пыли.

Исключительное производство:
GRIESEMANN & Co.
Magdeburg-Neustadt 10a.

Существующая уже 25 лет.

Специальная фабрика по производству новейших машин высшей производительности для кирпичного, гончарного, фаянсового, шамотного и трубного производств, а также по постройке комплектных оборудований кирпич. заводов
Сметы и посещение инженеров бесплатно!

18218



Шведская Арденнская племенная лошадь „ГЕРИОС“

местный сорт свиньи, оксфорддаунских овец и баранов, шропширских овец и баранов, шевиотских овец и баранов, кур, уток, гусей.
БОЛЕЕ ПОДРОБНЫЕ СВЕДЕНИЯ ПО ЗАПРОСАМ.

**АДРЕС: Svenska Avelsdjursexportföreningen
STOCKHOLM**

Шведский Кооперативный Союз по Экспорту Племенных Животных

является всешведским объединением кооперативных союзов по специальным видам племенного животноводства.

ПОСТАВЛЯЕТ

В РАЗЛИЧНЫЕ РАЙОНЫ СССР:
скаковых лошадей, арденнов, северных шведских лошадей, скот голландской расы, красно-белые шведские породы, белый безрогий скот, красный безрогий скот, норкширских свиней,



ШВЕДСКАЯ СЕЛЕКЦИОННАЯ СЕМЕННАЯ СТАНЦИЯ **ВЙБУЛЬСХОЛЬМ**

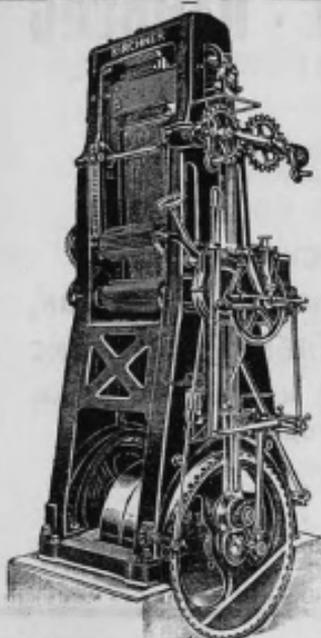
В ЛАНДСКРОНЕ ПОСТАВЛЯЕТ В СССР
ОРИГИНАЛЬНЫЕ СЕМЕНА СОБСТВЕННОЙ
СЕЛЕКЦИИ:

*карпеллодов,
трав,
хлебных злаков,
овощей,
цветов.*

Вся работа Вайбульсхольма ведется ботаниками и агрономами. Научное, культурное и экономическое значение Вайбульсхольма признано **ЕДИНОГЛАСНО** Шведским Парламентом на весенней сессии 1927 г., и Вайбульсхольм из года в год получает государственную субсидию

ПОДРОБНЫЕ СВЕДЕНИЯ С ПЕЧАТНЫМИ ИЗДАНИЯМИ ПО ЗАПРОСАМ В АДРЕС:

WEIBULLS FILIAL, STOCKHOLM



QLD. Новейшая рама высшей производительности

KIRCHNER & Co. A. G. **LEIPZIG O 28**

Крупнейший специаль. завод по производству лесопильных и деревообрабатывающих станков

Производство крупными сериями лесопильных рам, быстроходных строгальных станков, прецизионных круглых пил и т. д., высшей рекордной производительности и технически совершенного исполнения, со всеми новейшими достижениями техники

Прочная устойчивая конструкция

Оборудование комплектов лесопильных заводов, строгальных мастерских, мебельных фабрик и т. д.

Станки Кирхнера известны уже в течение десятилетий в СССР и предпочитают всем другим

18211

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

Экспорт • Оптовая торговля • Импорт

E. POHL & Co.

HAMBURG 39

Gertigstr. 10

Телерр. адр.: Drogenpohl / Коды: A. B. C. 5/6 Ed. — Bentley-Code / Телеф.: Alster 9728

Фармацевтическое сырье и
лекарственные травы • Резиновые смолы
Эфирные масла • Пряности • Москатель-
ное сырье • Японские продукты

18223

AUGUST GÖTZE Nachf. • HAMBURG

ОСНОВ. В 1869 Г.

Непосредственно ввозит:

Гумми-арабик (аравийскую камедь)

-Драгант, -Дамар, -Копал, -Сандарак,

-Акроидес, -Бензое, -Елеми, -Мастикс

Чернильные орешки, Карагенский мох, землю катеха,

Тамаринд, Крушинную ягоду, Куркуме,

экстракты красящего дерева и пр.

По желанию присылаем предложения с образцами

18228

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

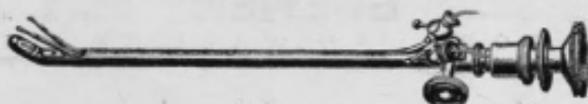


Охраняемый
знак

Original
GEORG WOLF



Тов. знак фирмы
Карл Цейс, Йена



Приборы для исследования мочевых путей:

Цистоскопы, Уретроскопы, Ректоскопы и пр.

Последние новинки:

Оптические приборы для дневного света по Проф. Др. Ринглеб

Возможность кипячения всех частей цистоскопов

ЦИСТОСКОПИЧЕСК. ЛИТОТРИПТОР
22 шар. Ø, по Проф. Др. Е. Иозеф

ЦИСТОСКОП для МАЛЫХ ПУЗЫРЕЙ
по Др. Ганс Гаеблер

ДИЛАТАЦИОННЫЙ-ЦИСТОСКОП по ПРОФ. ДР. Е. ИОЗЕФ
для безкровного удаления мочевых камней

ГЕОРГИЙ ВОЛЬФ О-ВО С **БЕРЛИН Н. В. 6**
ОГР. ОТВ.

КАРЛЬШТРАССЕ 18 / ТЕЛЕГР. АДРЕС: КИСТОЛУПУС

18225

Для производства
лучшей белой эмали, фаянса и фарфора
применяйте только

ОКИСЬ ОЛОВА

гарантированной чистоты, легкости и белоснежности
непревзойдена по
чистоте, легкости и выгодности

*

ПРОИЗВОДСТВО

METALLWERK G. m. b. H.
KÖLN-KALK
(ГЕРМАНИЯ)

18235

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР законов
о монополии внешней торговли

H. zum HINGSTE & Co. **БРЕМЕН**

Почтов. адр.: Postfach 289

Телеграм. адр.: Hingstecc

К О Н Т О Р А : A M W A L L N R. 158/60

ВСЕ СОРТА ПРОБКОВОГО ДЕРЕВА

СООБСТВЕННОЕ ОТДЕЛЕНИЕ В ЛИССАБОНЕ

ПОСТАВЩИК ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА С. С. С. Р. В ГЕРМАНИИ

18238

GUSTAV SEILER · BREMEN **P R A N G E N S T R A S S E 7 6**

ИМПОРТ И ЭКСПОРТ

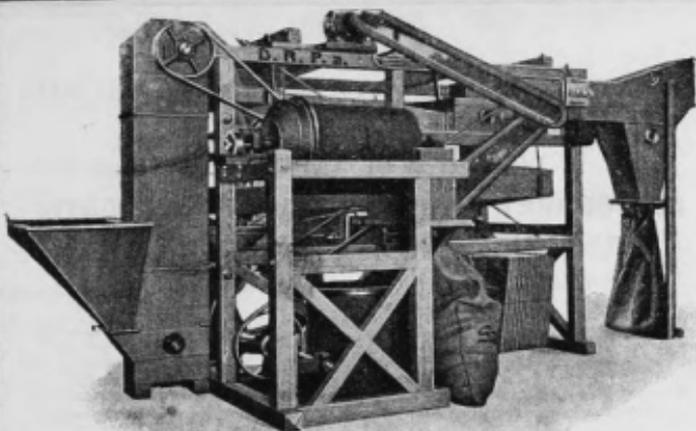
ПРОБКОВОГО ДЕРЕВА

И РОДСТВЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ

ПОСТАВЩИК ТОРГОВОГО
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА С С С Р В ГЕРМАНИИ

18239

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли.



