

Общая часть

Леонид Борисович КРАСИН

(15 июля 1870 г. — 24 ноября 1926 г.)

Первое издание «Энциклопедии» открывалось статьей Л. Б. Красина. Первая статья нового издания Энциклопедии должна быть, по мысли ее Редакции, посвящена памяти организатора советского экспорта, творца и вдохновителя монополии внешней торговли, который вместе с тем был одним из величайших деятелей нашей революции и одним из наиболее близких сподвижников В. И. Ленина по созданию и организации партии большевиков и по строительству советского государства.

Жизнь Л. Б. Красина так ярка и богата событиями, что в этом очерке можно дать лишь основные факты¹⁾.

Леонид Борисович родился 15 июля 1870 г. в гор. Кургане, Тобольск. губ. Его отец был чиновником, мать — крестьянского происхождения, оба коренные сибиряки. Отцовского заработка еле хватало на содержание многочисленной семьи и обучение пяти детей, из которых Л. Б. был старшим. Здоровый, крепкий, жизнерадостный от природы, Л. Б. вырос в исключительно здоровой домашней обстановке, соединявшей полную свободу развития для детей с заботливым руководством со стороны родителей. И отец, и мать были интеллигентными, демократически настроенными и свобододобивыми людьми. Особенное влияние на духовное развитие Л. Б. оказала его мать, Антонина Григорьевна, широко образованная, типичная русская женщина 60-ых годов.

Интерес к общественной работе проявился у Л. Б. очень рано. Когда он был во втором или третьем классе Тюменского реального училища, под его редакцией издавалась ученическая газета. Все же «революционной заразы» в Тюмени еще не было, и, по свидетельству Л. Б., он вышел в 1887 г. из реального училища «политически нейтральным юношей».

В том же году Л. Б. поступает в Петербургский Технологический Институт и с жадностью продолжает начатое в Тюмени изучение естественных наук, в особенности химии. В этой области он достиг значительных успехов и обратил на себя внимание профессуры Института, противившей ему научную карьеру. Но интерес Л. Б. к науке не ограничивался изучением одной лишь химии и точных

наук. Очень скоро он принялся за основательное изучение общественных наук.

В это время мрачной реакции высшие учебные заведения представляли из себя небольшие оазисы общественной жизни. С увлечением бросился Л. Б. в общественную жизнь Технологического Института, который в этом отношении выделялся среди других высших учебных заведений Петербурга. В 1888 г. Л. Б. впервые принял участие в студенческом движении. В 1889 г. Л. Б., определившийся, как революционный социал-демократ, принял участие в студенческих кружках самообразования и скоро обратил на себя внимание своими выступлениями в защиту марксизма. К концу 1889 г. он вступил в центральную группу студентов с.-д., в которой были М. И. Брусинов, В. С. Голубев, Цивинский и др. Группа видела свою главную задачу не в руководстве студенческими кружками, а в пропаганде революционного марксизма среди рабочих. В начале 1890 г. Л. Б. принял активное участие в студенческом движении, охватившем все высшие учебные заведения. Он был одним из вожаков этого движения в Технологическом Институте. Тут впервые в нем обнаружился талант выдающегося оратора, имевшего огромный успех на студенческих сходках. Он принял участие в обструкции, был арестован и выслан из Петербурга. Обаяние его даровитой и яркой натуры было настолько велико, что сама профессура, против которой он выступал, настояла перед охранным отделением на возвращении Л. Б. в Институт.

С осени 1890 г. начинается период наиболее интенсивной работы Л. Б. среди петербургских рабочих. На Обводном Канале он усиленно вел пропагандистскую работу в большом кружке ткачей, возглавлявшемся известным рабочим, Федором Афанасьевым, который в 1905 г. был убит черносотенцами в Иваново-Вознесенске. В этом первом кружке на Обводном Канале он принял кличку «Никитич», которая с тех пор осталась за ним в его подпольной работе. За первым кружком последовали другие, и вскоре Л. Б. стал наиболее активным и популярным пропагандистом среди революционных петербургских рабочих того времени. Одновременно Л. Б. проявлял кипучую деятельность и в разных других областях. Он принял деятельное участие в организации стачки 1890 г.

¹⁾ В основу легли материалы, собранные «Кружком друзей Л. Б. Красина», основанным после его смерти при Истнаге ЦК ВКП (б).

в Петербургском порту, с успехом стремясь придать ей политический характер. Он редактирует и издает вместе с М. И. Брусневым первую рабочую газету, работает над усовершенствованием техники печатания, вводит впервые циклопиль вместо гектографа, добывает для организации средства и т. д. Вместе с тем он неутомимо продолжает выступать на всяких собраниях в защиту марксистских взглядов. На одном вечере в Технологическом Институте он вступает в спор с «самим» Н. К. Михайловским, а на собрании, устроенном на частной квартире, где в защиту марксизма впервые выступил публично П. Б. Струве, Л. Б. изобличает его в непоследовательности и невыдержанности в связи с значением, которое Струве отводил тогда террору. Активное участие принял Л. Б. также и в организационной работе среди рабочих, когда с конца 1890 г. стал практически проводиться в жизнь лозунг «Освобождение рабочих может быть делом только самих рабочих». Рабочие кружки стали перестраиваться таким образом, что организация их находилась в руках самих рабочих, и все кружки объединялись центральным рабочим кружком. Упомянутая выше центральная студенческая группа пропагандистов входила в общую организацию и посылала своего делегата в центральный рабочий кружок.

Весной 1891 г. возникла идея демонстрировать на каком-нибудь выступлении наличие новой рабочей организации. Сперва с.-д. группа организовала и послала рабочую делегацию с адресом к больному писателю Н. В. Шелгунову, пользовавшемуся популярностью среди передовых рабочих. Одновременно была послана и делегация студентов с участием Л. Б., который произвел сильное впечатление на больного писателя, написавшего под этим впечатлением в «Русской Мысли» о нарождающемся новом типе русской молодежи, залого будущего России.

Когда в апреле 1891 г. Н. В. Шелгунов умер, рабочая организация решила устроить на его похороны смотр своим силам. Несколько видных рабочих, участвовавших в похоронной процессии, вылившейся во внушительную рабочую манифестацию, а также Л. Б., принявший участие в этой демонстрации, были арестованы и высланы из Петербурга. С.-д. движение в Петербурге потерпело на этой демонстрации значительный организационный ущерб, но политически оно выиграло и окрепло. Вобщем с.-д. организация М. И. Бруснева и Л. Б. Красина сыграла громадную роль в истории партии, послужив основой для «Союза Борьбы за Освобождение Рабочего Класа», который вскоре после этого организовал в Петербурге В. И. Ленин.

Вынужденный перерыв в с.-д. работе Л. Б. решил использовать, чтобы покончить с воинской повинностью. Он направился с этой целью в Нижний-Новгород и поступил там вольноопределяющимся в военно-техническую часть. Еще до Шелгуновской демонстрации в руководящей с.-д. группе Петербурга в 1891 г. было решено распространить работу на Москву и другие города. К моменту высылки Л. Б. группа имела уже свое отделение в Туле, организованное высланными туда за стачку петербургскими рабочими, принадлежавшими к группе. По дороге в Нижний, Л. Б. остановился в Москве и тут от имени Петербургской Группы принял участие в организации московской с.-д. группы.

Лишенный возможности, вследствие своего солдатского положения, вести работу среди нижегородских рабочих, Л. Б. поддерживал регулярную связь с петербургской и московской с.-д. группами. Весной 1892 г. в Москве был арестован М. И. Бруснев и весь его кружок, выданный провокатором Егуквым. В записной книжке Бруснева нашли адрес, записанный рукой Л. Б., и это привело к аресту Л. Б. в Нижнем-Новгороде 6 мая 1892 г. Л. Б. был вскоре перевезен в Москву, в Таганскую тюрьму, где пробыл до конца марта 1893 г. Он очень много читал и работал в тюрьме и всю жизнь с удовольствием вспоминал об этом периоде жизни, давшем ему много новых знаний и укрепившем его мировоззрение. К счастью, жандармы не имели достаточного материала против Л. Б., и, после 11 месяцев одиночного заключения, он был освобожден и под конвоем отправлен в Тулу для окончания военной службы в 12-м пехотном полку. В Туле Л. Б. продолжал работать над своим самообразованием, но среди рабочих работать уже не мог, вследствие режима в полку, отличавшегося своей строгостью. Из Тулы Л. Б. поехал в Крым, где оставался до декабря 1894 г. под гласным надзором полиции.

В августе 1894 г., по случаю приезда Александра III в Ливадию, Л. Б. был выслан из Крыма и уехал в село Калач, Воронежской губ., где получил разрешение поступить, сперва старшим рабочим, а затем и десятником, на Харьковско-Балашовскую жел. дор. За критику проекта инженера — начальника участка, который за взятку хотел поставить станцию Калач поближе к амбарам местного богача, Л. Б. был в декабре 1894 г. уволен со службы Управлением дороги. Едва успел Л. Б. переехать в Воронеж, как в ночь на 1-ое января 1895 г. явившийся околоточный надзиратель объявил ему высочайшее повеление: «Унтер-офицера из вольноопределяющихся Леонида Красина исключить из числа запасных нижних чинов армии и после 3-х месячного тюремного заключения выслать админи-

стративно на 3 года под гласный надзор полиции в один из северо-восточных уездов Вологодской губернии». Это была часть приговора по делу М. И. Бруснева в отношении Л. Б. Красина.

В Воронежском тюремном замке Л. Б. усиленно работал и, между прочим, перевел на русский язык книгу профессора Шульце-Геверница «Крупное производство», которая была издана с предисловием Петра Струве, бывшего тогда еще марксистом. По ходатайству родных Л. Б., ссылка в Яренский уезд, Вологодской губ., была заменена ссылкой в Вост. Сибирь, в Иркутск, где тогда жили его родители. В мае Л. Б. выехал в Иркутск.

В то время в Иркутске было около сотни сыльных народников, народовольцев и народоуправцев, в том числе известные Сергей Ковалик и Марк Натансон. Л. Б. был первым представителем марксизма в Иркутске. По свидетельству тов. Феликса Кона, бывшего в то время в иркутской ссылке, первые же выступления Л. Б. произвели большое впечатление даже на старых представителей народничества. Л. Б. завоевал круг прозелитов марксизма среди иркутской интеллигенции и даже среди иркутских рабочих. Редакция «Восточного Обозрения» вынуждена была дать ему возможность высказаться на страницах газеты. Он написал статью «Судьбы капитализма в Сибири». Это первое марксистское выступление в сибирской печати вызвало многочисленные отклики. По свидетельству т. Ф. Кона, Л. Б. «первый проложил путь» для развития революционного марксизма в Иркутске.

В декабре 1897 г. Л. Б. получил разрешение поступить в Харьковский Технологический Институт для окончания курса. Это было время бурного расцвета студенческого движения. За участие в нем Л. Б. был несколько раз исключаем из Института. Как оказалось впоследствии, директор Института, проф. Зернов, при каждом увольнении Л. Б., записывал его бумаги в письменном столе, ничего не сообщая полиции, и, т. о., Л. Б., при ближайшей амнистии, возвращался в Институт, который он окончил в 1900 г.

В июне 1900 г. Л. Б., по приглашению Р. З. Классона, старого товарища Л. Б. по петербургской работе и участника кружка В. И. Ленина, переехал в Баку на постройку электрической станции «Электросила». Здесь в Баку впервые широко развернулась богатая, яркая и многогранная личность Л. Б. Здесь он получил возможность применить в жизни те значительные знания, которые он приобрел в предшествующий период как в институтах, так и на заводской и ж.-д. практике. Здесь же, в Баку, Л. Б. мог использовать ту основательную марксистскую и революционную подготовку,

которую дала ему его предыдущая работа. Город нефти открыл богатейшее поле для деятельности Л. Б. Он должен был построить большую электрическую станцию, отвечающую последним требованиям тогдашней европейской техники, и при этом — в виду недостатка места — сбросить в море половину Байловской горы, чем было отвоено у моря около 2 десяти новой площади. Л. Б. еще молодым инженером оказался здесь в роли инициатора, конструктора, организатора и исполнителя огромного предприятия. С тех пор за Л. Б. установилось имя крупнейшего инженера-строителя и организатора.

Одновременно с исключительно интенсивной работой по строительству электростанции Л. Б. вел не менее интенсивную революционную с.-д. работу. По свидетельству т. А. С. Енукидзе, Л. Б. очень скоро стал фактическим руководителем Бакинской организации. Он помог объединить отдельные с.-д. группы в Баку в единую, правильно построенную, бакинскую организацию, и связал ее с с.-д. организациями Тифлиса, Кутаиса и Батума, а позже — с рядом других организаций России. Л. Б. удалось также завязать и установить прочную связь с заграницей, с группой «Искра». В городе и на промыслах велась в то время среди рабочих регулярная и интенсивная пропаганда и агитация, подготовившая знаменитую Бакинскую стачку 1903 г., в организации которой Л. Б. принимал самое активное участие. Особенно большую роль сыграли в истории с.-д. партии знаменитые бакинские типографии, в организации которых Л. Б. играл руководящую роль. Эти первые в России большие подпольные типографии не только выпускали прокламации местных организаций, но и регулярно перепечатывали самую «Искру» с матриц, получавшихся из заграницы. Л. Б. проявил себя, как блестящий организатор и исключительный конспиратор. Он умел, как никто другой, использовать все объективные возможности и всех сколько-нибудь подходящих людей для целей партийной организации. В частности, свое положение в деловом мире и связи в «обществе» Л. Б. использовал для добывания нужных для партийной работы средств. Вплоть до 1908 г. он снабжал партию средствами. Многочисленных иностранцев, приезжавших в Баку по делам «Электросил», он использовывал для обеспечения регулярной связи с заграницей. Ни одного провала в заграничных сношениях при нем не было, а знаменитая бакинская типография просуществовала до революции 1905 г., когда она была легально перевезена в Петербург.

После II Съезда РСДРП в 1903 г. Л. Б. был кооптирован в члены Ц. К., где он сразу же примкнул к большевикам.

Летом 1904 г. Л. Б., по рекомендации М. Горького, переехал в Орехово-Зуево, где занялся модернизацией электрической станции при фабрике радикально настроенного Саввы Морозова. Он приобрел влияние на Савву Морозова и подумал от него довольно значительные суммы для финансирования партийной работы. В Орехово-Зуево, находясь под двойным наблюдением местных жандармов и агентов морозовского правления, где главную роль играла мать Саввы Морозова, Л. Б. не принимал непосредственного участия в местной партийной работе, но продолжал активную работу в ЦК партии. В этот период Л. Б. энергично расширял партийную технику и связи с заграничным центром партии. Он организовал известную подпольную типографию в Москве, на Лесной улице, начавшую работу в 1905 г. Он организовал также нелегальные типографии в Кивешме и Нижнем Новгороде, но тут дело кончилось неудачей.

9 (22) января 1905 г. Л. Б. оказался случайно в Петербурге и был свидетелем Кровавого Воскресенья. На следующий день в Москве, в квартире сочувствовавшего партии писателя-инженера Гарина-Михайловского, Л. Б. сделал доклад о 9-ом января перед значительным количеством московских интеллигентов и студентов. Виденное в Петербурге произвело на Л. Б. огромное впечатление. Ему стало ясно, что в стране начинается революция, и что партия должна ориентироваться на нее. Он решил, что в такое время нельзя сидеть в Орехово-Зуево.

В связи с быстрым ростом революционных событий, в феврале 1905 г. в Москве была созвана сессия ЦК. На одно из заседаний, состоявшееся на квартире Леонида Андреева, нагрянула полиция и арестовала весь присутствовавший состав ЦК, вместе с хозяином, за исключением трех отсутствовавших членов ЦК, в том числе Л. Б., который после утреннего заседания должен был поехать в Орехово-Зуево, а когда под'ехал вечером к дому Леонида Андреева, во время заметил облаву и спасся от ареста. После этого Л. Б. вынужден был перейти на нелегальное положение. Он об'ехал лично ряд комитетов партии и проявил громадную энергию, восстанавливая работу, нарушенную провалом ЦК в Москве. Это было время энергичной борьбы В. И. Ленина во главе с Бюро Комитетов Большевистства за созыв III с'езда партии. Л. Б., будучи большевиком со II с'езда партии, занимал в этом вопросе «примиренческую» позицию, которую он сам формулировал следующим образом: «Не скажу, чтобы сама идея партийного с'езда казалась, напр., мне лично в то время непримемлемой, но мы, видя перед собой громадные революционные задачи ближайших месяцев, не

считали целесообразным затрачивать большие средства и время, рискуя поездками через границу десятков людей, для выяснения и разрешения, как нам здесь казалось, несущественных кружковых разногласий в Женеве между т. Лениным и его друзьями, с одной стороны, и между меньшевиками-искровцами и Плехановым, с другой. Ближайшее будущее показало, что мы были неправы, и что целиком был прав тов. Ленин и его сподвижники. Немедленно, как только трем увелешим от провала членам ЦК (Л. Б. Красин, Марк Любимов и Д. С. Пестоловский. — Б. С.) удалось пробраться за границу, и, в особенности, после наших личных разговоров там с Плехановым, Аксельродом, Засулич, Мартовым и др., мы увидели оппортунизм и гипотезу занятой ими позиции и сейчас же без колебаний присоединились к Ленину».