Установка для очистки и сортировки зерна „Мах Eyth“ (Герм. Пат.)
по системе „Saal-Schule“

является наилучшим соединением предварительной очистки, плоского сита и трибра и удовлетворяет требованиям широких кругов потребителей, благодаря низкой конструкции и простому монтажу. Эта установка дает семена исключительной чистоты и okazaл, особенно подходящей для очистки клевера и травяни. семян. Расход энергии чрезвычайно невелик

F. A. SCHULE, G. M. HAMBURG 35, Maschinenfabrik für Mühlen- und Speicherbau

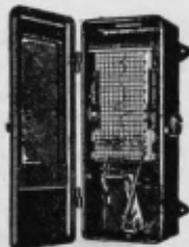
SCHÄFFER & BUDENBERG G. M. H.
MAGDEBURG-BUCKAU

ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ ПРИБОРЫ с регистрирующим приспособлением и без него: манометры, вакуумметры, тагомеры, термометры, пирометры, электрические термометры, термоэлементы, динамометры, тахометры, счетчики оборотов

АРМАТУРА всякого рода для пара высоких давлений, воды, сжатого воздуха, газов, кислот, щелочей, аммиака, нефти, бензина, керосина; из чугуна, стали, меди, латуни, бронзы, свинца, никеля, специальных сплавов и т. п.

НАСОСЫ — Специальность: паровые насосы без маховика системы Фойта, питательные насосы для котлов, воздушные насосы, пульсометры, гидравлические тараны; **ИНЖЕКТОРЫ**

ПАНТА-РЕГУЛЯТОРЫ для регулирования всех величин (давления, температуры, количества, числа оборотов и т. п.)



Все запросы просим направлять по адресу:

SCHÄFFER & BUDENBERG G. m. H. / FILIALE BERLIN,
BERLIN NW 6, SCHIFFBAUERDAMM 15

18304

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

ЗАВОД СПЕЦИАЛЬНЫХ МАШИН
LOUIS BROCKS

LEIPZIG W 31, JAHNSTR. 57

**поставляет все машины и аппараты
для окраски и отделки мехов
лучшего типа и испытанной конструкций**

Поставщик государственных предприятий СССР

Мы охотно представляем отзывы крупнейших и наиболее известных фирм всех стран, занимающихся обработкой пушных товаров

Требуйте подробное предложение, которое Вас ни к чему не обязывает

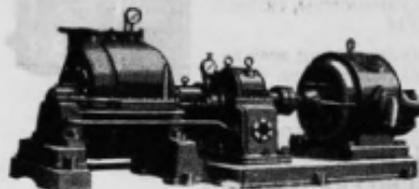
Телеграфный адрес: Brockit Leipzig

18244

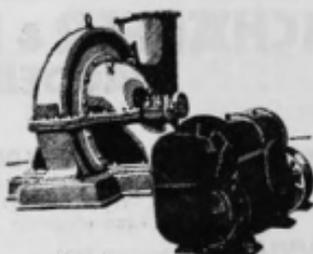
ВОЗДУХОДУВКИ

**Воздуходувки с вращающимися
поршнями и турбо-воздуходувки
для воздуха или газа,
давления или разрежения**

Дали прекрасные результаты на металлургических заводах, железо- и сталелитейных заводах, коксовых заводах, газовых заводах, химических фабриках, стекольных заводах и т. д., далее для пневматических транспортных установок, для генераторного газа, земляного газа и других газов



18229



ЛУЧШИЕ ОТЗЫВЫ
ПРОСПЕКТЫ ВЫСЫЛАЮТСЯ ПО ТРЕБОВАНИЮ

C. H. JAEGER & Co
LEIPZIG-PLAGWITZ
(ГЕРМАНИЯ)

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

HANS G. NISSEN · BERLIN

SPANDAU-SÜDHAFEN

Дизель-моторы / Бензиновые моторы
Газовые двигатели / Паровые машины / Паровые
котлы / Локомобили

Продажа машин по случаю с полной гарантией!

Телегр. адрес: Turbonissen Berlin / Коды: ABC V, Моско, Марнови, Liebers Stand.

THERMANN & KLEINFELD

COSWIG (Anhalt)

ФАБРИКА МЕТАЛЛИЧЕСКИХ И ПРОВОЛОЧНЫХ ТКАНЕЙ

Основана в 1885 г.

поставляет

Ткани для сит

из красной и желтой меди, фосфористой бронзы, никкеля, алюминия, нейзильбера и т. д., сырые и луженные, для:

постройки колодезев, водоснабжения, химической промышленности, машиностроения, пороховых и крахмальных заводов, азбестовых фабрик, фабрик искусственного шелка, фабрик красок, бумажных фабрик, целлулозных заводов, а также всякого рода металлические ткани для промышленных целей

18250

К. Э. РЕПЕР, ГАМБУРГ 8

поставляет как специальность:

шеллак, асфальт, копал, даммара, сандарак, гумми-арабик, трагант, ирландский мох, агар-агар, катеху, кошениль, чернильн. орешки, ладон

и другие москательные товары

C. E. ROEPER, HAMBURG 8

18250

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

BODEN & HAAS BREMEN

ИМПОРТ ХЛОПКА

ТЕЛЕГРАФНЫЙ АДРЕС: BODENAC

18231

S. L. SOHN & SOHN БРЕМЕН

Основ. в 1852 г.

Основ. в 1852 г.

Телегр. адрес: Cohnsohn Bremen

И М П О Р Т
ХЛОПОК
Э К С П О Р Т

Поручения на посредничество по срочным сделкам на
Бремен и иностранные рынки исполняются
аккуратно и добросовестно

18235

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

HERM. HEINE / BREMEN

ИМПОРТ ПРОБКОВОГО ДЕРЕВА

всякого рода

Пробковое дерево Refugo. Пробковые отбросы, а также все продукты обработки пробкового дерева

Исключительное право продажи первоклассных португальских сортов пробкового дерева, в частности известной марки



Поставщик Торгового Представительства СССР в Германии

ГЕРМ. ХЕЙНЕ / БРЕМЕН

18297

O. HEROLD & CO G. M. / BREMEN

POSTFACH 178

ОСНОВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ: ESTABELECIMENTOS HEROLD LDA., LISSABON

ОСНОВАНО В 1791 Г.

ПРОБКОВОЕ ДЕРЕВО

O. ГЕРОЛЬД и Ко. (О-ВО с ОГР. ОТВ.) / БРЕМЕН

ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК 178

РЕГУЛЯРНО ПОСТАВЛЯЛ ПРОБКОВОЕ ДЕРЕВО ТОРГОВОМУ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВУ СССР В ГЕРМАНИИ ДЛЯ
ЦЕНТРОПРОБИЗОЛЯ (ЛЕНИНГРАД)

18301

Нынешка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли



**NORDDEUTSCHE WOLLKÄMMEREI
& KAMMGARNSPINNEREI
BREMEN**



ТЕЛЕГРАФНЫЙ АДРЕС: KAMMGARN BREMEN

Собственные фабрики: Delmenhorst, Altona-Bahrenfeld, Chemnitz-Kappel, Dresden, Eisenach, Fulda, Glücksbrunn, Hainichen i. Sa., Hamburg, Langensalza, Leipzig-Plagwitz, Mühlhausen (Thür.), Nowawes, Wernshausen, Wilhelmsburg

Фабрикаты:

Прядильные: Все сорта белой, цветной и меланжевой шерстяной пряжи. Для шерстепрядильни, трикотажной, ручного и машинного вязания, всевозможная пряжа фантази, спорт, вязальная, двойная крутая пряжа-зефир

Побочное производство: Шерстяной жир (очищенный и неочищенный) для технических и фармацевтических целей

1x348

CARL ED. MEYER / BREMEN
DOMSHOF 26"

Пробковое дерево
Пробковые отбросы
Пробковый лом

Представитель фирмы
HENRY BUCKNALL & SONS LTD.

Марки: HB&S, JLW

С 1923 года регулярно поставлял пробковое дерево Торговому Представительству С. С. С. Р. в Германии для Центропробкозла (Ленинград)

1x350

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о новополих внешней торговли

ШПУЛЬНЫЕ МАШИНЫ

RUDOLPH VOIGT • MASCHINENFABRIK
СЕМНИЦА (САКСОН)

ОСНОВАНО
В 1861 Г.

ОСНОВАНО
В 1861 Г.

КРУПНЕЙШИЙ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЗАВОД ШПУЛЬНЫХ МАШИН



Всевозможные шпульные машины для ткацких, прядильных и крутильных фабрик и производства ниток. Тростильные машины, палильные машины. Шпульные машины для производства кабелей. Шпульные машины для искусственного шелка

18256

W. BUSCHBAUM & Co.

ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД, ГАННОВЕР

поставляет экономичные и надежные
автомобильные ПРИЦЕПКИ и кузова

всех типов

для любого специального назначения

КУЗОВА, оборудованные для жилья

ЦИСТЕРНЫ

ОПРОКИДЫ-

ВАЮЩИЕСЯ ПРИЦЕПКИ и КУЗОВА

18230

Выписка товаров может доследовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли



RUDOLF FLUME

DAS HAUS DES UHRMACHERS
BERLIN C19, WALLSTR.11/12



Крупнейшее и самое мощное предприятие по поставке:
часовой фурнитуры, инструментов для часовщиков и всякого
рода изделий, необходимых для часовых дел мастеров

Только первоклассное качество. Дешевые цены.
Связи со специалистами часового дела во всех частях света.
Поставщик Торгового Представительства СССР в Германии

Скорая поставка, благодаря огромным складам

Собственные фабрики 300 служащих

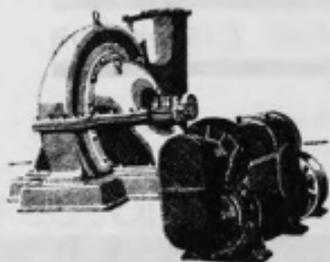
18247

ВОЗДУХОДУВКИ

Воздуходувки с вращающимися поршнями и турбинные воздуходувки для воздуха или газа на давление и разрежение

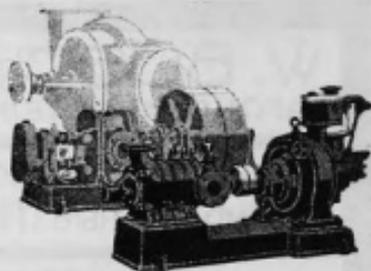
Наибольшая надежность в работе
Экономный расход энергии

Многие специальные модели для химической промышленности



18228

Просим читать и наши объявления в томах IV и IX



НАСОСЫ

Турбинные насосы до наибольших подач. Отлично испытаны как насосы для питания котлов

Насосы с вращающимися поршнями, без вентиляей, особенно и для густых жидкостей

C. H. JAEGER & Co.
LEIPZIG - PLAGWITZ
(ГЕРМАНИЯ)

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующего в СССР права о монополии внешней торговли

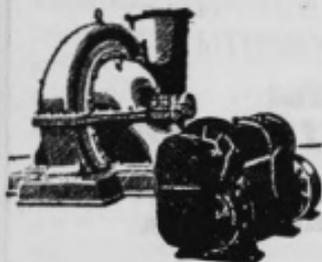
Турбинные насосы Егера

с горизонтальным или вертикальным валом, в работе на давления до 1390 метр.

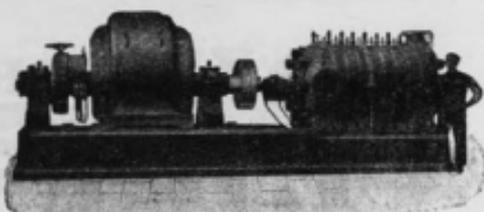
Насосы для водоснабжения

Насосы для питания котлов

Наилучшие отзывы!



18277



Воздуходувки Егера

Воздуходувки с вращающимися поршнями и турбинные воздуходувки для воздуха или газа, на давление и разрежение

Для подачи дутья в чугуно-литейных и сталелитейных заводах, и при домнах и т. д. Для газа в коксовальн. и газовых заводах, генераторах, химических заводах и т. д.

C. H. JAEGER & Co.
LEIPZIG-PLAGWITZ
(ГЕРМАНИЯ)

**TEXANISCHE
BAUMWOLLGESELLSCHAFT m. b. H.
BREMEN**

Телефон:
Domshelde 26155

Телеграфн. адрес:
„Texanische“

ЖЛОПОК

DAPE, WILLIAMS & Co.
NEW ORLEANS u. WACO, TEXAS
MEMBERS: NEW ORLEANS COTTON EXCHANGE

18273

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли



Фабрика спиральных сверл,
инструментов и машин, Акш.О-80
Берлин - Мариенфельде.

Спиральные сверла

из инструментальной и быстроременной стали

РАЗВЕРТКИ / ФРЕЗЕРЫ
НАРЕЗНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

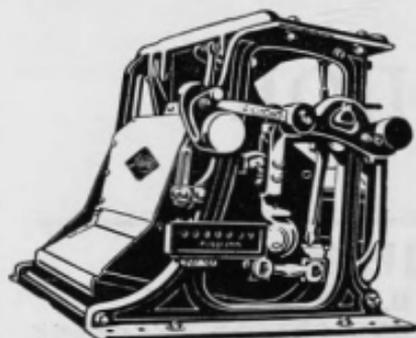
**ИНСТРУМЕНТЫ
ДЛЯ ПАРОВОЗОСТРОЕНИЯ**

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ СВЕРЛА ДЛЯ
АЛЮМИНИЯ, МЕДИ, МРАМОРА И Т. Д.**

18221

LIBRAWERK G. m. b. H. GLIESMARODE-BRAUNSCHWEIG E. S.

**Патентованные автоматические регистриру-
ющие и всыпающие в мешки весы „ЛИБРА“**



для:

мельниц, силосов,
зернохранилищ, маслостоловых и
винокурных заводов, крахмаль-
ных заводов, цементных заводов,
химических заводов, заведений
для пережигания извести, заводов
искусственных удобрений, сахар-
ных и рафинадных заводов
и т. д., и т. д.

**Угольные весы для
контроля котельного угля**

Корреспонденция на русском языке!