В мае 1905 г. Л. Б. принял участие на III с'езде в Лондоне, где был избран заместителем председателя с'езда. Он выступал с основными докладами на с'езде и вместе с В. И. Лениным провел историческую резолюцию об организации вооруженного восстания и об участии партии во временном революционном правительстве. Выбранный вновь в ЦК, Л. Б. провел короткое время в Женеве, а затем выехал в Россию, где скоро детализовался, поскольку выяснилось, что, при провале ЦК на квартире Леонида Андреева, он непосредственно не был «скомпрометирован». В конце лета 1905 г. Л. Б. обосновался в Петербурге, где в «Обществе 1886 года» получил место заведующего кабельной сетью Петербурга.

После III с'езда начинается период наиболее интенсивной и наиболее продуктивной партийной работы Л. Б. В этот период он был наиболее видным и наиболее активным из руководителей практической работы партии в России. Своей главной задачей после III с'езда он считал подготовку вооруженного восстания. С огромной энергией и вдохновением принялся он за исключительно трудную и ответственную работу по организации боевых дружин и снабжению их всякого рода оружием. Аппаратом для руководства всей этой работой служила Боевая Техническая Группа при ЦК партии, находившаяся под непосредственным руководством Л. Б. Боевая техническая работа не заслоняла, однако, перед Л. Б. других задач партии. Его энергия и безграничная инициатива распространялись также и на все другие области партийной работы.

Осенью 1905 г. Л. Б. принял участие в организации октябрьской большой забастовки. Между прочим, заведя в это время кабельной сетью Петербурга, Л. Б. лично выключил электрическую энергию для всего города, потрузив его в мрак во

время забастовки. А когда образовался Совет Рабочих Депутатов, Л. Б. был выбран в него от рабочих и служащих электрического «О-ва 1886 г.», в котором служил. Л. Б. сразу высказался за поддержку и развитие этой новой формы классовой организации пролетариата. В ЦК он настаивал на том, что большевики должны принять участие в Советах и стремиться завоевать в них большинство.

Относился скептически к возмещенным 17 октября реформам и продолжая подготовку к вооруженному восстанию, Л. Б. выступил энергично за бойкот I Государственной Думы. Но вместе с тем он стоял за максимальное использование открывшихся легальных возможностей. Совместно с А. М. Горьким он основал первую большую легальную партийную газету «Новая Жизнь». Одновременно он вместе с В. И. Лениным предостерегал от свертывания нелегального аппарата партии. Организовав большую легальную типографию, в которую товарищи привезли и установили также историческую машину из бакинской подпольной типографии, Л. Б. не закрывал нелегальной типографии в Петербурге. По приезде В. И. Ленина в октябре 1905 г., Л. Б. стал его ближайшим соратником. Это было время величайшего размаха партийной деятельности Л. Б. На нем лежала колоссальная работа. В его руках фактически находилось все организационное руководство партией.

Наступившая в конце 1905 г. реакция не застала врасплох Л. Б. Руководимый им нелегальный аппарат был прекрасно организован и боепособен. Энергичная подготовка к вооруженному восстанию продолжалась. Неудача Московского восстания, в поддержке которого Л. Б. проявил исключительную энергию и изобретательность, не стала в очереди для, а лишь усилила и углубила дело боевой подготовки партии. Для всех стала ясной дальнейшая недопустимость кустарных методов подготовки восстания. Техника партии явно отставала от объективных возможностей. Нужны были громадные средства и массовая заготовка оружия.

В деле добывания средств для партии, имевших громадное значение для сколько-нибудь широкой постановки подпольной работы, изобретательность и энергия Л. Б. поистине не знали пределов. Но как раз к концу 1905 г. добывание денег для партии сильно затруднилось. Ситуовавшие ранние представители прогрессивной буржуазии один за другим прекращали поддержку партии, которая открыто готовила восстание и подвергала все более резкой критике позицию всех либеральных и других революционных партий. Между тем, рабочие требовали оружия. Тогда, движимый революционной необходимостью, Л. Б. со

смелой решимостью вступил на путь конфискации средств у врага. Интересы партии и революции были для него высшим законом. Кутаисская и Тифлисская экспроприация отделений Государственного банка были организованы и выполнены легендарным смельчаком, известным членом партии, тов. Камо, под непосредственным руководством Л. Б. Красина, действовавшего с согласия В. И. Ленина.

На большие затруднения наталкивалось дело вооружения рабочих. Оно началось сейчас же после 9-го января. Организованная вскоре после этого Боевая Техническая Группа и отдельные комитеты партии скупали и собирали, где могли, оружие в России, а также посылали людей для закупки оружия за границей, гл. обр. в Льеже (Бельгия). Несмотря на всю изобретательность и энергию Л. Б., эти кустарные методы снабжения партии оружием не могли, однако, удовлетворить спроса рабочих на оружие. Появились, с одной стороны, планы замены оружия бомбами, изготовление которых можно было организовать в собственных лабораториях и мастерских, а, с другой, — планы массового нелегального импорта оружия в Россию. Л. Б. организовал при Боевой Технической Группе особую организацию из высоко-квалифицированных химиков. В Финляндии, при содействии финских активистов, которые шли на это дело, благодаря личному влиянию Л. Б., была организована фабрикация бомб, и производились первые опыты.

Менее удачным было выполнение плана Л. Б. массового получения оружия из-за границы. Организацию этого дела он поручил, вскоре после московского восстания, тов. М. М. Литвинову. В Льеже было закуплено несколько десятков тысяч винтовок и значительное количество автоматических револьверов. Все это оружие было погружено на паровую яхту в болгарском порту Варне, куда было доставлено сухим путем из Бельгии. Дело было блестяще организовано т. Литвиновым при содействии македонских революционеров, но, к несчастью, вследствие запоздалого получения денег от нового ЦК, выбранного на Стокгольмском съезде партии, яхта могла отплыть из Варны только в декабре, когда на Черном море господствует бурная погода. Легкую яхту с оружием скоро выбросило на румынский остров, недалеко от устья Дуная, и все оружие попало в руки румынской полиции. Так, благодаря несчастному случаю, кончилась неудачей эта, широко задуманная Л. Б., попытка массовой доставки оружия в Россию.

Работе военной организации партии Л. Б. посвящал особое внимание. В под-

готовке Свеаборгского восстания он принял самое активное участие.

Деятельность Л. Б. в 1905—1908 гг. была чрезвычайно богата событиями. К сожалению, многие из них недостаточно освещены в литературе, другие так и остались неизвестными. Особенно это относится к работе Л. Б. по подготовке вооруженного восстания. Сам он писал мало, хотя прекрасно владел пером, а его сотрудники по этому делу были не литераторы, а практики, из которых некоторые погибли, а оставшиеся не любят писать... Организовавшийся после смерти Л. Б. при Истпарте ЦК ВКП(б) с целью собрания и издания материалов о его деятельности «Кружок друзей Л. Б. Красина» сумел восстановить сравнительно лишь незначительное количество фактов из работы Л. Б. в этот важный период, а от некоторых из наиболее близких соратников Л. Б. совсем не удалось получить каких-либо воспоминаний...

На партийных съездах 1906—1907 гг. в Стокгольме и Лондоне Л. Б. принимал активное участие и был вновь избран в члены ЦК. За все время пребывания В. И. Ленина в Петербурге и Финляндии Л. Б. был его ближайшим сотрудником и советником. Они часто встречались и обсуждали важнейшие дела. В. И. поручал часто Л. Б. важные политические переговоры с представителями других фракций и партий. Когда в 1907 году реакция и репрессии усилились, Л. Б. настоял на отъезде В. И. и других литераторов партии за границу. 1 мая 1907 г. Л. Б. был арестован в Москве вместе с тов. А. И. Рыковым при случайной облаве в квартире одного адвоката. Л. Б. удалось уговорить жандармов, что он приехал в Москву по служебным делам, и лишь случайно очутился на квартире, где его и арестовали. Через 17 дней Л. Б. освободили, но с тех пор полиция усиленно следила за ним, производя у него обыски. Работать Л. Б. становилось все труднее и труднее. В марте 1908 г. жандармы вновь арестовали Л. Б. вместе с членом Боевой Технической Группы Ю. А. Грожаком на даче в Финляндии, в Куоккалла, где жила семья Л. Б., и, не найдя ничего подозрительного, отправили их в Выборгскую тюрьму. Из оброненных при аресте слов одного из жандармов было видно, что на этот раз они знали, с кем имели дело. С тем большим основанием и энергией принимались предания Л. Б. боевики из Технической Группы во главе с А. М. Игнатьевым за организацию побега Л. Б. Благодаря несчастной случайности, побег не удался, и один из боевиков, сигнализировавший с Л. Б., едва спасся, отстрелившись и ранив двух полицейских. Несмотря на шум, который эта история наделала, друзьям Л. Б. все же удалось спасти его из тюрьмы.

Дело в том, что петербургские жандармы немедленно, после ареста Л. Б., потребовали его выдачи у финских властей, которые, согласно финляндских законов, отвечали, что выдадут его лишь на основании постановления петербургских судебных установлений. Процедура затянулась. Этим воспользовались друзья Л. Б., настоявшие через крупные родственные связи А. М. Игнатьева среди русской администрации в Финляндии на освобождении Л. Б. через 1 месяц после ареста на том основании, что финляндские законы не допускали ареста сроком выше месяца без предъявления формального обвинения. По освобождении Л. Б. направился в Гельсингфорс, а оттуда, пользуясь партийными явками, переправился за границу.

Этим моментом начинается новый этап в жизни Л. Б. В своей автобиографии Л. Б., говоря о новых условиях партийной работы, создавшихся после победы реакции в России, отмечает, что он лично попал в несколько особенное положение. До этого времени его работа протекала как в нелегальной, так и в легальной областях. Провал и бегство из России делали продолжение этой работы, по крайней мере на ближайший период, невозможным. Перейти в годы реакции и упадка движения на нелегальное положение и заняться подпольной работой партийного профессионала казалось ему нецелесообразным. В. И. Ленин настоятельно советовал в то время Л. Б. переехать в Париж и стать партийным литератором. Но Л. Б. не считал себя пригодным для литературной работы. Он был прежде всего человек практического дела. После долгих колебаний, после нескольких поездок в Париж для переговоров с В. И. Лениным, Л. Б. наконец решил сделать «перепрыжку» в своей партийной работе и использовать свое невольное пребывание за границей для того, чтобы поработать в области техники и запастись новыми знаниями, новым опытом. Он обосновался в Берлине, где получил место младшего инженера в крупнейшем электротехническом предприятии. Наступили годы тяжелого труда. Помимо работы в предприятии, Л. Б. был вынужден подрабатывать на стороне переводами для прокормления семьи из 6-ти человек.

В Берлине в то время большевистской группы и регулярной партийной работы не было. Л. Б. продолжал оказывать отдельные услуги партии, но связь его с товарищами в Париже и в России «уже в силу внешних причин слабея», а с 1909 г., говорит Л. Б. в своей автобиографии, к этому «присоединились некоторые особые обстоятельства, вынудившие мой, оказавшийся по тому довольно долговременным, отход от непосредственной партийной работы».

Особенное внимание Л. Б. посвящал во время своего пребывания в Германии изучению германского рабочего движения.

На технической работе в Берлине Л. Б. оставался до 1912 г. За это время он сделал в области техники большие успехи и завоевал себе имя выдающегося инженера. Этим объясняется и предложение фирмы, в которой он работал, перевести его на должность заведующего ее московским отделением. Фирма выхлопотала у царских властей разрешение Л. Б. въезда и работы в России. Т. о., в начале 1912 г., Л. Б. переехал в Москву. Здесь он, не возвращаясь к партийной и общественной деятельности, целиком ушел в свою служебную работу. В конце 1913 г. он был переведен в Петербург на должность директора русского отдела, а позже и директора всех русских предприятий той же германской фирмы.

С первых дней Февральской революции Л. Б. вновь вернулся к политической деятельности. Вместе с А. М. Горьким он принял участие в организации газеты «Новая Жизнь». В апреле-мае 1917 г., по инициативе т. А. С. Енукидзе и в его присутствии, состоялись две встречи Л. Б. с В. И. Лениным, продолжавшиеся каждая по несколько часов. Эти беседы устранили многие из тех недоразумений, которые накопились между старыми соратниками со времени разломки 1909 г., и привели к договоренности в ряде важнейших вопросов; однако, к полному единомыслию и к возврату Л. Б. к партийной работе они еще не привели. Л. Б. считал тогда преждевременным немедленный захват власти и опасался, что, в результате военной разрухи и расстройств хозяйства и всей жизни в стране, такой захват может привести лишь к анархии. Исходя из этих опасений, он встретил Октябрьский переворот с большими сомнениями и остался сперва в стороне, в роли критика-друга. Это продолжалось, однако, не долго. Отношение к перевороту на местах скоро убедило его, что он ошибался. Честно признав свою ошибку, Л. Б. поспешил сделать из этого все выводы.

Уже в декабре 1917 г., по зову Л. Д. Троцкого, Л. Б. отправляется в Брест-Литовск и принимает участие в переговорах о мире. Летом 1918 г. он ведет с германским правительством переговоры о заключении т. н. «Дополнительного соглашения» к Брест-Литовскому мирному договору. Полную, достойную его нагрузку Л. Б. получает, однако, лишь после заключения упомянутого Берлинского «Дополнительного соглашения», когда, по предложению В. И. Ленина, на него, в августе

1918 г., возлагается руководство Чрезвычайной Комиссией по снабжению Красной Армии. В исключительно трудных условиях всеобщей разрухи и развала промышленности, пришлось Л. Б. налаживать снабжение Красной Армии, борющейся на разных фронтах. Л. Б. проявил на этой ответственной работе необычайную энергию, знания и размах.

В ноябре 1918 г. Л. Б., оставаясь Чрезкомснабом, был назначен Наркомом Торговли и Промышленности и членом Совета Обороны, в котором тогда сосредоточивалась наиболее интенсивная работа по военному, хозяйственному и политическому руководству обороной страны. К этим ответственным постам прибавилось в марте 1919 г. назначение Наркомом Путей Сообщения и, одновременно, по должности Наркоммути, членом Реввоенсовета Республики. Это был момент наибольшего размаха советской работы Л. Б. В это время он был одним из ближайших советников В. И. Ленина по вопросам хозяйства, обороны и строительства Советских Республик. Работа по НКПС была в то время особенно трудна и ответственна. Л. Б. вложил в нее много энергии, знаний и инициативы, но не успел добиться восстановления транспорта, поскольку в НКПС ему пришлось работать недолго.

В октябре 1919 г. Л. Б. вместе с т. М. М. Литвиновым поручается ведение мирных переговоров с Эстонией, происходивших на конференции в Пескове, а в декабре 1919 г. Л. Б. возглавляет делегацию, которой было поручено подписать мирный договор с Эстонией. В начале 1920 г. наматывается перелом в отношении западных держав к Советскому Правительству. На очередь дня стал вопрос о возобновлении торговых и политических отношений с Западом, и Советское Правительство решило послать за границу авторитетную делегацию для переговоров. Выбор В. И. Ленина и ЦК партии пал на Л. Б. Красина. Он был назначен председателем делегации, в которую, кроме него, входили т. т. Литвинов и Ногин. В виду политической невозможности придать делегации формально-правительственный характер, она получила полномочия от Правления Центросоюза и выехала 25 марта 1920 г. с номинальной задачей установить торговые отношения между Центросоюзом и западно-европейским торговым миром. Первой остановкой и первой пробой был Стокгольм, где Л. Б., от имени Центросоюза, повел переговоры с синдикатом шведских фирм, образованным для этой цели по указанию шведского правительства. После довольно длительных переговоров договор с этим синдикатом был подписан 14 мая 1920 г. уже в Копенгагене, куда Л. Б. выехал из Стокгольма. Это был по существу первый договор о возобновлении

торговых отношений Советской России с капиталистическим миром. Он носил на себе явные следы торговой блокады: в нем предусмотрены совсем необычные для нормальных торговых отношений условия, вплоть до депонирования золота, в качестве залога за выполнение советским контрагентом взятых на себя обязательств. В Копенгагене к делегации присоединился т. Литвинов и совместно с ним 8 апреля Л. Б. начал переговоры с делегацией Высшего Экономического Совета государств Антанты — все еще от имени Центросоюза. Эта фикция скоро пала. Под давлением рабочего класса и заинтересованных в торговле с Советской Россией кругов буржуазии, Верховный Совет государств Антанты 26-го апреля 1920 г. признал целесообразным открыть переговоры с делегацией Центросоюза о возобновлении торговли с Советской Россией вообще. 30 мая 1920 г. Л. Б. прибыл в Лондон и вступил в переговоры непосредственно с британским правительством. Это событие дало и ряду других государств сильнейший толчок к заязыванию и оформлению отношений с Советской Россией и ускорило заключение мирных договоров со сторонами западных соседей Советского государства. До конца 1920 г. Л. Б. оставался в Лондоне, вел переговоры с правительством Ллойд-Джорджа и работал над организацией фактической торговой связи Советской России с Англией.