18278

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

MASCHINENFABRIK
A. HOGENFORST · LEIPZIG

известна во всем мире как старейшая и наиболее производительная фабрика, строящая новейшие машины для **полиграфической промышленности**

Программа производства:

Плоские скоропечатные машины, американки с тарелками или валиками для краски, **перфорировальные машины** для общих и специальных целей, **роликовые линовальные машины** для одностороннего и двухстороннего линования, **бронзироваьн. машины**

Полные машинные оборудования для **стереотипии, гальванопластики, химиграфии.**

Автоматич. точильные станки для ножей. Вспомогательные машины, аппараты и железный материал, а также деревян. принадлежности для наборщиков

18272

FR. W. SELBECK · LEIPZIG W 33
MASCHINENFABRIK FÜR DIE RAUCHWARENINDUSTRIE
Lütznerstr. 92 / Телефон 45487 и 45662 / Телеф. адрес: Selbeck, Leipziglindenau

Наиболее мощный завод по производству машин для всех видов обработки пушного товара

Интересующиеся могут осмотреть все машины в работе в специально оборудованном демонстрационном и опытном зале

Прекрасно обученный персонал с 16-летним практическим опытом

Обращайтесь с запросами: ответы — бесплатно и без всяких обязательств

18258



18258

ALLGEMEINE ROHRLEITUNG

AKTIENGESELLSCHAFT
DÜSSELDORF (ГЕРМАНИЯ)
SCHLIESSFACH 903

поставляет

ТРУБОПРОВОДЫ

для

НАИВЫСШИХ ДАВЛЕНИЙ

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

ALEXANDER SPRUNT & SON Inc.
ROTTERDAM (Голландия) / **WILMINGTON** (Сев. Каролина)
HOUSTON (Техас)

ХЛОПОК

АГЕНТЫ В БРЕМЕНЕ:

Baumwoll-Lagerhäuser Bremen G. m. b. H.

Телерг. адрес: „Baumlager“

Телефон: Domsheide 28468/70

18276

NEUSSER PAPIER-

u.

PERGAMENTPAPIER-FABRIK A.-G.

Основана
в 1878 г.

NEUSS (Rhein)

Основана
в 1878 г.

Старейшая германская фабрика пергаментной бумаги

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:

Отдел I:

Производство настоящей пергаментной бумаги, суррогатно-пергаментной бумаги и заводской чергежной бумаги

Отдел II:

Производство настила для полов марки „Balatum“

Силовая установка фабрики:

Паровая 1000 лощ. сил и электрическая 500 сил

Код: А. З.

18283

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

P PITTLER

НАСТОЯЩИЕ РЕВОЛЬВЕРНЫЕ ТОКАРНЫЕ СТАНКИ ПИТТЛЕР

не превзойдены по конструкции и производительности

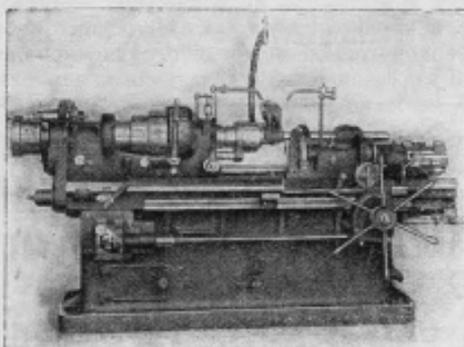
До конца 1926 г. было поставлено около 13500 револьверных станков ПИТТЛЕРА

ДРУГИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ:

Автоматические станки
для фасонной обточки и
винторезные станки

Одношпиндельные авто-
матические револьверные
токарные станки

Самооткрывающиеся вин-
торезные патроны для
нарезки внутренних и
наружных винтов



PITTLER Werkzeugmaschinenfabrik Aktiengesellschaft
LEIPZIG-WAHREN

18270

Машины и аппараты для исследования свеклы

строит в качестве специальности:

Машины для просверливания свеклы,

для исследования семенности свеклы, а равно
и для проб на разрез, с непосредственным
электрическим приводом, с ременным при-
водом, ручным приводом и с комбини-
рованным электрическим приводом

Свекло-набивные аппараты и быстро-
ходные ручные пресса, пресса для раз-
резывания и измельчения свеклы,
машины для выдавливания сегментов
свеклы трением, вальцовочные машины
для превращения свеклы в измель-
ченно — жидкое состояние



Доставка всевозможных
инструментов и комплектных трансмиссий

Машина для просверливания свеклы с не-
посредственным электрическим приводом

GEORG HERING • **MASCHINENFABRIK.**
Früher KEIL & DOLLE
QUEDLINBURG (a. Harz) Германия

18260

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

TH. RAYDT
HAMBURG 8 · Bei den Mühlen 91

Телеграмм. адрес: Raydt Hamburg / Телефон: Roland 4676/82 / Коды: А. В. С. 5h и. 6th Edt., Lieber's Standard, Bentley's Complete Phrase, Carlowitz, Marconi International, Rudolf Mosse и Частный код

ХИМИЧЕСКИЙ ОТДЕЛ

Импорт и экспорт: всевозможных химикалий, масел, жиров, воска, смол и прочего сырья для стекольного, бумажного, кожевенного, резинового, мыловаренного, спичечного, текстильного и свечного производства и аналогичных отраслей промышленности

18274

DEUTSCH-AMERIKANISCHE
BAUMWOLL-IMPORT G.m.b.H. (Dabig)

Телеф.: SA-Sammel-Nr. Domsheide 21101
Nachverbindung 28570

BREMEN

Телеграфный адрес:
Westcolton Bremen

BAUMWOLLBÖRSE, ZIMMER 515-522

Х Л О П О К
АМЕРИКАНСКИХ СОРТОВ

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:
Стапельный (основной) хлопок

18267

TH. RAYDT
HAMBURG 8 · Bei den Mühlen 91

Телеграмм. адрес: Raydt Hamburg / Телефон: Roland 4676/82 / Коды: А. В. С. 5h и. 6th Edt., Lieber's Standard, Bentley's Complete Phrase, Carlowitz, Marconi International, Rudolf Mosse и Частный код

ДЖУТОВЫЙ ОТДЕЛ

Импорт и экспорт
индийского, африканского
и китайского
джута

ПЕНЬКОВЫЙ ОТДЕЛ

Импорт и экспорт манильской пеньки,
ново-зеландской пеньки, восточно-африканского, яванского и мексиканского сиззала, кантала, индийской, итальянской, югославской и русской пеньки

18275

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

JOHANN KLATTE jr.

ТЕЛЕГРАФН. АДРЕС: „KLAJO“ **BREMEN** ТЕЛЕФОН: DOMSHEIDE 29082
BAUMWOLLBÖRSE 112a

*

**АМЕРИКАНСКИЙ
ХЛОПОК**

*

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ:
LESSER COTTON CO, ST. LOUIS, MO.
ALBERT J. WOLF CO, Inc., NEW ORLEANS, LA.

18265

**KNOOP & FABARIUS
BREMEN**

ТЕЛЕГРАФНЫЙ АДРЕС: FABARIUS

ХЛОПОК-СЫРЕЦ

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:

ВЫСШИЕ СОРТА АМЕРИКАНСКОГО СТАПЕЛЬНОГО
(ОСНОВНОГО) ТОВАРА

18268

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

P.F. DUJARDIN · DÜSSELDORF 76

поставляет:

все инструменты и аппараты для металлографии и металлографических лабораторий — Металломикроскопы
Макрофотографические аппараты — Полировочные машины — Дилатометры — Приспособления для измерения температуры — Хронографы — Приборы для определения критической точки — Вращательные кофры для ударной пробы — Пресса Бринелля — Электрические лабораторные печи — Газовые печи Мекера и т. д. и т. д.



18234

LENTZ & HIRSCHFELD BREMEN

(ОСНОВАНО В 1897 Г.)

И М П О Р Т

ХЛОПОК — СЫРЕЦ

Э К С П О Р Т

Бюро: Bremen Baumwollbörse 318/24

Телеграфный адрес: Stagfield Bremen — Телефон: Roland 4910/12

18260

Гыиниска товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

RIENIETS & Co ^{G. M.} ^{B. N.} • **BREMEN**

Непосредственный ввоз

**пробкового дерева и
пробковых отбросов**

из Португалии и всех других
стран, экспортирующих пробковое дерево

РИНИЦ и Ко., (О-во с огр.) БРЕМЕН

В течение 1927 г. неоднократно поставлял значительные количества пробкового дерева и пробковых отбросов Торговому Представительству СССР в Германии

18249

HEINEKEN & VOGELSANG BREMEN

ИМПОРТ ХЛОПКА

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:
СТАПЕЛЬНЫЙ (ОСНОВНОЙ) ХЛОПОК**

**ТЕЛЕГРАФНЫЙ АДРЕС: HEIVOGEL BREMEN
ПОЧТОВЫЙ АДРЕС: POSTFACH 328**

18266

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

OTTO von PRITTWITZ

ТЕЛЕГРАФН. АДРЕС:
CHLOPOK

BREMEN

ТЕЛЕГРАФН. АДРЕС:
CHLOPOK

ХЛОПОК

Представитель
американских,
египетских,
английских
погрузчиков

Срочные сделки
в
Бремене,
Нью-Йорке,
Ливерпуле

Закупка
Классирование
для
торговцев,
прядильщиков

18271

Испытательные приборы Schopper

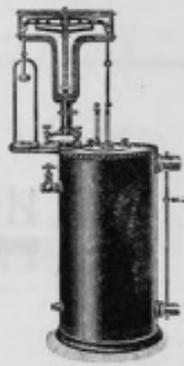


LOUIS SCHOPPER
LEIPZIG

Измеритель проч-
ности на разрыв

соединяют в себе
безусловную точность с
небывалой прочностью
конструкции и простым
обслуживанием.

Благодаря этому они
одинаково пригодны как
для научных исследо-
ваний, так и для практи-
ческих заводских
испытаний



Измеритель
влажности

LOUIS SCHOPPER · LEIPZIG S 3

BAYERISCHE STR. 77

ФАБРИКА МАШИН ДЛЯ ИСПЫТАНИЯ МАТЕРИАЛОВ, НАУЧНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ ПРИБОРОВ

18245

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

Испытательные машины Schopper для металлов

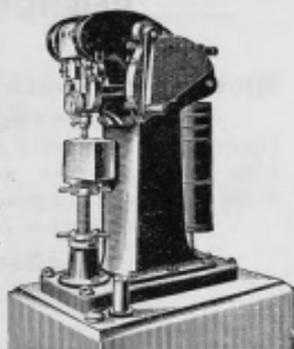


Копер Шарни

Соединяют в себе безусловную точность с необычайной прочностью конструкции и простым обслуживанием.

Благодаря этому они одинаково пригодны как для научных исследований, так и для практических заводских испытаний

*



Пресс Бригеля

LOUIS SCHOPPER · LEIPZIG S 3

BAYERISCHE STR. 77

ФАБРИКА МАШИН ДЛЯ ИСПЫТАНИЯ МАТЕРИАЛОВ, НАУЧНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ ПРИБОРОВ

18245

MASCHINENFABRIK GERMANIA

vorm. J. S. Schwalbe & Sohn

Основано в 1811 г.

CHEMNITZ

Телеграфн. адрес:
Germania Chemnitz

**Полные оборудованя
солодоваренных и пивоваренных
заводов**

**Ледоделательные и холодильные
установки**

всех размеров и для всяких целей

**Паровые машины
новейшей конструкции**

**Паровые котлы
для самых высоких рабочих давлений**

18253

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

PRESS- u. WALZWERK A.-G. REISHOLZ bei Düsseldorf

Цельно-тянутые резервуары для высоких давлений, для всяких целей, как-то:

Пусковые резервуары для дизельмоторов, резервуары высокого давления для химической промышленности и т. д. Водоотделители, трубы высокого давления, звенья котельных корпусов, рубашки для центрифуг и т. д.

Бараны и резервуары,
сваренные водяным газом

Поковни
всякого рода для судостроения и машиностроения

Колесные снаты, бандани, колесные диски

**Цельно-тянутые прецизионные
стальные трубы**

18254

C. H. BERNHARDT, DRESDEN-N. 6. L.

Сущ. с 1862 г.

SPEZIAL-WERKZEUGFABRIK

Alaunstr. 21

Золотая медаль Дрезден 1902 г. — Золотая медаль Нюрнберг 1902 г.
Золотая медаль Гейдельберг 1927 г.



ОДНОСТОРОННИЕ БЕРНГАРДОВСКИЕ КЛУППЫ
для газовой нарезки с регулируемой скоростью нарезки — общепризнанные наилучшие клуппы. Один рабочий лишь одним приемом производит готовую нарезку 4"-трубы

БЕРНГАРДОВСКИЙ СВЕРЛИЛЬНЫЙ ФРЕЗЕР
с подтягиваемыми ножами для труб от 1/2 до 3"

БЕРНГАРДОВСКИЕ УПЛОТНИТЕЛИ РАЗВАЛЬЦОВИИ
надежный инструмент для укрепления фланцев и колец в самом различном исполнении

БЕРНГАРДОВСКИЙ ТРУБОРЕЗ И АППАРАТ
для предварительной фрезеровки для поверхностей и острых концов у труб с нарезкой

Применяются в Германии всеми фирмами по центральному отоплению

Многочисленные отзывы заграничных фирм

18284

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

LOUIS RITZ & CO, HAMBURG 1

MÖNCKEBERGSTRASSE 31

WILBURINE

ВАЗЕЛИН - ВИЛЬБУРИН

Гарантия чистоты без примесей.
Предпочитается всеми специалистами
из-за своего общепризнано
непревзойденного качества

Луи РИТЦ и Ко., Гамбург (Германия)

Единственный импортер на европейском континенте

18281

Pirnaer Schleifsteinwerke G. m. b. H. Pirna (Саксония)

поставляет все требующиеся для
бумажной, картонажной и дре-
весномассной промышленности

**дефибреры из натурального песчаника,
базальтовой лавы и гранита**

18281



**Прецизионные токарные станки с
ходовым винтом и ходов. валиком**

для наиболее трудных условий работы

**Токарные станки
для точных механиков**

с зубчатым перебором и без такового,
с винторезным приспособлением и без такового

**Станки для шлифовки клапанов
и т. д.**

CARL AUERBACH & SOHN
RADEBEUL-DRESDEN (Германия)

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли.

DRESDEN A 24

Maschinenfabrik
und
Eisengiesserei
Основан в 1863 г.