Здесь, на практике, Л. Б., по существу впервые, серьезно столкнулся с проблемой организации монополии внешней торговли.

Когда в ноябре 1918 года Л. Б. принял руководство Наркоматом Торговли и Промышленности, последний имел, в сущности, очень мало отношения и к торговле, и к промышленности. Аппарат Комисариата состоял, гл. обр., из остатков аппарата старого М-ва Торговли и Промышленности. Вопросы политики и организации внешней торговли по существу еще не вставали, потому что не было самой внешней торговли. Между тем, потребность в некоторых зарубежных товарах становилась чрезвычайно острой, и со всех сторон авантюристы из разных государств стремились в контрабандном порядке продавать эти товары в Советскую Россию. Чтобы хоть как-нибудь урегулировать создавшееся положение, Наркомат Торговли и Промышленности организовал вдоль сев.-западной границы ряд закупочных пограничных пунктов, на которых агенты Комисариата закупали привозимые с другой стороны наиболее необходимые заграничные товары. По существу это был режим легализованной контрабанды.

С целью изыскания возможностей получения необходимых импортных товаров из Германии, Л. Б. командировал туда

в конце 1919 г. неофициального уполномоченного. Весной 1920 г., после заключения договора с Эстонией, начались некоторые торговые отношения с Западом через эту страну. Все это было, однако, «кустарничеством». Во время переговоров с английским правительством летом 1920 г. необходимость создания единой, централизованной, мощной советской организации внешней торговли встала во всей реальности.

«Передовые» представители западноевропейской буржуазии, особенно английской с Ллойд-Джорджем во главе, потеряв надежду сломить советский строй путем интервенции и блокады, открыто излагали надежды на его мирную постепенную ликвидацию путем возобновления торговых отношений между Советской Россией и капиталистическим Западом. Они рассчитывали на то, что приток заграничных товаров в изголодавшуюся и истощенную страну и внедрение в ней иностранного капитала постепенно приведут к ликвидации советского строя. После провала ими же организованных интервенции и блокады, они построили «теорию», согласно которой только полная изоляция от «цивилизованного мира» сделала возможным сохранение и укрепление советского строя. Прекрасно зная капиталистический мир на практике и обладая большой политической прозорливостью, Л. Б. сразу понял, что проникновение иностранного торгового капитала, при наличии чрезвычайного товарного голода, при отсутствии экспорта и твердой валюты и при всеобщей разрухе, действительно приведет не только к выкачиванию последних ценностей из страны, но и к завоеванию иностранным капиталом руководящих экономических, а в следующей стадии и политических высот, и к организации контр-революции. Чем больше иностранная капиталистическая пресса писала в то время о невозможности организации внешней торговли целой страны на государственной основе, тем яснее становилась для Л. Б. необходимость укрепления монополии внешней торговли путем создания крепких, централизованных советских торговых органов за границей. Эти органы должны были продавать заграничным потребителям советские экспортные товары и покупать у заграничных промышленников необходимые Советским Республикам импортные товары.

1920 г. был по существу первым годом построения советской организации внешней торговли. Тогда были созданы первые заграничные торговые организации в Ревеле, Стокгольме, Лондоне и Берлине. Само собой разумеется, что на первых порах дело это натолкнулось на огромные затруднения вследствие своей новизны, вследствие отсутствия надежного кадра подготовленных работников, а также, ко-

ично, по причине глубоко враждебного отношения со стороны капиталистических деловых кругов и иностранных правительств. В новом аппарате государственной внешней торговли было неизбежно очень много недочетов, но линия его построения и развития была взята правильно. Вот почему, несмотря на все трудности и испытания, он не отмирал с течением времени, как предсказывали враждебные буржуазные круги, а непрерывно рос и укреплялся. Торговля с Англией, Швецией, Германией и Эстонией состояла на первое время лишь из односторонних закупок с расчетом из золотого фонда Республики. Никакого экспорта в это время не было. С одной стороны, речь могла идти в ту пору лишь об относительно незначительных старых товарных запасах, а с другой стороны — экспортная торговля требовала больших правовых гарантий, чем торговля импортная. В 1918 г. посланные за границу несколько пароходов с лесом, льном и другим сырьем были захвачены и конфискованы в иностранных портах в счет претензий капиталистических стран к Советскому Правительству.

Еще до своего отъезда за границу, в начале 1920 г., Л. Б. принял меры для составления первого импортного плана. Он разработал основные положения и дал Наркомату необходимые методологические указания для составления плана. Во всех комиссариатах были созданы особые ячейки, которые прорабатывали все, поступающее от их органов заявки на импортные товары. На основании сводных заявок отдельных ведомств был составлен общий импортный план. Этот первый план имел сугубо производственный характер. Вследствие слабости и неподготовленности аппарата, план этот оказался, однако, слишком «теоретичным», и Л. Б. должен был уже из Лондона вернуть его в Москву для радикальной переработки. Тем не менее этот первый опыт имел принципиальное значение, поскольку уже с этого момента началось построение всей внешней торговли на плановом начале.

Несмотря на то, что блокада Советской России была формально снята Верховным Советом держав Антанты еще в январе 1920 г., торговля Советского Правительства с Западом наталкивалась на ряд тяжелых затруднений правового и фактического характера. Особенно чувствительным было препятствие, известное в истории советской торговли под именем «золотой блокады». Оно заключалось в организованном отказе европейских банков принимать в уплату советское золото по его действительной рыночной стоимости, под тем мнимым предлогом, что принимающий такое золото банк подвергает себя риску претензий со стороны кредиторов России, оспаривающих право Советского Правительства распоряжаться

этим золотом. Много усилий прилагал Л. Б. приложить в борьбе с этой «золотой блокадой». Результатом его долгих переговоров с английским правительством по этому вопросу было согласие последнего на ввоз и продажу английскому банку советского золота... со скидкой 25% с его стоимости. На одном этом затруднении Советское государство потережало несколько десятков миллионов руб., значительная часть которых попала в карманы некоторых английских банкиров и дельцов. Эти элементы, естественно, не были заинтересованы в урегулировании англо-советских торговых отношений и всячески тормозили заключение англо-советского торгового соглашения.

После 9-месячных переговоров Л. Б. удалось, наконец, 16 марта 1921 г. подписать это соглашение. Договор 16 марта сыграл историческую роль в деле организации и укрепления международных связей Советской Республики. При руководящей роли Англии среди капиталистических государств, фактическое признание ею Советского государства повлекло за собою в скором времени признание последнего также и со стороны большинства других европейских государств.

В марте 1921 г. Л. Б. был назначен Полномочным Представителем РСФСР в Англии по совместительству с должностью Наркомвнешторга (11 июня 1920 г. Нар. Ком. Торговли и Промышленности был преобразован в Народный Комисariat Внешней Торговли). До середины 1923 г. Л. Б. делит свое время между Лондоном и Москвой, активно работая над развитием и упрочением отношений с Англией и посвящая свое главное внимание организации внешней торговли и расширению торговых связей с разными странами.

В 1921 г. были организованы советские торговые представительства в ряде других стран и значительно окрепли уже существовавшие заграничные органы НКВТ. Задуманная Л. Б. всемирная организация советской торговли начинала приобретать реальные очертания, и параллельно с этим высокомерное и ироническое отношение к монополии внешней торговли со стороны заграничного капитала стало сменяться тревогой и все более злобной критикой на страницах капиталистической прессы. Особенно усилилась борьба против монополии внешней торговли со стороны наиболее заинтересованных в неосредственной торговле с Россией западноевропейских торговых кругов. Несмотря на все политические и организационные затруднения, торговые отношения Советского государства с другими странами постепенно развивались. Закупки усиливались. Но экспорта все еще не было. Оплата производилась, как и в 1920 г., из золотого запаса Республики.

В результате введения нэпа, осенью 1921 г. среди советских хозяйственников впервые оформились тенденции, а в отдельных случаях и определенные требования отмены монополии внешней торговли, как пережитка «эпохи военного коммунизма», или, по крайней мере, разрешения хозяйственным организациям «свободного выхода» на zahraniчные рынки. Л. Б. выступил энергично против требований отмены или сокращения монополии внешней торговли. Борьба продолжалась несколько месяцев, и в результате ее появилось постановление Президиума ВЦИК от 13 марта 1922 г. о внешней торговле, делающее некоторые уступки упомянутым тенденциям, но вместе с тем твердо подчеркивающее неизбежность существующей системы внешней торговли, с проведением импортных и экспортных операций через аппарат Наркомвнешторга и его органы.

1922 г. был фактически первым годом настоящей торговли Советских Республик с заграницей, поскольку с этого года начинается настоящий советский экспорт. Поднимавшиеся на основе нэпа производство внутри страны и налаживавшиеся в результате договоров правовая база в ряде стран позволили, наконец, в 1922 г. приступить к регулярному вывозу советских товаров новой заготовки. С другой стороны, и импорт принял более нормальный характер, и советские организации внешней торговли, несмотря на все трудности, значительно окрепли. Это развитие, однако, укрепляло и углубляло вражду zahraniчных капиталистических кругов против монополии внешней торговли. С другой стороны, и внутри страны борьба не прекратилась, несмотря на декрет 13 марта 1922 г. Эта борьба питалась прежде всего некоторыми враждебными социализму тенденциями, порожденными нэпом, которые были особенно сильны в 1921—22 гг., а также враждой капиталистического мира к монополии внешней торговли. Но, несомненно, в рядах партии и среди советски-настроенных беспартийных хозяйственников борьба против существующей организации внешней торговли в то время была в значительной степени и реакцией нетерпения на недостаточно быстрое развитие внешней торговли и ее аппарата. Формы борьбы против монополии внешней торговли изменились. Открытых требований отмены монополии, после постановления ВЦИК от 13 марта 1922 г., было мало, зато усилились обходные атаки. Одни требовали предоставления права выхода на zahraniчные рынки учреждениям и госпредприятиям, а также кооперации наравне с органами НКВД, другие настаивали на том, что последний вообще не должен иметь оперативных функций, и что на него должно быть возложено лишь регулирование и

контроль над деятельностью всех органов, осуществляющих внешнюю торговлю Советских Республик. Тогда же возникла теория, что государственная монополия внешней торговли не есть ведомственная монополия, и что, следов., монополия внешней торговли будет сохранена и насколько не пострадает, если внешней торговлей будут заниматься все органы Советского государства (к последним всегда присоединялась и кооперация).

Со всеми этими течениями Л. Б. повел самую энергичную борьбу. Он неустанно разоблачал истинные мотивы борьбы против монополии внешней торговли со стороны zahraniчных капиталистов и тех элементов в нашей стране, которые стремились сделать нэп исходной позицией для реставрации капитализма в России. И вместе с тем, анализируя причины неизбежно медленного роста нашей внешней торговли, Л. Б. доказывал, что они вытекают из объективных условий хозяйственного развития страны. Ссылаясь далее на то, что торговая организация капиталистических стран сложилась лишь в результате долгого исторического развития, он указывал на то, что невозможно в два года построить на совершенно новых началах всемирную торговую организацию, которая могла бы конкурировать с капиталистическими торговыми организациями. При этом он обращал внимание на чрезвычайные затруднения, вытекающие из того обстоятельства, что в рядах партии никогда не было и не могло быть сколько-нибудь значительного кадра людей с коммерческим стажем, тем более со стажем руководящей коммерческой работы, и что в этом отношении организация советской торговли находится в более трудном положении, чем организация любой другой отрасли хозяйственного и советского строительства. Особенно много усилий положил Л. Б. на разъяснение той, ныне уже бесспорной, но тогда подвергавшейся многообразной критике истины, что монополия внешней торговли представляет неослаблемый устой советского строя, и что без нее невозможно восстановление хозяйства на началах социалистического строительства. Он подчеркивал роль монополии в деле охраны страны от ограбления ее иностранным капиталом, а также в деле восстановления и развития советской промышленности; он указывал на значение монополии внешней торговли для достижения активного торгового баланса и на то, что она освободила страну от того доводного полукOLONIALного состояния внешней торговли, когда последняя находилась в руках иностранных посредников, скупавших за баснословные русские сырье и продававших русским потребителям по высоким ценам чуждые им zahraniчные товары, и перевода внешнюю

торговлю России в высшую стадию развития, характеризующуюся принципами продажи собственных товаров на рынках их потребления и приобретения импортных товаров у их производителей первоисточников. Л. Б. указывал на ту огромную экономию для страны, на то неподдающееся учету накопление, которое вырастает в результате устранения этих посредников, а также в результате централизации всей внешней торговли в руках государства, — централизации, дающей народному хозяйству добавочную экономию на организационных и торговых расходах по сравнению с расходами тысяч отдельных фирм, обескураживших до революции внешнюю торговлю России. Он указывал, наконец, на то огромное политическое значение, которое представляет монополия внешней торговли для окруженных врагами Советских Республик. Со страстной убежденностью предостерегал Л. Б. не только от уничтожения, но даже от ослабления монополии внешней торговли. Он доказывал, что монополия тогда только может быть действительной монополией, когда она осуществляется единой государственной организацией, выступающей, как таковая, на зарубежных рынках. С неопровержимой ясностью доказывал Л. Б., что планы оставления за НКВТ одних лишь функций регулирования и контроля по существу приведут не только к уничтожению монополии внешней торговли, но даже к упразднению самого регулирования и контроля внешне-торговых сделок, поскольку без оперативных функций НКВТ и зарубежных торговых представительств обречены на преобразование в чисто бюрократические органы, оторванные от внешней торговли, не имеющие возможности сколько-нибудь целесообразно направлять, регулировать и контролировать операции по внешней торговле и, в конечном счете, становящиеся ненужным и вредным тормозом для развития внешней торговли.

13 июня 1922 г. в Москве состоялось первое совещание уполномоченных НКВТ и торговых представителей зарубежных. На этом совещании Л. Б. произнес блестящую программную речь в защиту монополии внешней торговли. Съезд принял ряд директивных резолюций, в том числе о необходимости сохранения и укрепления монополии внешней торговли и об укреплении аппарата НКВТ.

Несколько раньше Л. Б., в качестве члена советской делегации, принял участие в Генуэзской конференции, открывшейся 10 апреля 1922 г. Созванная по вопросу о хозяйственном восстановлении Европы, конференция эта, протекавшая под знаком противоречия интересов борющихся между собою капиталистических групп, вышла за пределы своей первоначальной программы, но, как и следовало заранее ожидать, не привела

ни к каким практическим результатам. Л. Б. принял активное участие в работах конференции и, поскольку советская делегация была в центре всеобщего интереса, стремился завязать ценные связи и вести переговоры в целях расширения торговых и кредитных возможностей СССР.

Немедленно, после первого совещания уполномоченных НКВТ, Л. Б. поехал на Гаагскую конференцию, созванную 29 июня 1922 г. специально по вопросу о предоставлении кредитов Советскому Правительству, в связи с урегулированием вопросов о довоенных долгах и частных претензиях. Естественно, что Л. Б. пришлось принять самое активное участие в работе и этой конференции, а также в переговорах с наехавшими в Гаагу представителями крупного капитала, заинтересованного в исходе работ конференции. Последняя, как известно, также окончилась провалом, вследствие отказа ее капиталистических участников.

Между тем, борьба против монополии внешней торговли в СССР продолжалась, и 16 октября 1922 г. СНК разрешил наиболее заинтересованным во внешней торговле хозяйственным организациям, по списку, утверждаемому СТО, открывать свои представительства за границей и под контролем торгпредств самостоятельно совершать операции по внешней торговле. Эта мера не удовлетворила, однако, сторонников отмены монополии внешней торговли. Они выступили с проектом замены монополии внешней торговли системой ограждаемых таможенных тарифов, и на очередь дня был поставлен вопрос об открытии некоторых портов для свободного товарообмена с иностранными купцами. Это был момент величайшей опасности для монополии внешней торговли. Находявшийся в это время в Москве Л. Б. повел самую энергичную борьбу против осуществления этих намерений и обратился за поддержкой к только что вернувшемуся к работе после болезни В. И. Ленину. Последний решительно встал на сторону Л. Б. В ряде еще неизданных писем В. И. Ленин изложил и обосновал свою точку зрения на монополию внешней торговли. «Пролетариат — писал он в одном из этих писем, — абсолютно не в состоянии воссоздать своей промышленности и сделать Россию промышленной страной без охраны ее — никоим образом не таможенной политикой, а только исключительной монополией внешней торговли. Всякий иной протекционизм в условиях современной России есть совершенно фиктивный, бумажный протекционизм, который ничего пролетариату не даст. Поэтому с точки зрения пролетариата и его промышленности данная борьба имеет коренное принципиальное значение». И В. И. настаивал не только на решительном отклонении всяких проектов о за-

мене монополии внешней торговли другими системами, но и на окончательной ликвидации всяких шатаний в этой важной области. 18 декабря 1922 г. пленум ЦК РКП (б) присоединился к точке зрения В. И. Ленина и признал необходимость монополии внешней торговли и необходимость ее всемерного укрепления. Эту дату можно считать датой окончательной победы монополии внешней торговли. С тех пор она становится одной из общепризнанных командных высот советской власти и строительства социализма в Советских Республиках. Победа монополии внутри страны, восстановление экспорта хлеба и вообще успешное развитие внешней торговли привели постепенно к ослаблению натиска на монополию также и со стороны заграничного капитала.