ГЕРМАНИЯ

Телефон: 43315

Телеграфный адрес:
Hoela

**Отделение машин по
переработке бумаги:**

для производства бумаги для
печати, гласе, баритовой,
хромо-бумаги и для художественной
печати, крашеного картона и всех
сортов технической бумаги, как-то:
кальки, светочувствительной бумаги,
далее фотографической бумаги, во-
щанки и парафинистой бумаги, про-
резиненной и лакированной бумаги,
крашен. шелковистой бумаги, креп-
бумаги, клеенки и имитации кожи

18290

**Отдел. машин и форм
для
производства шляп:**

Всевозможные машины для
производства соломенных и
войлочных шляп

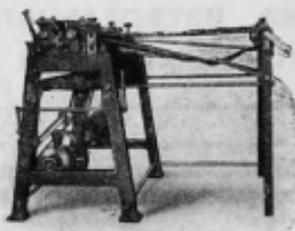
Специальность:

Шляпные пресса

Шляпные формы
из дерева, железа и алюминия
Богатая коллекция образцов

**Dr. HANS MÜLLER
LEIPZIG O 27**

Крупнейшая и наиболее производительная в Европе специальная
фабрика, строящая все машины для обработки и переработки мехов



Специальные конструкции:

бросальные и точильные машины, стригальные машины для
всех целей, щипальные (эпилирующие) машины, выбивальные
машины, щеточные машины, канин-машины, цилиндры для
окраски и отделки мехов, вентиляторы и эксгаустерные
установки, швейные машины и силовые швейные установки,
а также все специальные машины данной отрасли

18341

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

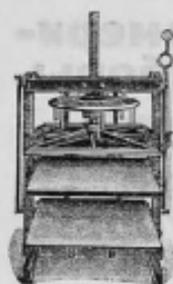


Челноки, шпульки, иголки, запасные части и принадлежности для швейных машин всех марок и систем

Крупнейшее и старейшее предприятие данной отрасли в Европе. Около 1200 рабочих и служащих. Основано в 1868 г. Только первоклассное качество и высшая прецизионность выполнения. Экспорт во все страны мира. Поставка только оптовикам

Nähmaschinen-Teile-Aktien-Gesellschaft
Dresden-N. 23 — Koetzschenbroda

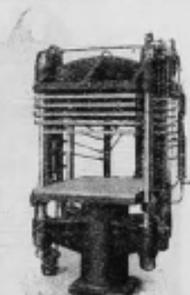
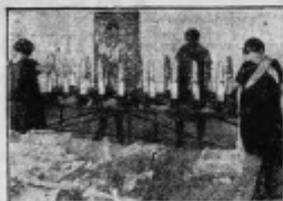
18217



для
чулок, перчаток
и трикотажных
изделий с паровым и электрическим отоплением



**Полные
аппретурные установки**



Гидравлические и ручные шпindelные пресса

SCHULZE & KÜHN · LIMBACH (Sa.)

ТЕЛЕФОН: 446

ТЕЛЕГР. АДР.: ESKA

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

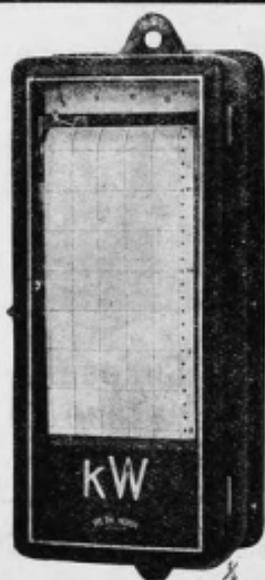
ГАРТМАН И БРАУН АКЦ. О-ВО

ФРАНКФУРТ НА МАЙНЕ * ГЕРМАНИЯ

ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ
ПРИБОРЫ



HARTMANN & BRAUN A.-G. FRANKFURTA.M.
БЕРЛИНСКАЯ КОНТОРА
BERLIN-W 9. KOTHENERSTRASSE 44



Электрич. измери- тельные приборы,

указывающие и записывающие

маленькие электромоторы

до $\frac{1}{2}$ лощ. силы

тахометры

(ИЗМЕРИТЕЛИ СКОРОСТИ),

указывающие и записывающие, также для
электрической передачи (указание и запись
на расстоянии) для заводского контроля
силовых и рабочих машин, а также для
самолетов, моторных лодок и автомобилей

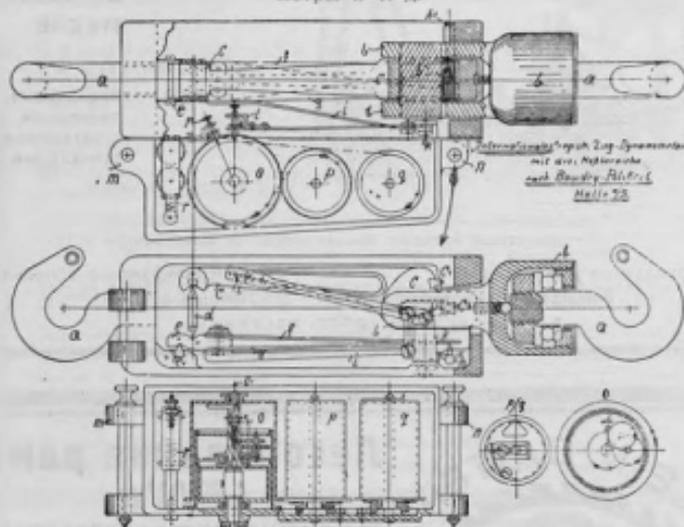
Dr. TH. HORN / LEIPZIG W 34

18287

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

Динамометры всякого рода, с регистрирующим механизмом или же с указателем,

для тяги и кривошипа, в особенности по системе весов. Динамометры для давления и вращения. Водяные вихревые тормоза. Ленточные тормоза с водяным охлаждением и без охлаждения. Динамометры для измерения давления и упругости зубцов, прогиба стеблей на поле, а также машины для калибрования, профилографы, планиметры, секундомеры с остановом с зацеплением и контактные часы, тахометры и хронометры и т. д.



Новейшие аппараты и устройства для семеноводства и растениеводства

Аппараты для исследования почвы, аппараты для исследования и сортировки зерна, стебельные динамометры, аппараты для обработки свеклы, рефрактометры, поляриметры и т. д., аппараты и камеры для всхожести, протравочные и сушильные установки, молотилки, сортировки, посадочные машины и все прочие орудия специально для семеноводства.

Аппараты для текстильной промышленности и животноводства

Краниографы и измерительные клуппы. Микродинамометры для волоса и волокна. Точные измерители толщины волоса. Шерстомеры для химической обработки под микроскопом. Весы для стрижки овечьей шерсти. Пружинные весы для определения удельного веса. Аналитические весы. Рулетки для обмера скота. Наборы инструментов. Лупы. Специальные микроскопы и т. д. Весы для волокна и хлопка и т. д.

PAUL POLIKEIT · HALLE (Saale) Deutschland
INSTITUT FÜR FEINMECHANIK

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

CARL WEHLING · LEIPZIG W 33

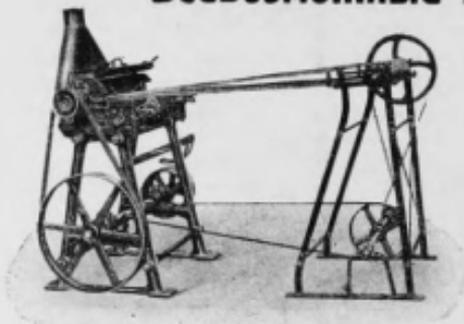
Основано в 1907 г.

DEMMEINGSTRASSE 4

Осн. яно в 1917 г.

MASCHINENFABRIK FÜR DIE RAUCHWARENINDUSTRIE

Всевозможные машины



для
**отделки,
окраски и
обработки
мехов**

В ЧАСТНОСТИ:

бросильные,
точильные,
стригальные,
щипальные

и друг. машины

Специальный каталог высылается по требованию

Первоклассные конструкции

Первоклассное исполнение

Высшая производительность!

Лучшие отзывы!

ТЕЛЕГРАФН. АДРЕС: PELZMAWE

18241



Лесопильная рама LEIN'a

высокой производительности

Суклоп-Supra

с переключ. двойной подачей
для постоянной массовой резки

Многократно запатентована в СССР

Быстроходные тележки Lein'a
с автоматическим освобождением леса

Подвод и отвод тележки и т. д.

Автоматич. устройства Lein'a

для транспорта леса в лесопилках
для механизации рабочего процесса

Сборный проект 217

Скорость резки свыше 6 метр/сек.
при ходе в 600 мм.

Требуйте сметы и
предложения у фирмы

ГЕБР. LEIN G. M. PIRNA 35 in Sa.

ОСНОВ. В 1885 Г.

СПЕЦИАЛЬНАЯ ФАБРИКА ЛЕСОПИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И УСТАНОВОК ДЛЯ ТРАНСПОРТА ЛЕСА

18282

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

H. Rost & Co., Harburg-Wilhelmsburg 1

Основано в 1848 году

Hamburg: Alter Wall № 62

СТАРЕЙШАЯ СПЕЦИАЛЬНАЯ ФАБРИКА

гуттаперчевых товаров

для всевозможных целей

приводных ремней и транспортерных лент из балаты

для промышленности и сельского хозяйства

18297

Электрические измерительные приборы

Измерительные приборы для распределительных досок, переносные измерительные приборы для фабричных целей и монтажа.

Нормальные и прецизионные измерительные приборы для лабораторий. Записывающие измерительные приборы, зачерчивание кривых в прямолинейных координатах.

Трансформаторы тока и напряжения, соответствующие требованиям Союза Герм. Электротехников.

Измерительные приборы для теплотехники

Термометры с электрическими сопротивлениями для измерения на расстоянии, пирометры, измерители влажности на расстоянии, об'еммеры и манометры по принципу кольцевых весов для установки на месте действия, а также с электропередатчиком для присоединения к отсчетному приспособлению и к прибору для многократной записи на любом расстоянии.

Полные теплотехнические измерительные установки любого размера. Датчики пирометры. Пирометры для измерения температуры со звукоуслухание.



ГАРТМАН и БРАУН АКЦ. О-ВО ФРАНКФУРТ на МАЙН — ГЕРМАНИЯ

HARTMANN & BRAUN A.-G., FRANKFURT a. M.

БЕРЛИНСКАЯ КОНТОРА: BERLIN W 9, KÖTHENER STRASSE 44

18289

HERM. HOLM • HAMBURG 1

MÖNCKEBERGSTR. 13

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПЕРВОКЛАССНЫХ ЛИСТОПРОКАТНЫХ ЗАВОДОВ

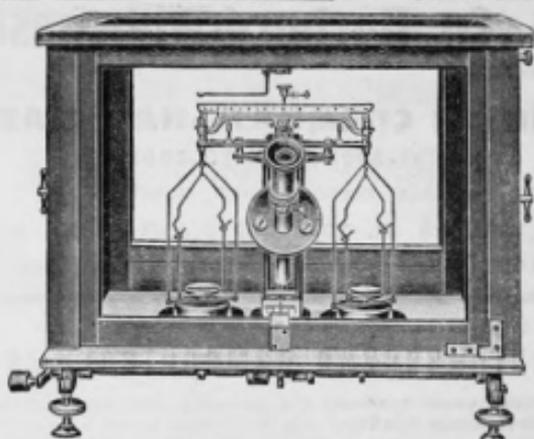
БЕЛАЯ ЖЕСТЬ

всех форматов толщиной от 0,1 до 1 миллиметра

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:

белая жесть для консервных коробок толщиной от 0,22 до 0,32 миллиметра

Выпуска товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли



PAUL BUNGE · HAMBURG 23

Год основания: 1866

OTTOSTRASSE 13

Год основания: 1866

КОНСТРУКЦИОННОЕ БЮРО ПО НАУЧНЫМ ВЕСАМ

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:
физические, аналитические,
микрохимические

ВЕСЫ

периодические и аperiodические с
воздушным тушителем колебаний

ВЫСШЕЕ СОВЕРШЕНСТВО ИЗДЕЛИЙ!

Прейскуранты бесплатно!

18291



Тахометры

(ИЗМЕРИТЕЛИ СКОРОСТИ)

указывающие и записывающие, также для
электрической передачи на расстоянии
(указание и запись на расстоянии) для
заводского контроля силовых и рабочих
машин, а равно для самолетов, моторных
судов и автомобилей

Электрич. измери- тельные приборы

указывающие и записывающие

Малые электромоторы

до $\frac{1}{2}$ лощ. силы

Dr. Th. Horn, Leipzig W 34

18286

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

Шиммель и Ко.

Акционерное общество

Мильтитц близь Лейпцига

Фабрика эфирных масел, эссенций и химических продуктов

Schimmel & Co.

Aktiengesellschaft

Miltitz bei Leipzig

Цветочные масла, естественные
и искусственные пахучие вещества,
мылящие духи и мылящие краски,
эссенции для водок, ликеров, сиропов,
лимонадов и варений, краски
для варений

18301

Wm. F. MALCOLM & Co.

52, LEADENHALL STREET

LONDON E. C. 3

ТЕЛЕГРАФНЫЙ АДРЕС: MALCOLM LONDON

*

**Погрузка
джута, льна и пеньки**

18'95

Выпуск товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил
о монополии внешней торговли

Wilh. H. F. KUHLMANN, HAMBURG 33

STEILSHOPERSTR. 103

**МАСТЕРСКАЯ ПЕРВОКЛАССНЫХ ТОЧНЫХ
ВЕСОВ И РАЗНОВЕСОК**

(Владелец: д-р инж. honoris causa Wilh. H. F. Kuhlmann)

Микро-химические весы по проф. д-ру Фриц ПРЕГЛЬ

*

Весы высшей точности для физических и аналитических целей и для всяких нагрузок

*

Автоматическ. регистрирующие весы для научных целей

*

Сортировочные машины для монетных плиток

18292

MAX CROPP · HAMBURG 1

FERDINANDSTRASSE 5

ТЕЛ. АДР.: CROPPHOLZ-HAMBURG / ТЕЛ.: С.2. BISMARCK 6257, 6258, 6259

Маклер по продаже леса

*

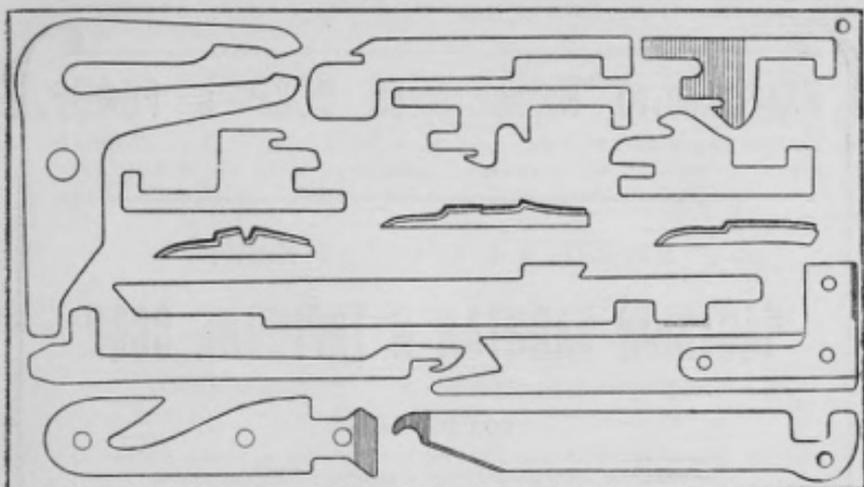
Все сорта заморского леса

для

судостроения, вагоностроения, авиостроения,
мебельной промышленности, фанерного производства и т. д.

18302

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли



1420

OTTO JAEGER · SIEGMAR i. Sa.

СПЕЦИАЛЬНАЯ ФАБРИКА ПЛАТИН ВСЕХ СИСТЕМ / ДЕКЕРА
 ДЛЯ ВСЕХ АВТОМАТИЧЕСКИХ КРУГЛОВЯЗАЛЬНЫХ МАШИН
 ШВИНГИ, НОЖИ ДЛЯ ОВЕРЛОКОВ и т. д., и т. д.