В мае 1923 г. последовал знаменитый ультиматум Керзона, требовавший в грозном тоне выполнения ряда требований в десятидневный срок. Нота была по существу провокацией разрыва. Положение было серьезное. Л. Б. Красин находился в этот момент на работе в Москве. В виду необходимости быстрых действий он, получив нужные инструкции от Советского Правительства, полетел на аэроплане в Лондон. Там он вступил немедленно в переговоры с английским правительством и одновременно сделал все возможное для информации английской общественности, среди которой он пользовался большим личным авторитетом, об опасностях для мира от политики английского правительства. Л. Б. достиг в переговорах с английским правительством значительного успеха, выразившегося в том, что Керзон взял свою ноту обратно, несмотря на отказ Советского Правительства принять выдвинутые против наших Полпредов в Персии и Афганистане обвинения и согласиться на их отозвание. Керзон должен был удовлетвориться положительным для Англии разрешением некоторых менее важных требований, содержащихся в его ноте, и конфликт был ликвидирован.

Вскоре после керзонского конфликта Л. Б. ушел от дипломатической работы и переехал в Москву для постоянного руководства НКВТ. Это было время непрерывного роста внешней торговли и особенно экспорта. Л. Б., проявлявший всегда особое внимание к проблемам экспорта, особенно заинтересовался организацией и развитием хлебоэкспорта, успехи которого оказали, в частности, благоприятное влияние на развитие нашего кредита за границей.

В январь 1924 г. состоялось в Москве II Совещание Уполномоченных НКВТ и Торгпредов. Центральное место заняло на нем обсуждение проблем экспорта. В своей яркой, блестящей, богатой фактами и аргументами речи Л. Б. ставил центральной задачей

ближайшего периода всемерное усиление экспорта и призывал к изысканию новых экспортных статей и к воспитанию в стране «воли к экспорту».

За три года существования советской внешней торговли условия расчета советских органов за товары, купленные у иностранных поставщиков, претерпели значительную эволюцию. От депоирования в 1920 г. золотого залога в обеспечение платежей по будущим заказам, через раслату за наличные, и потом нормальный расчет с обычным краткосрочным кредитом, советские торгпредства перешли уже в 1923 г. к заключению сделок с действительно продолжительным кредитом, сроки которого, при отдельных сделках, доходили до 5—7 лет. Благодаря централизации всей внешней торговли в одних руках, удалось не только добиться от капиталистического мира признания монополии внешней торговли, но и получать часто более выгодные условия расчета, чем имеют крупные частные фирмы заграничей. Ничто не доставляло Л. Б. большего удовлетворения, как известия о новых долгосрочных кредитах, полученных органами НКВТ заграничей. Действительно, это было торжеством его системы, его идей, его метода работы.

Крупнейшие успехи были достигнуты также в борьбе с посредниками, которые играли решающую роль в довоенной торговле России. Монополия внешней торговли самым фактом своего существования исключила из оборота иностранного скупщика сырья и иностранного импортера в России. Но другая форма посредничества появилась в виде болезненного нароста на организме всех торгпредств и советских хозяйственных организаций заграничей при начале их работы. С этим посредничеством и повел энергичную борьбу Л. Б., а по его указанию и все заграничные органы НКВТ. В результате последовательной борьбы удалось установить непосредственные связи советских торговых органов с иностранными промышленниками и производителями, а также с потребителями советских товаров.

В области торговой политики Л. Б. стремился закрепить в торговых договорах признание иностранными правительствами монополии внешней торговли и экстерриториального положения торгпредств, как органов государственной монополии внешней торговли. Необходимость таких постановлений в торговых договорах с капиталистическими государствами Л. Б. доказал в своей речи на XIII съезде партии, где он иллюстрировал ее на примере полицейского налета на Берлинское Торгпредство. Пользуясь оружием, которое давала монополия внешней торговли, Советское Правительство, на основе предложений Л. Б., смогло в этом конфликте добиться удовлетворения от германского правительства.

Особое внимание посвящал всегда Л. Б. привлечению иностранного капитала в Советские Республики. В области чисто торговой это представлялось возможным, гл. обр., в виде организации смешанных об-в, подучающих от Советского Правительства торговые концессии. Л. Б. умел использовать торговые связи с иностранными капиталистами для привлечения иностранного капитала также и в промышленные концессии, которыми он особенно интересовался, видя в них одно из средств ускорения индустриализации. Л. Б. был самым убежденным и горячим сторонником индустриализации России, которая была всю его жизнь, начиная со студенческих лет, его излюбленной идеей. С тем большим увлечением относился он к планам индустриализации после Октябрьской Революции. Революционный марксизм, глубокие инженерские знания и блестящие технические, творческие и организаторские способности инженера-конструктора сочетались в нем с пламенным темпераментом революционера и «поэта труда», как его охарактеризовал А. М. Горький, чтобы дать энтузиаста индустриализации и социалистического строительства новой России.

Весьма характерен тот интерес и понимание, которые Л. Б. всегда проявлял к нуждам советской промышленности. Даже в моменты наиболее напряженной борьбы с попытками ВСНХ сократить функции НКВТ и свести его к регулирующему органу, Л. Б. не забывал интересов промышленности и часто противопоставлял себя своему наркомату, требуя той или иной уступки ВСНХ — в интересах производства.

Основной чертой деятельности Л. Б. было отсутствие эгоизма и сохранение в поле зрения интересов всего народного хозяйства в целом. В моменты наиболее страстной борьбы за монополию внешней торговли и за интересы НКВТ, в котором он подчас чувствовал себя в положении коменданта осажденной крепости, Л. Б. не терял из виду общих перспектив и никогда не был узким ведомственным.

Широчайший кругозор был всегда одним из наиболее характерных качеств Л. Б. До конца дней своих он сохранял живой интерес к науке и к технике и следил за развитием почти всех отраслей советского хозяйства и культурного строительства, помимо непрерывного внимания к вопросам внешней торговли, мирового хозяйства и международной политики, которые представляли для него практический интерес по роле его деятельности. Л. Б. был одним из культурнейших русских людей нашей эпохи с самым разносторонним образованием и многообразными запросами. Он находил время заниматься всем. В частности, его интересовали вопросы борьбы с без-

грамотностью, поднятия общей культуры, подготовки молодого поколения и т. п.

На XIII съезде партии Л. Б. был избран вновь в члены ЦК. В октябре 1924 г., после возобновления отношений с Францией, на него выпала трудная роль первого Полпреда СССР в этой стране. Там он организовал полпредство и торгпредство, наладил первые отношения и приступил к переговорам о претензиях Франции по вопросу о долгах, а также по ряду других вопросов франко-советских отношений. Одновременно он оставался Наркомвнешторгом и наезжал в Москву для направления работы Наркомата, которая к 1925 г. сильно выросла.

Осенью 1925 г. выявилась необходимость слияния НКВТ и НКВнуторга в виду необходимости общего руководства и координирования смежных областей их деятельности. Во главе объединенного Народного Комиссариата Внешней и Внутренней Торговли был назначен заместитель председателя СНК СССР, ныне покойный тов. А. Д. Цюрупа, а Наркомы Внешней и Внутренней Торговли были назначены его заместителями в объединенном комиссариате. Одновременно Л. Б. был вновь назначен Полпредом СССР в Лондон, а на XIV съезде ВКП (б) переизбран в члены ЦК.

Но в это время Л. Б. был уже смертельно болен. Тяжелая, неизлечимая болезнь подкосила его могучую сибирскую натуру. В ноябре 1926 г. он слег от злокачественного лейкоза, и консилиум врачей подал секретное заключение правительству, что Л. Б. осталось жить не более 2—3 месяцев. Л. Б. знал, что он смертельно болен. Но он не дрогнул, не проявил тревоги и не прекращал работы, несмотря на запрещения врачей и просьбы близких и друзей. Это было время объединения НКВТ и НКВнуторга, и Л. Б. боялся опасных для монополии внешней торговли ошибок при конструировании нового комиссариата. В тяжело больном состоянии, поддерживаемый перебиванием здоровой крови в Институте крови, только-что тогда основанном его старым другом, А. А. Богдановым, Л. Б. свыше месяца принимал активное участие в работе по объединению обоих комиссариатов, и только, когда он счел эту свою задачу выполненной, выехал в начале января 1926 г. в Париж для лечения.

В Париже лучшие врачи-специалисты сделали все возможное для спасения Л. Б. от болезни, которая до сих пор считается неизлечимой и безнадежной. Л. Б. стал, было, поправляться, но, к сожалению, процесс поправки был замедлен предпринятой по совету врачей кратковременной поездкой в Ниццу, где его состояние сильно ухудшилось. Положение его по возвращении в Париж

вновь стало лучше, но Л. Б. уже не переносил своего вынужденного безделья.

В сентябре Л. Б. переехал в Лондон, вступил в обязанности Полпреда и сразу же принялся за активную работу. Он торопился улучшить отношения СССР с Англией, которые в то время уже были достаточно натянуты. Он встречался с представителями английского правительства, банков и влиятельных кругов Сити и стремился наметить путь сближения. Несмотря на чрезвычайно неблагоприятную политическую обстановку и на напряженные отношения между Англией и СССР, Л. Б. даже в этой ситуации добился некоторого успеха.

Л. Б. пользовался огромным престижем и авторитетом в Лондоне и вообще за границей. Этим он был обязан прежде всего своим деловым качествам, знанию и убежденности, с которыми он защищал дело, за которое брался, своей энергии и широкому обаянию своей личности. Это обаяние известно всем, кто когда-либо имел дело с Л. Б. Оно объясняет, помимо всего прочего, те удивительные результаты, которых он в течение своей долгой революционной деятельности умел добиваться от многочисленных представителей разнообразных общественных кругов, к которым он обращался за содействием партии и революции, хотя очень часто лица эти не имели никакого отношения к революции. Это же обаяние личности Л. Б. сказывалось также в его умении заинтересовывать и увлекать своих сотрудников выполнением тех поручений, которые он им давал. Особенно важную роль это сыграло в работе Боевой Технической Группы партии, члены которой были необыкновенно преданы Л. Б. и готовы во всякое время по его зову идти на любое дело, связанное с риском для жизни. Конечно, здесь личное обаяние подкреплялось большой личной отвагой и бесстрашием самого Л. Б., не колебавшегося, когда дело это требовало, принимать и личное участие в самых опасных предприятиях. В более поздний период Л. Б. пользовался большой любовью и уважением со стороны своих сотрудников в тех учреждениях, где он работал, и прежде всего в НКВД. Когда в 1926 г. он лечился в Париже, и для переливания крови понадобились «доноры», т. е. люди, дающие свою кровь, многочисленные сотрудники полпреда и торговца наперебой предлагали свои услуги и записывались в «очередь».

К несчастью, работа Л. Б. в Лондоне по приезде из Парижа продолжалась очень недолго. К концу октября он вынужден был слечь. Никакие усилия и заботы окружающих, близких и товарищей, не могли уже предотвратить ката-

строфы. Даже на смертном одре проявилась активность его натуры, и врачи и близкие не могли удержать его от занятия делами. Иногда в бреду он заводил деловой разговор и в наступающие моменты сознания требовал стенографистку и диктовал письма и распоряжения.

24 ноября 1926 г. в 4 час. 40 мин. утра Леонида Борисовича Красина не стало.

Смерть Л. Б. вызвала живейший отклик среди самых разнообразных кругов Англии и, прежде всего, конечно, среди рабочих, многие тысячи которых приняли участие в процессии при перенесении тела Л. Б. из посольства в крематорий. Чемберлен от имени английского правительства выразил в английском парламенте соболезнование по случаю кончины Л. Б. Все английские газеты, даже наиболее враждебные СССР, отмечали крупнейшие заслуги Л. Б. и подчеркивали незаменимость его утраты для англо-советских отношений. Английская пресса была при этом искренна, т. к. никто из советских деятелей не пользовался таким авторитетом в Англии, как Л. Б. Красин.

Смерть Л. Б. вызвала также отклики и во всех других странах, ибо Л. Б. был одним из наиболее популярных и наиболее признанных советских представителей за границей. Перевоз в Москву урны с прахом Л. Б. вызвал по пути в разных странах и, прежде всего, конечно, в СССР массовые демонстрации сочувствия со стороны рабочих и трудящихся. Многолюдные митинги устраивались на границе, в Минске и в разных других пунктах по пути. Много десятков тысяч рабочих встретило урну Л. Б. в Москве и проводило ее на Красную площадь, где она была закурована в Кремлевской стене, за мавзолеем Владимира Ильича.

Загадочный недуг положил преждевременный конец изумительно яркой и плодотворной жизни Л. Б. Красина. До этой болезни он был в расцвете творческих сил и мог еще очень много дать делу революции. Смерть Л. Б. Красина — одна из самых тяжелых утрат для коммунистической партии и для Советского Союза. Его заслуги перед партией, перед Советским государством, перед революцией — огромны. Они могут быть вполне оценены по заслугам только историей. На опыте его исключительно богатой революционной деятельности будут учиться будущие поколения, ибо он был одним из наиболее ярких представителей нашей эпохи.

Дело жизни Леонида Борисовича Красина бессмертно. Имя его найдет почетное место на страницах Великой Октябрьской Революции.

Б. Стомоняков.

Владимир Захарович ТУРОВ

(27 января 1896 г. — 10 июня 1927 г.)

В январе 1926 г. Редакция «Энциклопедии Советского Экспорта», решив приступить ко второму изданию Энциклопедии, постановила включить в свой состав Владимира Захаровича Турова. Если первое издание было трудным делом, потому что было новым, то для руководства вторым нужным были — прежде всего — люди, практическая работа которых была бы тесно связана с внешней торговлей Союза, которым — в результате их собственного, уже достаточно большого опыта — были бы знакомы сложные и новые задачи и явления, характеризующие монополию внешней торговли и ее проведение в жизнь. Владимир Захарович в полной мере удовлетворял этим требованиям: за ним была трехлетняя работа на самых ответственных постах в Берлинском Торгпредстве и Наркомторге — двух центрах всей внешней торговли Союза. Однако, не только этот практический стаж Владимира Захаровича делал его ценным приобретением для Редакции. Нет, он был, кроме того, и одним из тех, не очень многочисленных, работников Наркомторга, которые старались под свою практическую работу подводить фундамент теоретического, научного изучения предмета.

Пишущему эти строки пришлось — по поручению товарищей — приглашать Вла-

димира Захаровича и договариваться с ним о будущей его работе в Энциклопедии. С живой радостью принял он предложение, наметил отделы, которые хотел бы редактировать, расспрашивал о характере работы. Уже с его деятельным участием происходили в Москве первые заседания Редакции, установившие план работы по второму изданию Энциклопедии.

Трагический случай оборвал жизнь Владимира Захаровича. Энциклопедия потеряла в нем одного из руководителей, который должен был дать много, члены Редакции — прекрасного товарища Ибо, и об этом непременно нужно сказать, все мы — старые члены Редакции — ценили в т. Турове не только новую рабочую силу, но и — не меньше — чудесного человека. Были в его духовной природе редкие качества: товарищеская внимательность и деликатность, постоянное желание и умение быть объективным, все — такие свойства, которые особенно необходимы в маленькой товарищеской группе, ведущей достаточно сложное дело.

Второе издание Энциклопедии выйдет без Владимира Захаровича, но связано оно будет с прекрасной о нем памятью у всех нас, рано и неожиданно его лишившихся.

А. Галлов.

Значение экспорта в народном хозяйстве СССР

Характеристика советского экспорта.

Внешняя торговля СССР служит средством использования материальных, технических и культурных ресурсов и достижений развитых капиталистических стран для социалистического строительства нашего хозяйства на базе индустриализации страны.

В виду хозяйственной и культурной отсталости нашей страны и, в первую очередь, в виду слабости машиностроительной промышленности, темп индустриализации страны на ближайшие 5—10 лет в значительной мере связывается с ростом нашей торговли и с необходимостью импорта оборудования для грандиозного промышленного строительства, намеченного нашими планами.

С другой стороны, в виду наличия в нашем народном хозяйстве резких диспропорций, одной из которых является недостаточная сырьевая база промышленности при наличии более мощного производственного механизма для переработки сырья и при возможности дальнейшего расширения производственного аппарата, — мы, несмотря на сельскохозяйственный характер нашей страны, вынуждены будем еще долго ввозить значительное количество даже таких видов сырья, производство которых, по естественным возможностям, может быть нами расширено до полного удовлетворения наших нужд. Так, напр., в 1926/27 г. мы ввели для промышленности таких видов сырья, производство которых может быть поставлено и расширено в СССР, на 325 мил. руб., что составляет больше 40% всего нашего импорта.

Вот почему обороты нашей внешней торговли являются лимитами (пределами), которые определяют темп нашего индустриального развития. Увеличение продукции важнейших отраслей легкой индустрии и удовлетворение спроса широкого рынка изделиями этих отраслей определяется тем, насколько мы можем ввозить сырье из-за границы, ибо производственный механизм в состоянии при некотором напряжении дать больше продукции, чем он дает теперь, и чем это намечено нами для ближайшего времени.

Если размер импорта является лимитом для роста промышленности и всего народного хозяйства, то лимитом для импорта служит размер экспорта. Ибо, при отсутствии значительных запасов валюты и при отсутствии заграничных долгосрочных займов, единственным источником развития нашего импорта является максимально форсированный экспорт. Вот почему одной из центральных задач нашей хозяйственной политики ныне и на ближайшие годы является всемерное усиление экспорта советских товаров за границу. Только путем увеличения экспорта мы можем расширить импорт, ибо мы не можем допустить пассивного сальдо торгового баланса, не создавая для себя величайших трудностей. Именно поэтому мы твердо ведем линию на активный торговый баланс и ставим контингенты импорта в зависимость от экспорта.

Удельный вес внешней торговли в нашем народном хозяйстве, по сравнению с довоенным временем, понизился:

	1913 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Продукция народного хозяйства . . .	100,0	100,0	100,0	100,0
Внешнеторговый оборот	13,2	5,0	4,9	4,7

Рост народного хозяйства обгонял, т. о., рост внешней торговли.

Если сравнить состояние нашего экспорта с довоенным, то нетрудно видеть резкое отставание размеров его от довоен-

ных. (Правда, во время войны империалистической и, в особенности, гражданской экспорт был почти сведен на-нет, и лишь с 1921/22 г. было положено начало новому советскому экспорту). В

1913 г. весь экспорт царской России составляет 1520 мил. руб. Если отсюда скинуть 220 мил. руб., которые надо отнести за счет отпавших от СССР территорий быв. Империи — лимитрофных государств, то экспорт царской России в нынешних пределах СССР надо определять прибл. в 1300 мил. руб. В 1926/27 г. наш экспорт, по предварительным данным, составлял 766 мил. руб. В переводе на довоенные цены, это составит 555 мил. руб., или 42,6% довоенного.

Сельско-хозяйственный экспорт. Почти половина довоенного экспорта России падала на хлеб. За 1909—1913 гг. Россия (в пределах СССР) вывозила, в среднем, около 690 мил. пуд. хлебопродуктов в год. Максимальный вывоз хлебопродуктов за советский период мы имеем в 1923/24 г., когда он составлял 188 мил. пуд., т. е. только 25% довоенного; в 1926/27 г. экспорт хлебопродуктов составлял около 160 мил. пуд., что составляет 21% довоенного.

После хлеба наиболее слабым пунктом нашего экспорта против довоенного является лен. Довоенный экспорт его составлял 12,8 мил. пуд. для нынешних пределов СССР, за вычетом лимитрофов, на которые падало, прибл., 4,5 мил. пуд. За советские годы, если взять первый год серьезного экспорта 1923/24 г., экспорт льна составлял 2,1 мил. пуд., в 1924/25 г. — 3,4 мил. пуд., в 1925/26 г. — 4,3 мил. пуд., в 1926/27 г. — 2,2 мил. пудов.

Эти цифры должны привлечь к себе самое серьезное внимание с нашей стороны, ибо мы ныне имеем только 16% довоенного экспорта льна по количеству, причем самое важное это то, что за последний год имеет место сокращение экспорта льна против предыдущего. Вместе с тем, надо сказать, что в довоенное время валютная выручка от продажи льна за границей составляла 94 мил. руб. Несмотря на то, что ныне посевная площадь льна достигла довоенного уровня, мы имеем резкое сокращение валового и, в особенности, товарного выхода льна. В чем же заключается причина такого состояния льноэкспорта?

В среднем, за последнее довоенное пятилетие товарный выход льна (без лимитрофов) составлял 19 мил. пуд. Максимальный товарный выход за советский период дал в 1925/26 г. 11 мил. пуд.

Несмотря, однако, на достижение довоенного размера посевной площади, мы имеем чрезвычайно мало ресурсов для экспорта, потому что, во-первых, низкая урожайность, во-вторых, наша льнообрабатывающая промышленность превысила довоенный уровень и потребовала в 1926/27 г. льна 7,5 мил. пуд. против довоенных 4,7 мил. пуд.

Т. о., одной из причин сокращения льняного экспорта является сильный

рост производственного потребления льна нашей промышленностью. Но в виду изменения ассортимента выработки, при крайней изношенности оборудования льняной промышленности, отсталых методах ее работы и отсталой технической базе, — нам приходится потреблять сырья значительно больше, чем требовалось бы при лучшей технике и лучшей постановке дела. Однако, расширение нашей льняной промышленности против довоенного, представляя собой факт положительный, бьет другим своим концом по экспорту.

Вторая причина — низкий уровень урожайности льна с десятины. Это — явление, которое должно привлечь самое острое внимание органов Наркомзема и с.х. кооперации. Вот данные урожайности по годам, по сравнению с довоенными размерами: 1913 г. урожай с дес. 18 пуд.¹⁾, 1914 г. — 16,4 п., 1925 г. — 15,6 п., 1926 г. — 13,8 п.

Третья причина — резкое увеличение оседания льна в крестьянском хозяйстве, т. е. резкий рост кустарной переработки льна самим крестьянством. Если до войны из валового сбора льна крестьянство перерабатывало кустарным путем до 4 мил. пуд., то ныне эта цифра доходит до 7,8 мил. пуд.

Льняная проблема столь важна для нашего народного хозяйства, что мимо всех этих важных фактов, требующих соответствующих выводов, мы пройти не можем. СТО разрабатывает ряд мероприятий, которые несомненно дадут реальный эффект в деле увеличения льняных ресурсов — посевной площади, роста урожайности, товарного выхода льна из валового сбора и более рационального использования сырья льняной промышленности.

Следующая важная статья в нашем экспорте, в с.х. его части, это коровье масло, которого мы вывозили до войны в размере 3,8 мил. пуд. Это давало 62,3 мил. руб. золотом. Ныне, в 1926/27 г., мы масла вывезли в размере 1848 тыс. пуд., т. е. до 50% довоенного.

Затем идут яйца, которые составляли до войны 23 тыс. вагонов и давали 76,4 мил. руб. В 1926/27 г. этот экспорт доведен до 5,9 тыс. ваг., т. е. до 25% довоенного.

В связи с индустриализацией нашей страны, вызывающей увеличение городского населения и рост потребления более дорогих, ранее малодоступных, продуктов питания, благодаря поднятию общего благосостояния жизни городского населения, — мы имеем потребление этих продуктов в городах большее, чем это было до войны, что является, несомненно, большим достижением с точки зрения

¹⁾ По истечении некоторого времени, даже 23 пуд. с десятины.

Б 2 4 7518

реальных результатов Октябрьской революции для народных масс, но не может не отразиться на размерах экспорта.

Процесс усиленного против довоенного потребления масла и яиц сильно сказывается также в самом крестьянском хозяйстве. Об этом можно судить хотя бы по количеству коров, которое в 1926/27 году составило 116% довоенного, при том положении, когда наш экспорт составлял только 50% довоенного. Это — результат дробления крестьянского хозяйства и перемещения коровьего стада из кулацких хозяйств в середняцкие и бедняцкие, что также является громадным социальным результатом Октябрьской революции.

Мероприятия, которые уже осуществляются и которые в дальнейшем должны проводиться в деле улучшения молочного маслоделия в стране еще в большем масштабе, это — применение в крестьянском хозяйстве улучшенных методов ухода за коровами и лучшего корма, в частности применение концентрированных кормовых жмыхов, получившее за последний год сильное развитие. Далее — необходим ремонт существующих маслодельных заводов и постройка новых. Наряду с этим, необходимо и строительство маслодельных заводов в новых районах. Эти мероприятия, осуществимые через кооперацию, являются единственной здоровой основой быстрого роста продукции коровьего масла, — роста, необходимого как для удовлетворения расширяющегося внутреннего рынка, так и для восстановления и дальнейшего развития экспорта советского масла за границу.

Другая весьма большая статья с.-х. экспорта это — пушнина. До войны экспорт пушнины составлял 24 мил. руб. В 1926/27 г. мы вывели пушнину на 86 мил. руб. Т. о., по этой статье мы имеем довольно значительное — в несколько раз — превышение против довоенного. Но это является не столько результатом увеличения вывоза пушнины, которое не так уж велико (вообще большого количественного расширения вывоза здесь быть не может, если мы не хотим подвергнуть резкому истреблению ценных пушных зверей), сколько следствием конъюнктуры, давшей резкое повышение цен на пушнину против довоенных как в истекшем, так и в предыдущих годах.

Весь с.-х. экспорт России составлял за последнее довоенное пятилетие в среднем 1 056 мил. руб. (с поправкой на территорию). Если отсюда вычесть 695 мил. руб. по хлебопродуктам и 210 мил. руб. по маслу, льну, яйцам и пушнине, то получится 151 мил. руб., которые падают на все остальные статьи, как-то: семена трав, ленка, табак, лекарье, фрукты и ягоды, кожсырье, шерсть, шетина, волос, кишки, мясопродукты и птица, пух и перо, коконы и проч. Ряд крупных ста-

тей нашего с.-х. экспорта не может быть быстро восстановлен до уровня довоенного, ибо здесь нужны очень крупные хозяйственные мероприятия, которые войдут в наш пятилетний хозяйственный план. Поэтому задача поднятия мелких, второстепенных статей приобретает особое значение.

Значение этих многочисленных прочих статей с.-х. экспорта для нас громадно, ибо их удельный вес в советском экспорте больше, чем это было в довоенном вывозе. Кроме того, развитие этих многочисленных статей выше довоенного уровня вполне возможно в нынешних условиях и в более короткий срок. За это дело мы ввязались еще в 1926/27 г., однако, в ближайший период мы должны направить еще больше сил и энергии на разрешение этой задачи.

Промышленный экспорт. Касаясь экспорта советских промышленных товаров, нужно сказать, что здесь дело обстоит куда благополучнее. Весь промышленный экспорт до войны составлял в стоимостном выражении 265 мил. руб. (с поправкой на территорию); в 1926/27 г. мы уже имеем 290 мил. р. (по современным ценам).

Вообще в нашем экспорте мы только по двум статьям имеем значительное превышение довоенного уровня: в области с.-х. экспорта по пушнине и в промышленном экспорте по нефтепродуктам. Эти две статьи давали до войны 50 мил. пуд., а в 1926/27 г. уже 126 мил. пуд., т. е. около 250%. В стоимостном выражении нефтепродукты составляют в 1913 г. 50 мил. руб., в 1926/27 г. — 88 мил. руб.

Вторую важную статью промышленного экспорта составляет лес. До войны мы вывозили лес в размере 250 мил. пуд. В 1926/27 г. только 140 мил., т. е. 56%.

Лесной и нефтяной экспорт для нас имеет громадное значение. Возможности их расширения прямо неисчерпаемы. Их значение для нас громадно, ибо многие статьи нашего экспорта зависят от урожая и иных стихийных условий, между тем как лес и нефть от этого свободны. Лесные ресурсы нашей страны — самые большие в мире. При надлежащем вложении средств и рационализации лесного хозяйства мы могли бы не только восстановить довоенный экспорт, но еще сильнее его развить. Это тем более важно и возможно, что лесные ресурсы старых экспортных стран сильно истощаются, и в связи с этим значение Советского Союза, как лесного экспортера, еще более увеличивается. Конъюнктура мирового рынка, в виду истощения лесных запасов других стран и в виду роста потребностей в лесном материале, обещает быть вполне благоприятной.

К числу важных статей нашего промышленного экспорта относятся марганцевая и железная руды.

вывоз которых до войны составлял: железной руды — 28 мил. пуд. на 3 мил. руб. и марганцевой руды — 73 мил. пуд. на 14 мил. руб. Сейчас железной руды вывозится 25 мил. пуд. на 4 мил. руб. и марганцевой руды — 48 мил. пуд. на 24 мил. руб.

Из всей остальной массы промтоваров 95 мил. руб. падает на ту промышленную продукцию, которую мы продаем на Восток, обменивая на сырье и предметы первой необходимости.

Большая восстановленность нашего промышленного экспорта против сельскохозяйственного объясняется более сильным темпом роста нашей промышленности в последние годы. Линия на усиленную индустриализацию нашей страны обозначает, что экспорт промтоваров должен еще сильнее возрасти; мелкие и мельчайшие статьи нашего промышленного экспорта, на которые мы до последнего года мало обращали внимания, могут дать в общей сумме громадные источники валюты.

Говоря о второстепенном экспорте и необходимости его усиления, мы имеем в виду не только продукцию сельского хозяйства, но и продукцию промышленности. Это тем более важно, что экспорт промышленной продукции, обеспечивая дело развития нашей промышленности и отдельных ее отраслей, дает новое увеличение кадра рабочих, т. е. сокращение безработицы и вывоз товаров за границу лишь в готовом, переработанном виде.

Вот почему должно быть уделено серьезное внимание развитию тех отраслей хозяйства, которые имеют значение для экспорта и которые дают для него товары. Здесь должно быть усилено вложение средств для ремонта имеющихся и постройки новых предприятий по выработке и переработке продуктов специально для экспорта.

Проблемы советского экспорта. Важнейшей проблемой советской экспортной работы является повышение качества вывозимых товаров и приспособление их стандарта к потребностям мирового рынка. Благодаря плохой еще постановке производства ряда с.-х. и промышленных продуктов, недостаточному знанию потребностей иностранного рынка, недостаткам в упаковке и т. д., мы теряем громадное количество средств, часто недоувручая полной цены. Силой и рядом советские товары, как-то: масло, яйца и ряд промтоваров, фруктов и пр. — на мировом рынке расцениваются ниже, и мы получаем по ним меньше, чем наши конкуренты, несмотря на то, что наши продукты по своим полезным свойствам ничем не уступают, а во многом даже лучше их товаров. Поэтому ударной задачей является реорганизация и переоборудование наших предприятий, перерабатывающих сырье и другие продукты сельского хозяйства для экспорта, и приспособление наших экспортных товаров к требованиям внешнего рынка. Улучшение качества экспортных товаров в соответствии с этими требованиями дает нам возможность сберечь большие средства, которые мы ныне теряем из-за дефектов качества реализуемых нами товаров.

Все советские, партийные, кооперативные и профессиональные организации должны обратить серьезное внимание на развитие экспорта. Это внимание ныне должно быть удвоено, ибо острота проблемы восстановления нашего экспорта уже чувствуется во всех отраслях нашего народного хозяйства.

Экспортность нашего хозяйства понизилась по сравнению с довоенным временем, что видно из следующей таблицы¹⁾:

Экспортность народного хозяйства СССР.
(В миллионах пудов).

Продукты	1909—13 гг.			1924/25 г.			1925/26 г.			1926/27 г.		
	Валовая продукц.	Экс- порт	В %%	Валовая продукц.	Экс- порт	В %%	Валовая продукц.	Экс- порт	В %%	Валовая продукц.	Экс- порт	В %%
Пшеница	1554,6	281,6	18,1	887,0	4	0,04	1028,0	45,0	4,4	1267,7	82,1	6,5
Рожь	1425,4	50,8	3,6	1343,0	7	0,05	1359,5	11,0	0,8	1397,4	25,2	1,8
Ячмень	716,8	222,0	31,0	216,0	4	1,8	342,0	49,1	14,3	309,3	26,3	8,5
Овес	1016,0	73,6	7,2	526,0	—	—	779,0	1,3	0,1	875,0	3,3	0,4
Кукуруза	158,7	44,0	27,7	87,2	6,7	7,7	220,0	12,3	5,6	226,2	12,1	5,6
Маслосемена	1379	13,0	0,9	129,6	11,7	9,0	243,3	15,2	6,2	157,5	4,1	2,6
Яйца (млн шт.)	10200	3169	31,1	705,7	705,2	9,9	7670	577,6	7,5	8662	890,8	9,6
Лен и кушель	23,1	18,6	80,5	14,7	3,3	22,5	17,8	4,2	23,6	16,3	2,1	12,9
Пенька	21,1	3,3	15,6	16,3	0,2	1,2	29,5	0,4	1,4	27,7	0,3	1,1
Нефть	365,4	57,8	10,2	435,7	83,1	10,8	516,9	91,4	17,7	583,0	127,0	21,8
Марг. руда	74,6	72,9	97,6	37,8	32,2	85,1	59,2	41,1	69,4	51,2	47,9	94,0
Жел. руда	562,9	28,7	5,1	134,1	11,6	8,6	201,9	9,1	4,5	291,3	25,0	8,6
Сахар	92,4	8,5	9,2	28,9	1,8	6,4	64,4	3,1	4,8	53,0	7,5	14,1

1) М. Кауфман. «Экспорт и народное хозяйство». «Вопросы Торговли», № 1.
2) 1913 г.