Hahn & Leilich / Chemnitz i. Sa. (Германия) Maschinenfabrik

п р о и з в о д и т :

автоматические ручные ткацкие станки

для самостоятельного изготовления всех тканей для домашнего обихода, начиная с самого тонкого шелка до самого грубого холста для мешков (одноцветные, разноцветные и клетчатые ткани)

Поставляется шириной от 60 до 120 см.



18294

Основные преимущества:

Каждый ребенок может ткать без обучения. Станок работает без особого обслуживания батана, педалей и челнока. Одним только движением рычага вверх и вниз Вы заставляете станок работать автоматически, то есть так, как работает механический ткацкий станок

Поставка:

По желанию: в разобранном, собранном, а также заправленном виде

Выписка товаров может последовать лишь на основании действующих в СССР правил о монополии внешней торговли

Издательство Наркомторгов СССР и РСФСР

Москва, Новая пл., 10, корп. Г, п. 28. Т. 2-96-75. Телегр. адрес: „ТОРГИЗ“
Книжный магазин — Москва, Кузнецкий Мост, 13. Тел. 4-14-64.

ИМЕЮТСЯ В ПРОДАЖЕ КНИГИ:

ЧАСТНЫЙ КАПИТАЛ В ТОРГОВЛЕ СССР

под редакцией и с предисловием Ш. М. ДВОЛАЙЦКОГО

СОДЕРЖАНИЕ:

Капиталы, доходы, расходы и результаты торговой деятельности частных торговых предприятий СССР. Капиталонакопление владельцев частных предприятий.

Книга составлена по материалам нескольких обследований местной торговли, произведенных Наркомторгом СССР, и является ценным вкладом в статистико-экономическую литературу по изучению частно-торгового капитала. Она необходима для всех государственных и кооперативных торговых предприятий и госучреждений, для библиотек, для партийных и общественных организаций, а также для всех лиц, интересующихся экономикой торговли и деятельностью частного капитала.

Стр. 330. Цена 2 руб. 25 коп.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ СОЮЗА ССР за 10 лет

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
под редакцией Д. И. КУТУЗОВА

Краткое содержание:

Политическое и экономическое значение внешней торговли. — Эволюция внешней торговли и ее связь с народным хозяйством. — Хлебэкспорт СССР за 1923 — 1927 гг. — СССР в мировом товарообороте. — Торговые и экономические отношения СССР со странами Востока. — Организационные формы и регулирование внешней торговли. Оперативные органы внешней торговли. — Накладные расходы по экспорту. — Финансирование внешней торговли. — Международная торговая-договорная политика СССР. Правовые основания внешней торговли СССР. — Таможенная политика и таможенное дело. — Транспорт по внешней торговле. — Статистические таблицы.

Стр. 348. Цена 3 руб. 40 коп.

ВНУТРЕННЯЯ ТОРГОВЛЯ СОЮЗА ССР за 10 лет

СБОРНИК СТАТЕЙ
под редакцией Л. Б. ЗАЛКИНДА

Краткое содержание:

Б. Халатов. Система заготовок и распределения в период военного коммунизма. — И. Илущанцев. Торговая сеть СССР. — Г. Попов. Движение цен. — И. Юфман. Капиталы социалистического торгового сектора СССР. — В. Лозинский. Потребление промтоваров за 10 лет. — И. Илущанцев. Движение заготовок с.-х. продуктов и сырья. — С. Ган. Регулирование рынков с.-х. технического сырья. — И. Коптев. Основные моменты и итоги регулирования хлебоборота хлебного рынка. — Л. Залкинд. Проблемы советского товарооборота. — М. Л. Регулирование рынка промтоваров. — Н. Ломанин. Развитие синдикатской системы в СССР. — Е. Дунаевский. Местная государственная торговля. — Е. Дунаевский. Аксиомное общество. — Ильин. Потребительская кооперация. — Дмитриевский. Сельско-хозяйственная кооперация. — Устюжанинов-Соколовский. Частная торговля. — Б. Житомирский. Проблема рационализации товарообращения.

Стр. 296. Цена 3 руб. 10 коп.

ЗАКАЗЫ ВЫПОЛНЯЮТСЯ В СРОЧНОМ ПОРЯДКЕ (НЕ СВЫШЕ 3 ДНЕЙ)
Посылающие деньги вперед при заказе на сумму свыше 3 руб. за пересылку не платят

Цена 3 руб.

Издательство Наркомторга СССР

МОСКВА, Новая пл., 10, корп. Г, пом. 28. Телефон 2-96-75

Телеграфный адрес: „ТОРГИЗ“

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПРИЕМ ПОДПИСКИ:

НА ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

„СОВЕТСКАЯ ТОРГОВЛЯ“

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОРГАН НАРОДНОГО КОМИССАРИАТА ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ
ТОРГОВЛИ СССР И ТОРГПРЕДСТВ СССР ЗА ГРАНИЦЕЙ

Ответственный редактор Ш. М. ДВОЛАЙЦКИЙ

Журнал „СОВЕТСКАЯ ТОРГОВЛЯ“ освещает все текущие вопросы регулирования и организации внутреннего и внешнего товарооборота Союза и торговой практики: состояние рынков, движение цен и т. д. Большое внимание уделяется журналом товарообороту районов. Журнал обладает сетью корреспондентов во всех крупнейших торговых центрах Союза.

Экономика зарубежных стран, состояние мировых рынков и вопросы международной торговой политики освещаются специальными корреспондентами из крупнейших центров Западной Европы и Америки.

ПОДПИСНАЯ ЦЕНА: на 12 мес.—18 руб., на 6 мес.—9 руб., на 3 мес.—4 руб. 50 коп. За границу—22 руб. Цена отдельного номера—35 коп.

НА ЖУРНАЛ

„Вопросы Торговли“

ЕЖЕМЕСЯЧНИК, ПОСВЯЩЕННЫЙ ЭКОНОМИКЕ, ПОЛИТИКЕ И ТЕХНИКЕ
ВНЕШНЕЙ, ВНУТРЕННЕЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Под редакцией: А. И. Микояна, Ш. М. Дволайцкого, А. М. Виденчука (ответств. секретарь), А. Б. Залкинда, М. Я. Кауфмана и Д. И. Кутузова

Основной задачей журнала „ВОПРОСЫ ТОРГОВЛИ“ является всестороннее исследование вопросов внешней, внутренней и международной торговли

ПОДПИСНАЯ ЦЕНА: на 1 год—11 руб., на 6 мес.—5 руб. 50 коп., за границу—15 руб.

Для заграничных подписчиков, выписывающих в один адрес не менее 10 экз. в виду экономии на пересылке, установлена льготная цена—11 руб. за каждый экземпляр

Цена отдельного номера 1 руб.

НОВЫЕ КНИГИ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Сборник под редакцией проф. М. Н. Соболева

Исторический обзор внешней торговой политики России, СССР, Германии, Франции, САСШ и Англии.

Стр. 360.

Цена 4 руб. 65 коп.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ СОЮЗА ССР ЗА 10 ЛЕТ

Сборник материалов под редакцией Д. И. Кутузова

Стр. 343.

Цена 3 руб. 40 коп.

Заказы и подписку направлять ИЗДАТЕЛЬСТВУ НАРКОМТОРГА СССР и РСФСР — Москва, Центр, Новая пл., 10, пом. 28.

Заказы выполняются в срочном порядке (не свыше 3 дней)

Посылающие деньги вперед при заказе на сумму свыше 3 руб. за пересылку не платят