Почти по всем главнейшим товарам доля экспорта в валовой продукции резко сократилась. В довоенное время больше половины всего товарного хлеба направлялось на экспорт. Теперь экспортируется лишь 16,5—17,5%, по льну, вместо 71,0%, доля экспорта понизилась до 38—33% и т. д.

Изменения, происшедшие в хозяйственной жизни страны в результате Октябрьской революции, отразились на экспорте, который строится на совершенно иных началах, чем в довоенное время. В первый период нашего строительства, в так наз. восстановительный период, экспорт не мог достигнуть довоенных размеров, ибо продукция сельского хозяйства не дошла до довоенного размера, и обобщественный сектор в сельском хозяйстве не занял преобладающего места.

Ближайший период явится реконструктивным для всего народного хозяйства. Продукция промышленности и сельского хозяйства значительно превысит довоенные размеры, кооперирование сельского хозяйства, развитие совхозов и коммунальных хозяйств вызовут усиленное развитие товарности (согласно 5-летнему плану, товарный голод к концу пятилетия должен быть почти изжит), — поэтому имеются все основания ожидать быстрого роста экспорта, усиления вывоза с. х. и, особенно, промышленных товаров.

Удельный вес СССР в мировой торговле, хотя и медленно, но возрастает. Для количественного и качественного развития экспорта огромное значение приобретает изучение как рынков сбыта, так и требований, которые предъявляет мировой рынок к нашим товарам.

Истекшее десятилетие дало чрезвычайно богатый материал для изучения советского экспорта, анализа прошедшего периода и выявления перспектив будущего.

Нам пора разобраться в накопленном опыте и выявить новые возможности. Этой цели и должно послужить настоящее издание.

Несмотря на чаяния буржуазии, монополия внешней торговли стоит и будет стоять, как неприступная твердыня пролетарской диктатуры. И если мы далеко не в достаточной мере используем преимущества рычагов внешней торговли, то виной тому недостатки нашего внешне-торгового аппарата.

Мы должны упрочить монополию внешней торговли такими организационными мерами, чтобы монополия могла дать еще больше для роста нашего хозяйства. Нам нужно весь опыт истекших лет подытожить и создать целую стратегию, тактику революционной хозяйственной борьбы пролетарского государства, которое должно строить социализм в капиталистическом окружении. И нам нужны для этого особые кадры борцов на этом фронте. К ним должны быть предъявлены огромные требования: знание языков, знание рынков, техники, величайшая преданность делу и т. д. Устойчивого кадра преданных, опытных, знающих это дело борцов мы еще не имеем. Мы должны его создать.

Мы хотели настоящей статьей обратить внимание читателей «Энциклопедии» на то, как мало еще сделано и как много предстоит сделать в области советского экспорта.

А. Микоян.

Организация экспортной торговли СССР

Довоенная организация экспортной торговли. Экспортная торговля России только начинала до войны приспосабливаться к требованиям международной торговли. По мере развития и укрепления экспорта, начали постепенно зарождаться специальные торговые организации, которые ставили целью своей хозяйственной деятельности вывоз российских товаров на заграничные рынки. Несмотря на довольно значительный темп развития русского вывоза (за последнее 25-летие до войны он утроился), Россия занимала седьмое место в мировой торговле, отставая в темпе своего развития от Германии, С. Штатов и молодых заатлантических стран. В гораздо большей степени, чем в материальном развитии внешнеторговых оборотов, отставала Россия в организационном строительстве экспортной торговли. По сравнению с Германией, где, как со стороны государства, так и по инициативе торгово-промышленных кругов, проявлялось чрезвычайно много энергии по части содействия развитию экспорта, в виде организации многочисленных экспортных обществ, торговых палат, музеев, банков, хорошо поставленного консульства, — в России лишь в последнее десятилетие перед войной начал проявляться активный интерес со стороны как государства, так и общественности к вопросам организации экспорта.

Поскольку государство не вмешивалось непосредственно в торговлю, постольку его участие могло выражаться лишь в мерах содействия экспорту, в организации органов «содействия», а также в общем направлении внешней торговли. Торговые круги России, вообще отставшие по методам своей работы, мало интересовались вопросами экспорта и мероприятиями по его организации. С.х. товары находили себе довольно легкий сбыт на мировом рынке, при количественном росте экспортных товаров размещение их определялось некоторым понижением цен; экспорт промышленных изделий находился в зачаточном состоянии и направлялся преимущественно на восток.

Однако, за последние 10—20 лет, до войны, на мировом рынке появились конкуренты в лице молодых заокеанских стран. Эта конкуренция заставила даже инертное и косное русское купечество подумать о защите своих интересов. С другой стороны, уменьшение активности тор-

гового баланса начало тревожить русское правительство, и оно, со своей стороны, стало предпринимать некоторые, хотя и весьма слабые, мероприятия для развития экспорта.

Государственными органами содействия и направления внешней торговли России являлись до войны М-во Торговли и Промышленности и М-во Финансов. М-во Финансов ведало выработкой таможенных тарифов и фактическим осуществлением таможенного дела. В его состав входили Департамент Таможенных Сборов и Управление отдельного корпуса пограничной стражи. При М-ве Финансов состояло Особое Присутствие по вопросам о применении таможенного тарифа и по жалобам на решения Д-та Таможенных Сборов; в состав этого Присутствия входили представители Таможенного Д-та, Отдела Промышленности М-ва Торг. и Пром. и эксперты-техники. М-во Торг. и Пром. ведало разработкой проблем внешнего товарооборота страны, а также вопросами торгового мореплавания, устройством портов и улучшением портового дела. В составе М-ва вопросами внешнего товарооборота и разработкой соответствующих законодательных мероприятий занимался Отдел Торговли; вопросами мореплавания и портового дела — Отдел Торгового Мореплавания и Отдел Торговых Портов. Кроме того, вопросами мореплавания и портового дела в составе М-ва занимался ряд совещаний и комитетов.

Совет по делам торгового мореплавания занимался обсуждением различных мероприятий, имевших целью развитие торгового мореплавания, и рассмотрением общих вопросов об устройстве новых портов и улучшении существующих. В состав Совета входили представители ведомств: М-ва Торг. и Пром., Финансов, Внутр. Дел., Военного, Морского, Путей Сообщения, Гос. Контроля, Главного Управления Земледелия и Землеустройства. Технический Совет имел своей задачей обсуждение и разработку технических вопросов мореплавания, портостроительства и благоустройства портов. В его состав входил, кроме представителей министерств, ряд специалистов-техников. Комитет по Портовым Делах обсуждал ходатайства об ассигновании средств на предмет благоустройства портов, руководил и контролировал деятельность портовых управлений. В его состав входили представители ведомств:

М-ва Торг. и Пром., Финансов, Внутр. Дел, Путей Сообщения, Военного, Гос. Контроля. Комитет по делам о выдаче ссуд на приобретение морских торговых судов занимался обсуждением ходатайств о кредитовании лиц и учреждений, приобретающих суда и части их за границей. В его состав, кроме членов М-ва Торг. и Пром., входил представитель Гос. Банка, назначавшийся Министром Финансов.

Кроме центральных органов, регулировавших внешнюю торговлю, какими являлись два вышеупомянутых М-ва, имелся еще ряд институтов по надзору и содействию отечественному экспорту. Сюда относятся: 1) консульский институт, который призван был заботиться о выгодах и пользах отечественной промышленности, торговли и торгового мореплавания и стараться об усилении, облегчении и распространении сношений своей страны с той, в которой он имеет пребывание¹⁾ и 2) институт правительственных коммерческих агентов, которые находились в ведении М-ва Торг. и Пром., и на которых были возложены меры содействия отечественному экспорту, изучение рынков, сбыт русских товаров и т. д. В недрах М-ва Торг. и Пром. учреждались специальные отделы м-ва, в круг деятельности которых входили экспортные вопросы, вопросы изменения таможенного тарифа, заключение и изменение торговых конвенций. Этими учреждениями исчерпывается перечень тех органов, в ведении которых находились вопросы внешней торговли и ее организации. Что касается общественных институтов содействия русскому экспорту, то количество их в России было невелико, особенно по сравнению с Германией. К их числу следует отнести: 1) Биржевые Комитеты. Вопросами экспорта интересовались, преимущественно, портовые биржевые комитеты. Деятельность этих биржевых комитетов проявлялась в различного рода ходатайствах перед правительственными учреждениями о различных нуждах местного экспорта в сношениях с иностранными торговыми палатами и биржами и в организации различного рода учреждений по содействию экспорту. 2) Торговые Палаты учреждались для содействия экономическому сближению России с отдельными странами. Помимо информационных задач, торговые палаты способствовали завязыванию непосредственных сношений между своими туземными и иноземными членами (торговые палаты, обычно, были двухсторонние). 3) Наконец, следует еще упомянуть о Советах Съездов,

гл. обр., Советах Съездов биржевой торговли, которые, являясь представительным учреждением торгово-промышленных организаций, имели возможность авторитетно выступать в защиту экспортных интересов страны.

Из вышеприведенного краткого перечня общественных институтов содействия русскому экспорту можно видеть, что организация экспортного дела со стороны торговопромышленных кругов находилась в довоенное время в зачаточном состоянии.

Из правительственных учреждений наиболее важным являлся Департамент Таможенных Сборов, который фактически ведал внешней торговлей. Государство никакого отношения к материальной стороне внешней торговли не имело: оно не покупало и не продавало, не ввозило и не вывозило товаров. Его роль ограничивалась лишь общим регулированием внешней торговли. Экспортно-импортную торговлю осуществляли частные лица и учреждения. Хозяйствующими субъектами в области внешней торговли являлись специальные экспортно-импортные фирмы, торговля которых носила, гл. обр., оптовый характер, в отличие от внутренней торговли, где государству приходилось иметь дело как с оптовыми, так и с розничными фирмами.

Экспортная торговля России находилась преимущественно в руках иностранных фирм, представители которых закупали экспортные товары в России у крупных оптовых заготовителей. Только в последнее, до войны, время русские фирмы начали сами пробовать дорогу на внешние рынки, стремясь избавиться от зависимости от иностранных фирм. Попытки эти были весьма слабы и имели место лишь в отдельных экспортных областях, как, напр., в области нефтеэкспорта. Наиболее успешно эта самостоятельная деятельность русских экспортеров проявлялась на восточных рынках, особенно в Персии, где они имели свои конторы и представительства. Оживленную деятельность, в смысле самостоятельного проникновения на внешние рынки, проявила кустарная промышленность, которая, и лице земств, организовывала самостоятельный сбыт кустарных изделий в Париже, Лейпциге и др. мировых центрах.

Организация экспортной торговли носила, как мы видим, полукOLONиальный характер, т. е. находилась всецело в зависимости, и не только в зависимости, но и непосредственно в руках иностранного капитала. Естественно, что при таких организационных формах экспортной торговли русское народное хозяйство получало наименьший эффект от внешнеторгового оборота, т. е. значительная часть прибыли от этих операций направлялась за границу. Органы, регулировавшие внеш-

¹⁾ «Правит. учреждения и обществ. организации, обслуживающие в России и Германии вопросы экспорта». Изд. М-ва Финансов.

ную торговлю, мало обращали внимания на эту сторону, и в деятельности М-ва Финансов и М-ва Торг. и Пром. трудно было бы усмотреть следы мер по освождению русской экспортной торговли от иностранного засилья. Лишь во время войны стали возникать проекты более рациональной организации внешней торговли.

До войны воздействие государства на организацию внешней торговли вообще носило чрезвычайно ограниченный характер. Если перейти к методам, к которым государство прибегало, чтобы воздействовать на направление внешней торговли, то мы увидим, что они сводились к заключению торговых договоров и к таможенно-тарифной политике. Последние две формы явились главнейшими рычагами воздействия на направление внешней торговли. Международно-торговая политика государства сводилась к провозглашению принципа полной свободы торговли. Так, в торговом договоре с Австро-Венгрией, заключенном в 1906 г., Россия обязывалась не стеснять торговых сношений между обеими странами никакими воспрещениями по ввозу и вывозу товаров (ст. 4 торгового договора). То же имеет место в торговом договоре с Германией от 1894 г., где имеется такое же обязательство (ст. 5). Все новейшие договоры, заключенные Россией в начале XX столетия, провозглашали принцип свободной торговли между договаривающимися сторонами. Исключение из этого принципа составляли предметы государственной монополии или такие, которые были установлены в интересах гигиены и санитарии¹⁾. В списке запрещенных к ввозу товаров преимущественно значились оружие и др. военные предметы и весьма незначительное количество товаров, ограничение которых диктовалось требованиями санитарии и здравоохранения. По вывозу этот список был еще более ограниченным. Он исчерпывался огнестрельным оружием и запрещенным вывоза голубей²⁾. Т. о., государство предоставляло полную свободу частнохозяйственной деятельности, и организация внешней торговли не ставила этой деятельности никаких препятствий.

Влияние мировой войны. Мировая война нарушила все обычные формы связи с мировым хозяйством и заставила государство проявить более активное участие во внешней торговле не только общими регулятивными нормами, но и более действенным участием во внешнем товарообмене. С одной стороны, ряд торговых договоров был расторгнут, а с другой — состояние войны допускало самые резкие отступления и в экономических

отношениях с союзниками. 26. VII. 1914 г., т. е. почти немедленно после объявления войны, М-во Финансов сделало распоряжение по таможенному ведомству о воспрещении вывоза из России через сухопутные границы Евр. России и через все порты Белого, Балтийского, Черного и Азовского морей целого ряда товаров. Этот список все время пополнялся и касался, гл. обр., враждебных стран. Так возникла, под влиянием политических причин, а затем все более и более и под влиянием требований военного хозяйства, запретительно-разрешительная система. Государство стало ограничивать свободу внешнеторговых операций и регламентировать ее вплоть до контроля вывоза и ввоза каждой отдельной партии товаров.

Изменения в характере направляющей деятельности государства вызвали соответствующие изменения и в организации органов регулирования и в структуре субъектов внешней торговли. Попрежнему, регулирование сохранялось за М-вом Финансов и М-вом Торг. и Пром., однако, роль последнего М-ва становится все значительнее. Для ввоза и вывоза всех частных грузов стало требоваться особое разрешение М-ва Торг. и Пром. Органами, рассматривавшими заявления о ввозе и вывозе, являлись особые комиссии при М-ве. Все постановления этих комиссий получали утверждение М-ва. К рассмотрению заявлений по экспорту и импорту стали привлекаться различные общественные организации, как-то: комитет по делам суконной промышленности, комитеты хлопковой, спичечной, бумажной, кожевенной промышленности, особое совещание по топливу, совет съездов представителей промышленности и торговли, объединенная организация по закупке льна и т. д.

В соответствии с новыми задачами, было реорганизовано и М-во Торг. и Пром., в котором было образовано три отдела: 1) Отдел внешней торговли, 2) Отдел внутренней торговли и 3) Отдел промышленности.

К кругу ведения Отдела внешней торговли были отнесены: 1) дела, касающиеся изменений и применения торговых договоров и иных международных соглашений, до торговли относящихся; 2) дела, касающиеся установления, изменения и применения таможенно-тарифных постановлений; 3) дела, касающиеся развития и упорядочения торговых сношений с иностранными государствами и изучения внешних рынков; 4) дела, касающиеся мероприятий к ограждению и облегчению конкуренции отечественной торговли с торговлей иностранной, товарный транзит, возврат пошлин и т. д.; 5) разработка предположений, касающихся урегулирования международных тарифных соглашений, ж.-д. и морских; 6) выясне-

¹⁾ И. М. Кулишер. «Международные торговые договоры». Изд. 1922 г.

²⁾ С. С. Антонов. «Таможенные тарифы по европейско-азиатской торговле».

ние экономической стороны предположений, касающихся устройства воющих гаваней и пр.; 7) дела, относящиеся к текущему военному времени, как-то: разрешения и запрещения вывоза и ввоза товаров и пр.

Учрежденный в мае 1917 г. Таможенно-Тарифный Комитет в весьма широком составе, из представителей нескольких М-в, Ленинградского Совета Раб. Депутатов, Вольно-Экономического О-ва, О-ва имени Чупрова, — был упразднен после образования Отдела Внешней Торговли М-ва Торг. и Пром. Была оставлена лишь Тарифная Комиссия в более узком составе. Кроме того, для урегулирования торговых взаимоотношений с некоторыми соседними странами были организованы специальные комитеты. Так, возник «Комитет по организации товарообмена и регулированию валютных отношений с Финляндией». На Комитет возложено было «общее наблюдение и контроль за всеми сделками по товарообмену с Финляндией, объединение всех торговых сношений отдельных ведомств с Финляндией и установление форм и правил о расчете за ввозимые товары». Нужно упомянуть еще, что при Центр. Военно-Промышленном Комитете существовал Отдел внешней торговли, рассматривавший, как теоретически, так и практически, вопросы импорта и экспорта.

Постепенно, под влиянием военных нужд, государство начало заниматься коммерческими операциями. Все закупки для военных нужд производились через Главзагран (Главный Заграничный Комитет), который находился при Военном М-ве. В нем концентрировались требования всех предприятий, работавших на оборону. К ведению Главного Управления по заграничному снабжению относились также все вопросы, связанные с вывозом из России товаров, которые нужны были для удовлетворения внутренних потребностей страны.

Частная деятельность в области внешней торговли стала все ограничиваться. Правда, в области экспорта, эта регламентация внешней торговли не могла так ярко проявиться, т. к. экспорт вообще все более и более сокращался.

Вовлечению государства в более активное регулирование внешней торговли и даже участию в непосредственной торговле способствовали и финансовые условия, т. к. распорядителем всех валютных средств страны и монополистом являлась Кредитная Канцелярия М-ва Финансов. В январе 1916 г. в М-ве Финансов был учрежден особый валютно-расчетный отдел, где были представлены кредитная канцелярия, биржа и банки. В мае 1916 г. М-во Финансов постановило, чтобы иностранная валюта, получаемая экспортерами за вывоз товаров, сдавалась М-ву Финансов.

Участие правительственных органов в непосредственном товарообмене и все больше и больше милитаризирующееся народное хозяйство побуждали правительство перейти к более активным формам вмешательства во внешнюю торговлю. При Временном Правительстве на образованный тогда Финансово-Экономический Институт была даже возложена выработка общего плана внешней торговли.

Т. о., организационные формы внешней торговли в период войны стали носить отчасти государственный характер, который выражался как в активном государственном воздействии на направление внешней торговли (разрешительно-запретительная система), так и в создании государственных и общественных органов по закупке. Эти организационные формы были настолько связаны с военным хозяйством, что на них не стоило бы останавливаться, если бы они не послужили переходной ступенью для экономических мероприятий Советского Правительства, которые вытекали из совершенно других экономических и политических предположений.

Октябрьская революция вызвала коренное изменение всей хозяйственной системы России. Государство стало главнейшим субъектом народно-хозяйственной жизни, поставив себе задачу сосредоточить все ведение хозяйства в своих руках. Являясь владельцем фабрик и заводов, отчуждая в свои руки значительную часть продукции крестьянского хозяйства, государство, и по чисто экономическим причинам, было заинтересовано в непосредственном участии во внешнем товарообмене. Но, помимо этого, мировая война настолько истощила ресурсы России, что являлась необходимостью в строгой экономии тех ресурсов, которыми государство располагало.

Первое постановление Совнаркома по внешней торговле от 29. XII. 1917 г. носило организационный характер и указывало порядок получения разрешений на ввоз и вывоз. В отличие от мероприятий царского и временного правительства, ограничительная политика которых в отношении внешней торговли касалась лишь определенных категорий товаров, первое постановление СНК устанавливает безоговорочно и в самом широком смысле применение разрешительно-запретительной системы.

Декрет этот гласит: 1) Впредь до окончательной организации под'отдела международной экономической политики при Высшем Совете Народного Хозяйства разрешения на вывоз за границу и ввоз товаров из заграницы в Россию выдаются исключительно Отделом Внешней Торговли Комиссариата Торг. и Пром. 2) Вывоз и ввоз товаров без такового разрешения признается контрабандой и будет преследоваться по всей строгости законов Рес-

публики. Всем таможенным чинам и учреждениям на всех границах под страхом уголовной ответственности предписывается не выпускать за границу и не пропускать из границы товары, без предъявления такого разрешения.

Этим декретом не устанавливались новые принципы внешней торговли, а равно и новые организационные формы. Разрешения на ввоз в вывоз должны были выдаваться Комиссариатом Торг. и Пром., который являлся преемником старого М-ва Торг. и Пром. Введение разрешительно-запретительной системы также не являлось принципиально новой формой внешней торговли.

Национализация внешней торговли. Только через 4 месяца после этого декрета была формально объявлена национализация внешней торговли, которая предвещала новый порядок ведения внешней торговли и должна была явиться предпосылкой новых организационных форм, резко отличающихся от обычных форм внешней торговли в капиталистических государствах. Согласно декрету от 23. IV. 1918 г., вся внешняя торговля национализируется: «торговые сделки по покупке и продаже всякого рода продуктов с иностранными государствами и отдельными торговыми предприятиями заграницей производятся от лица Республики специально на то уполномоченными органами; помимо этих органов, всякого рода торговые сделки с заграницей по ввозу и вывозу воспрещаются». Декрет этот, как мы уже указывали, носит преимущественно декларативный характер и не указывает точно тех организационных форм, которые должна была принять, после национализации, внешняя торговля России. Но его принципиальная часть достаточно ярко определила характер новой системы внешней торговли. До издания этого декрета, установление разрешительно-запретительной системы не устранило частной инициативы и частного капитала из внешней торговли. Война заставила царское правительство взять на себя снабжение военной промышленности заграничными продуктами и расчеты по этим закупкам. Но, наряду с этой государственной закупочной деятельностью, существовала частная экспортно-импортная торговля, которая ограничивалась лишь определенным контролем. Декрет о национализации обязывал производить все сделки по покупке и продаже с заграницей от лица Республики специально на то уполномоченными органами. В декрете не указывалось, какие органы должны были выполнять эти функции по экспорту и импорту, но важно то, что только уполномоченные государственные органы могли совершать внешнеторговые операции.

Советскому Правительству не удалось за время с 1918 г. по 1920 г. создать спе-

циальные оперативные органы или иные формы государственной торговли. Мы не видим каких-либо попыток в этой области, кроме отдельных спорадических закупок на внешних рынках представителями Комиссариата Торг. и Пром. К концу 1919 г., под влиянием колоссального товарного голода, были созданы специальные организации для закупки товаров по всей сев.-зап. пограничной полосе. Останавливаясь, однако, на этих организациях не приходится, т. к. они носили временный характер и действовали в почти военной обстановке. Все закупки носили преимущественно мелкий характер и производились небольшим аппаратом, в задачу которого входило достать какой бы то ни было ценой возможно большее количество товаров.

Организация внешней торговли на новых началах, вытекающих из принципа национализации внешней торговли, т. е. перехода этой торговли в руки государства, стала реально осуществляться после возобновления мирных отношений сначала с окранными, а затем и с другими государствами. Мирный договор с Эстонией был заключен 2. II. 1920 г., а первые партии товаров через руско-эстонскую границу стали поступать с 18 апреля 1920 г.: товары эти были закуплены государством и предназначались для разнообразных отраслей народного хозяйства. Спустя 2 месяца был опубликован декрет о преобразовании Народного Комиссариата Торг. и Пром. в Народный Комиссариат Внешней Торговли (НКВТ).

В отличие от декрета 23. IV. 1918 г., декрет от 11. VI. 1920 г. не только подтверждал принцип национализации внешней торговли, но и указывал более конкретно новые организационные формы внешней торговли. Заведывание национализированной внешней торговлей возлагалось исключительно на НКВТ, который являлся единственным полномочным органом по ведению всех торговых сношений с иностранными государственными и частными учреждениями. Производство экспортно-импортных операций не могло совершаться иначе, как с предварительного согласия и разрешения НКВТ или соответствующих его заграничных органов. В новом декрете впервые упоминается о заграничных органах и о порядке осуществления экспортно-импортных операций с разрешения НКВТ, либо непосредственно через него. Все вопросы внешней торговли, связанные с интересами отдельных отраслей промышленности, а также разработка общего плана внешнего товарообмена возлагались на Совет Внешней Торговли. В последующих декретах все больше подтверждалось положение, по которому главнейшим субъектом внешней торговли являлся НКВТ, который оставался в то же время и органом регулирую-

шим, а также контролирующим и надзирающим за внешней торговлей. Так, напр., декретом от 4. XII. 1920 г. устанавливалось: 1) к ввозу в пределы РСФСР допускаются только товары, приобретенные или разрешенные к ввозу Наркомвнешторгом или уполномоченными на то им учреждениями, организациями и лицами; 2) товары, ввезенные в Россию с отступлением от указанного порядка, считаются контрабандой и конфискуются таможенными учреждениями; 3) товары, прибывшие в пограничные пункты и порты РСФСР до получения на местах настоящих правил, допускаются, при отказе в приобретении их НКВТ или его уполномоченными, к обратному отвозу за границу в 3-дневный срок с момента означенного отказа; по истечении же этого срока конфискуются, как контрабанда. В отличие от 1-го периода национализации внешней торговли, когда указывалось, что торговые сделки производятся от лица РСФСР специально на то уполномоченными органами, декретами 1920 г. определенно устанавливается, какие именно органы производят эту торговлю, а именно — НКВТ или уполномоченные им на то учреждения, организации и лица.

По мере развития внешней торговли в этот период военного коммунизма, законодательство все больше и больше устремлялось в сторону концентрации и централизации всей внешней торговли в руках НКВТ. Допущение к экспортно-импортным операциям отдельных учреждений, организаций и лиц, хотя бы и уполномоченных НКВТ, перестало иметь место. Участие НКВТ в экспорте ограничивалось тогда почти исключительно операциями на внешних рынках. Он не заготавливал и не производил никаких товаров, а получал последние по нормам, устанавливаемым Комиссией Исползования (экспортный фонд). Декретом от 17. III. 1920 г. НКВТ запрещались заготовки. Купцом, в полном смысле этого слова, НКВТ, как мы уже указывали выше, являлся только внешне. Внутри страны роль его сводилась к участию в разработке экспортно-импортного плана и к технической подготовке экспортно-импортных операций. Рыночные отношения внутри страны не существовали и были заменены продразверсткой, снабжением и распределением, что создавало своеобразную форму внешней торговли. Производители экспортных товаров сами не были заинтересованы в экспорте, поскольку они снабжались и получали все материальные средства для надобностей каждой отдельной хозяйственной единицы от государственных органов распределения и снабжения. Это, естественно, создавало предпосылку для гипертрофии импорта во внешней торговле. Поэтому в организационной структуре НКВТ — этого «всероссийского

купца» — мы видим более или менее ясно сложившиеся формы организации импорта и почти полное отсутствие организации экспортной торговли. Помимо сосредоточения всех закупок и продаж в руках НКВТ, все побочные операции, как-то: хранение на складах, перевозка товаров с внутреннего рынка на внешний и обратно, страхование товаров, приемка товаров, финансовые и валютные операции, также сосредоточивались в руках НКВТ. Экспортное Управление НКВТ занималось составлением, совместно с другими хозяйственными органами, экспортного плана и реализацией экспортных товаров за границей. Поскольку НКВТ заготовкой товаров не занимался, у него внутри РСФСР имелось небольшое количество органов. Местных органов внутри РСФСР у НКВТ было 12. За границей же стали учреждаться в главных торговых центрах Торговые Представительства (Торгпредства), которых к концу 1920 г. насчитывалось 11. Помимо НКВТ, другие органы не производили никаких операций на внешних рынках. Регулирующие функции у НКВТ фактически отсутствовали, ибо, помимо него, других субъектов внешней торговли не было, и вся его роль сводилась к оперативной деятельности на внешних рынках. Вся внешняя торговля была не только сосредоточена в руках государства, но в руках лишь одного государственного органа; организация этого органа носила необычайно централизованный характер, самая его деятельность заключала в себе элементы регулирования, которые определялись тем, что он закупал и продавал.

Период сугубо централизованной торговли существовал до начала 1922 г., и, если эта форма организации могла иметь место, то только потому, что вся хозяйственная жизнь РСФСР носила характер военного хозяйства с централизацией всех распределительных и снабженческих органов. Несовершенство этого универсального торгового дома, каким являлся в ту пору НКВТ, не отрицали, понятно, и руководители внешней торговли. Однако, они считали, что внешняя торговля в руках государственной власти является орудием, при помощи которого в страну ввозится лишь самое необходимое для ударных отраслей и вывозится ею накопленное для покрытия расходов по импорту, что задача экономической защиты страны от капиталистической интервенции придает монополию внешней торговли политическое значение, и что, наконец, организационные ошибки и недостатки неизбежны в первый период строительства внешней торговли.

Период новой экономической политики. Провозглашенная весной 1921 г. новая экономическая политика изменила систему хозяйственной жизни РСФСР,

Переход к системе товарно-денежного хозяйства, переход промышленности на хозяйственный расчет, допущение частной промышленности и свободного внутреннего товарооборота — все это, вместе взятое, вызвало изменение организационных форм всех отраслей хозяйства. В самом наказе СНК о проведении в жизнь начал новой экономической политики только глухо упоминается о переходе на новые начала внешней торговли. Пункт 12-й наказа говорит: «Для развития торговых сношений с границей хозяйственным органам должно быть предоставлено право участия в граничных сделках и реализации таковых, а также граничных органах НКВТ». Предоставление хозяйственным органам права принимать участие в граничных сделках способствовало улучшению технических условий реализации экспортно-импортных операций, но почти не меняло организации внешней торговли, в которой монополия НКВТ попрежнему определяла порядок и форму внешней торговли.

В дальнейшем, по мере развития и укрепления новой экономической политики, организация внешней торговли начала довольно быстро изменяться. Необходимо обслужить торговый оборот, необходимость более непосредственной и более тесной связи промышленности с внешним рынком требовали иных методов связи русского народного хозяйства с мировым. Централизованно построенный на снабженческих началах, аппарат внешней торговли не мог с достаточной гибкостью и быстротой обслуживать нужды рыночного оборота и не соответствовал более строгим требованиям хозорганов. Нэп, вызвав общее хозяйственное оживление в стране, не мог не отразиться на формах хозяйствования НКВТ. В области экспорта переход от продразверстки к продналогу должен был создать институт заготовителей экспортного сырья и, в первую очередь, предоставить НКВТ, как хозяйственному Наркомату, право заготовок. Декретом от 9. VIII. 1921 г. НКВТ предоставлено право производить заготовки и все работы по приведению товаров в ликвидное состояние. Рядом дальнейших декретов это право НКВТ стало уточняться, причем закон стал отводить НКВТ место, как основному заготовителю экспортного сырья, а ВСНХ должен был оставаться заготовителем сырья для промышленности. Этим декретом НКВТ из снабженческого учреждения был превращен в торговое учреждение, которое осуществляло свою работу по принципу и на основе коммерческого расчета. Экспортный фонд Республики был, в связи с этим, передан НКВТ, как его оборотный капитал. Переход к самостоятельной экспортной работе сопровождался слепой организацией органов НКВТ на местах, которые долж-

ны были заниматься заготовкой и приведением товаров в ликвидное состояние. Заготовку экспортных товаров НКВТ вел через свои собственные заготовительные органы, через кооперацию, через соответствующие госхозорганы, а в отдельных случаях в качестве контрагентов привлекались и частные заготовители. В первый период нэпа НКВТ, в области экспорта, являлся единственным экспортером, почти монополистическим заготовителем. Но, чем дальше шел процесс дифференциации экономической жизни Республики, тем больше нарождалось самостоятельное хозяйствующих субъектов в отдельных областях народного хозяйства, тем труднее было сохранить НКВТ за собой это положение монополиста; хозорганы, непосредственно заинтересованные в экспортно-импортных операциях, все сильнее стремились получить право самостоятельных операций на внешнем рынке. Чем крупнее был тот или иной хозорган, тем значительнее были давление и домогательства его на право самостоятельных экспортно-импортных операций.

Осуществление монополии внешней торговли через единую организацию, построенную притом на началах строгой централизации, не соответствовало возрасставшим требованиям народного хозяйства. Начиная с конца 1921 г. и кончая 1922 г. законодательство по внешней торговле стало определено на путь коренной реорганизации всей системы внешней торговли, в сторону более активного участия во внешней торговле наиболее крупных заинтересованных хозяйственных единиц.

В декабре 1921 г. IX Съезд Советов в своем постановлении по внешней торговле указал на то, что интересы восстановления народного хозяйства Советской России требуют облегчения притока иностранного капитала в различные области хозяйства, как в форме концессий, так и в форме займов. «Съезд признает, что дальнейшее развитие торговых сношений с границей требует более прямых и непосредственных связей промышленности с граничными рынками. Находя, что охрана народного достояния и интересы наиболее выгодной реализации на граничных рынках тех продуктов, кои разрешаются к вывозу, требуют сохранения за государством монополии внешней торговли, IX Съезд Советов считает, что всероссийским и областным кооперативным объединениям всех видов и прочим крупным хозяйственным образованиям должно быть разрешено непосредственное производство экспортно-импортных операций. В тех же целях должно быть разрешено образование, при обязательном участии НКВТ, смешанных обществ для заготовки экспортных товаров внутри страны, сбыта их за границу и ввоза в Советскую Россию необходимых

ей продуктов с установлением таможенных пошлин: ввозных и вывозных». Этим постановлением IX Съезд Советов решительно порвал с предыдущей организацией внешней торговли, связанной с эпохой военного коммунизма. Впервые дается указание на возможность появления новых субъектов в области внешней торговли, на образование акционерных обществ с участием государства в лице НКВТ и частного капитала для экспортных и импортных операций.

13. III. 1922 г. Президиум ВЦИК издает постановление, в котором определяются главные начала организации внешней торговли РСФСР:

I. Внешняя торговля РСФСР является государственной монополией. Государственная монополия внешней торговли осуществляется НКВТ на след. основаниях:

A. В отношении экспорта:

1. НКВТ реализует на граничных рынках переданные ему госорганами или изготовленные им самим экспортные товары, с отнесением вырученной валюты в общегосударственный валютный фонд.

2. НКВТ реализует на граничных рынках на комиссионных началах переданные ему госорганами и предприятиями и их объединениями, а также губисполкомами и всероссийскими кооперативными объединениями принадлежащие этим организациям экспортные товары, с использованием вырученной валюты для граничных закупок по заданиям этих органов и предприятий. НКВТ вступает, по этим операциям, с вышеуказанными учреждениями в определенные договорные отношения.

3. НКВТ предоставляется право давать разрешение вышеуказанным учреждениям на совершение непосредственных сделок на граничном рынке с представлением договоров и соглашений на предварительное утверждение НКВТ или его уполномоченных.

4. Центросоюзу предоставляется право реализовать свои экспортные товары путем непосредственных сделок с кооперативными объединениями, согласуя эту работу с НКВТ и под его общим контролем.

B. В отношении импорта:

1. Заявки наркоматов и главков за счет государственного плана выполняются с участием компетентных специалистов, командируемых в граничные представительства НКВТ с этими наркоматами и главками, по соответственным отраслям заявок с предоставлением им всей технической инициативы.

2. Закупка же для организаций и предприятий на комиссионных началах (согласно п. 2 раздела A) производится в более важных случаях предоставлением

права непосредственного участия представителей указанных там учреждений.

3. НКВТ предоставляется право давать разрешение вышеуказанным учреждениям на непосредственное производство закупочных операций на внешнем рынке, при условии предоставления соответствующих договоров и соглашений на предварительное утверждение НКВТ.

4. Такой же порядок устанавливается в отношении Центросоюза и других кооперативных всероссийских объединений, причем Центросоюзу, вместе с тем, предоставляется право осуществлять свои внешние торговые операции путем непосредственных операций с кооперативными кооперативными обществами оптовых закупок и союзами потребительных обществ. Для этой цели Центросоюзу предоставляется право иметь специальные представительства за границей, работающие согласованно с НКВТ и под его общим руководством.

II. НКВТ организует с утверждения СТО специальные уставные акционерные предприятия: русские, иностранные и комбинированные, имеющие целью привлечение иностранного капитала для подготовки экспортных товаров внутри страны, сбыта их за границей и для ввоза в страну предметов, необходимых для восстановления народного хозяйства и внутреннего товарообмена. Предприятия устрояются как для производства торговли вообще, так и специально для производства отдельных операций или по отдельным отраслям торговли; для производства своих операций они могут пользоваться как внутри страны, так и за границей существующими органами НКВТ или создавать свои собственные аппараты, а также могут организовать и эксплуатировать производственные предприятия для выработки экспортных товаров. Подобные акц. о-ва могут быть учреждаемы и другими хозяйственными госорганами, равным образом, по предварительному утверждению СТО и действуют под контролем НКВТ. При обсуждении в СТО вопросов об утверждении таких обществ и смешанных компаний, обязательно привлекается НКВТ.

III. Все ввозимые из заграницы и вывозимые туда товары подлежат обложению таможенной пошлиной.

IV. Таможенные пошлины на ввоз и вывоз устанавливаются СНК и не могут изменяться концессионными договорами. Изменения возможны только по заключению торговых договоров с отдельными странами.»

С изданием этого декрета организация внешней торговли принимает совершенно иные формы. Раньше всего подтверждается право совершения в отдельных случаях самостоятельных операций тем или иным госучреждением. Центросоюз по-

лучил право самостоятельных сношений с иностранными кооперативными организациями. Правда, право самостоятельности этих хозяйств было ограничено контролем и предварительным согласием НКВТ; учреждаются специальные акционерные предприятия советские, иностранные и комбинированные, которые, в порядке концессионном, могут быть допущены к участию во внешней торговле.

Непосредственные коммерческие операции НКВТ передаются Госторгу (Государственной Экспортно-Импортной Конторе). Монополия внешней торговли стала пониматься, как прерогатива государства, которую оно непосредственно распоряжается, но которую оно может передавать частично отдельным специальным органам.

НКВТ, который продолжал являться госорганом по ведению и руководству внешней торговли, должен был осуществлять монополию: 1) путем своих собственных самостоятельных экспортно-импортных операций, осуществляемых через Госторг; 2) путем выдачи разрешений на совершение непосредственных сделок по экспорту и импорту, при условии предварительного утверждения и согласия НКВТ. Самостоятельные операции НКВТ должны были производиться след. образом: 1) в отношении экспорта НКВТ реализует переданные ему госорганами и заготовленные им самим товары с отнесением вырученной валюты в общегосударственный валютный фонд; 2) НКВТ реализует на комиссионных началах переданные ему госорганами и предприятиями и их объединениями и др. учреждениями товары с использованием вырученной валюты для заграничных закупок по заданиям этих органов и предприятий.

Этот новый порядок и новая форма внешней торговли должны были вызвать изменение и в принципах регулирования внешней торговли. В период военного коммунизма, как мы указывали выше, снабженческий характер внешней торговли и централизация ее в руках одного органа устраняли самую необходимость какого-либо регулирования внешней торговли, кроме контроля соответственных высших органов над деятельностью НКВТ. С появлением различных субъектов торговли, явилась необходимость предоставления НКВТ права выдавать разрешения на ввоз и вывоз, необходимость восстановления разрешительной - запретительной системы, построение системы надзора и контроля над организациями, получившими право совершать самостоятельные экспортно-импортные операции.

Наконец, совсем иные принципы были положены в основу организационных форм самой монополии.

Организационные формы монополизированной внешней торговли. «Развивающиеся экономические отношения

СССР и необходимость широких операций на внешних рынках в условиях безусловной необходимости и целесообразности монополии внешней торговли требуют особой гибкости организационных форм внешней торговли, способных, с одной стороны, охранить интересы народного хозяйства путем завоевания наиболее выгодных позиций и, с другой, обеспечивающих достаточно свободное развитие деятельности торгово-промышленных органов по экспорту и импорту».

«Ослабляющиеся условия работы и развитие внешнего товарообмена требуют тщательной подготовки экспортного фонда, непосильной универсальному органу торговли. Равным обр., необходима специализация по отдельным видам экспортных товаров. В целях развития экспорта и тщательной стандартизации сырья согласно требованиям мирового рынка и улучшения импортных операций, необходимо создать ряд специальных органов по заготовке отдельных групп экспортных товаров и по импорту, концентрирующих определенные виды сырья и объединению выступающих на внешних рынках под контролем и руководством НКВТ через своих представителей при Торгпредствах. Для обслуживания многообразных нужд народного хозяйства, НКВТ должен создать органы коммерческого типа; способные, наравне с кооперацией и частными организациями, удовлетворять запросы и быстро осуществлять задания госорганов и частных предприятий в области внешней торговли. Удовлетворение этих потребностей мыслимо в виде заготовки на внешних рынках и продажи внутри страны массовых товаров и выполнения отдельных заказов и поручений по сбыту на комиссионных началах.»

«Обособление коммерческой деятельности НКВТ от функций по государственному регулированию должно быть проведено как в центре, так и в областных органах. Вся оперативная деятельность должна быть построена не на сметных, а на строго коммерческих началах. Краевым и областным органам НКВТ должно быть предоставлено право инициативы и самостоятельности в удовлетворении местных нужд без сношений с центром НКВТ.»

Очерченные выше положения организации внешней торговли означали переход от монополии ведомств к монополии государства, которая выражалась в создании ряда специальных органов по импорту и экспорту. Коммерческая деятельность НКВТ должна была осуществляться Госторгом, который являлся центральным экспортно-импортным органом Республики для обслуживания крупнейших отраслей экспортной и импортной торговли. Постепенно стали выделяться и самостоятельные единицы и

другие побочные отрасли внешней торговли: морской транспорт, торговые порты, страхование, финансово-валютные операции (банки, банковские отделы торгпредств). Особое значение для Внешторга приобретает регулирование валютного рынка Республики, ее интервалютных отношений, которое перешло к НКВТ, Госбанку и фондовым биржам. (Постан. СНК от 20. X. 1922 г. о фондовых биржевых операциях, постановление ВЦИК и СНК от 19. IV. 1923 г. о порядке вывоза и перевода за границу валютных ценностей).

Следующий декрет от 16. X. 1922 г. пошел еще дальше по пути перехода внешней торговли к новым организационным формам. Согласно этому декрету, наиболее крупным госорганам предоставлялось право вести торговые операции с заграницей, при условии неуклонного соблюдения монополии внешней торговли. Предыдущим декретом лишь предусматривалось такое право Центросоюзу, а НКВТ разрешалось допускать совершение самостоятельно экспортно-импортных операций госорганам по его усмотрению. Это неуклонное соблюдение монополии должно было выразиться в обязанности осведомлять НКВТ о каждой предполагаемой сделке и праве НКВТ и его заграничных органов налагать свое *вето* на каждую сделку.

Однако, только в 1923 г. новые организационные формы получили свое законченное и полное выражение. До мартовско-апрельских декретов 1923 г. не было ясности во взаимоотношениях как между органами, получившими право самостоятельных операций на внешних рынках, с одной стороны, так и между ними и НКВТ, с другой. Декреты марта-апреля 1923 г. установили, что центральными торговыми органами на внешних рынках являются торгпредства СССР. Организации, имеющие право выхода на внешний рынок, получали право производить торговлю лишь предметами своего производства и производить закупки лишь в пределах, необходимых для производства данного хозоргана. Последнее является чрезвычайно важным моментом в системе внешней торговли, т. е. обязанность закупать только предметы, необходимые для нужд данного хозоргана, и, с другой стороны, разрешение продавать на внешних рынках только предметы своего производства направляет внешнюю торговлю по определенным рельсам, дифференцируя и специализируя отдельные области внешней торговли.

Третьей основной группой среди субъектов внешней торговли являются смешанные общества, условия торговли которых устанавливаются в порядке концессионного разрешения, и наконец, особое место заняла кооперация.

Т. о., оперативные функции внешней торговли осуществлялись: 1) государственными экспортно-импортными конторами внутри СССР, торгпредствами на заграничных рынках; 2) отдельными хозорганами, которым в указанных пределах, преимущественно по отдельным отраслям внешней торговли, было предоставлено право совершения экспортно-импортных операций; 3) смешанными о-вами; 4) кооперативными организациями и 5) отдельными учреждениями и лицами, получающими право совершения операций в порядке специальных разрешений. В эту последнюю группу входят и частные лица, для которых возможна закупка на внешних рынках в тех случаях, когда они являются арендаторами или владельцами производственных предприятий и закупают необходимые им орудия и средства производства, и только через посредство торгпредств или тех учреждений, которым, согласно законам, предоставляется право производить торговые операции на внешних рынках.

Сохраняя неизменно систему внешней торговли, выраженную в принципе монополии, государство допустило различные группы хозяйствующих субъектов к операциям на внешнем рынке, что увеличило значение регулирующей части в организации внешней торговли.

Если новая система хозяйственной жизни требовала больше свободы и инициативы хозорганов на внешних рынках и этим предопределила переход от монополии ведомств в области коммерческих операций к монополии государства, то в области регулирования внешней торговли сохранено полное единство руководящей воли и действия государства, выраженное в том, что все регулирующие функции сосредоточились в едином органе — НКВТ.

Вышеочерченный порядок в экспортной торговле действовал до конца 1925 г., когда, под влиянием новых потребностей народного хозяйства, были внесены дальнейшие изменения. В октябре 1925 г. Пленум ЦК ВКП указал на следующее: «Необходимая быстрая роста нашего хозяйства в ближайшие годы может быть достигнута при условии максимального расширения связи с мировым рынком. Это относится как к сельскому хозяйству, так и к промышленности... Мы должны усиленно развивать наш экспорт, т. е. от этого зависят увеличение товарности крестьянского хозяйства, рост его покупательной силы и общий его подъем. Вместе с тем развитие экспорта означает расширение возможности закупки за границей оборудования для нашей промышленности, машин и орудий для сельского хозяйства». В том же постановлении ЦК указаны

трудности увеличения темпа развития внешней торговли, которые могут быть устранены «усовершенствованием существующих форм организации внешней торговли и приданием ей большей гибкости, а также созданием новых форм, соответствующих изменившимся хозяйственным условиям».

Приспособление организационных форм внешней торговли к изменившимся хозяйственным условиям Союза должно было выразиться в создании более гибкой торговой системы и в укреплении монополии внешней торговли. Осуществление первой задачи усматривалось в организации специальных обществ как по экспорту, так и по импорту; вторая задача должна достигаться тем, что все эти специальные экспортные и импортные общества и товарищества должны проводить свои операции за границей исключительно через соответствующие отделы торгпредств; более того, постановлением ЦК предусматривается возможность применения к некоторым из хозяйств, получившим право совершения экспортно-импортных операций, обязательства осуществлять свои заграничные операции через специальные отделы торгпредств.

Объединение экспортеров в специальные общества по отдельным видам торговли диктовалось насущнейшими интересами экспорта. До 1926 г. существовало по несколько экспортеров для заготовки и вывоза отдельных товаров; такое положение вещей приводило к тому, что каждое торгпредство имело дело с несколькими комитентами по экспорту одного и того же товара и должно было выполнять несогласованные между собой распоряжения экспортеров; такая же несогласованность наблюдалась и на заготовительном рынке. Регулирование заготовителей шло по линии наркомата внутренней торговли, экспортные операции направлялись экспортными бюро и торгпредствами. Т. о., создавалась сложная и громоздкая система регулирования и, вместе с тем, не достигалась необходимая связь между заготовительными и экспортными операциями. Специальные о-ва, не ограничивая самостоятельности отдельных заготовителей, объединяют их между собой, обуславливают единство выступлений на внешних рынках и, поскольку все операции на внешних рынках должны осуществляться через торгпредства, усиливают позиции последних. Т. о., новые организационные формы внешней торговли должны направить экспортно-импортную торговлю по более правильным каналам, углубляя в то же время специализацию отдельных видов торговли.

В настоящее время образованы и действуют след. о-ва: «Экспортлес», «Промэкспорт», «Экспортхлеб» и «Льноэкспорт».

Новые о-ва представляют собою тип синдикатского объединения.

Дальнейшим шагом явилось слияние двух наркоматов. Наличие двух наркоматов, из которых один регулировал внутреннюю торговлю, а другой внешнюю, вредно отражалось на интересах экспорта. По мере роста внешней торговли и расширения внутреннего товарооборота, все больше выявлялась необходимость единого руководства внешней и внутренней торговлей. 18. XI. 1925 г. ЦИК СССР постановил слить Народный Комисариат Внешней Торговли и Народный Комисариат Внутренней Торговли в единый Наркомат Внешней и Внутренней Торговли (Наркомторг).

Методы регулирования внешней торговли. Главнейшие формы и методы, которые применяются в области регулирования внешней торговли СССР, состоят в следующем: 1) экспортно-импортный план, 2) контингенты, 3) лицензии, 4) таможенные пошлины и 5) международные договоры и соглашения.

Экспортно-импортный план, являясь частью общехозяйственного плана Республики, служит основной базой регулирования внешней торговли, ибо он дает возможность установить соотношение между экспортом и импортом, а также определить границы развития экспорта и импорта. Составление экспортно-импортного плана производится путем подсчета экспортных ресурсов и импортных потребностей. По отношению к экспорту эту задачу можно считать методологически не сложной; состояние нашей с.х. и промышленной статистики, несмотря на их недостатки, все же дает возможность грубо подсчитать предположительные размеры производства в главнейших экспортных отраслях. Точно также мы знаем нормы внутреннего потребления для главнейших экспортных товаров и можем установить возможные размеры сбыта на внешних рынках. Для главнейших экспортных товаров устанавливаются цифры предполагаемого вывоза, что дает полную возможность на этой базе осуществлять плановое регулирование внешней торговли, путем последующих методов, к рассмотрению которых мы и перейдем.

Метод регулирования путем определения контингентов установлен в декрете от 12. IV. 1923 г., где указано, что НКВТ, по согласованию с Госпланом, должен представлять в СТО периодически контингенты на основные предметы ввоза и вывоза; к установлению этих контингентов привлекаются Союзные Республики, заинтересованные учреждения и, в первую очередь, ВСНХ.

Принцип контингентирования допускает к вывозу товары в тех количествах, которые возможны, не затрагивая инте-

ресов промышленности и интересов потребления широких масс и, вместе с тем, в пределах установленного общего плана, дает возможность регулировать экспорт и в отношении конъюнктуры внешних рынков. Контингенты распадаются на твердые и ориентировочные. К товарам, которые необходимы для удовлетворения внутренних потребностей, применяется система твердых контингентов (напр., в отношении хлеба, масла); к товарам не первой необходимости применяется система ориентировочных контингентов. Наконец, путем распределения контингентов по Республикам общий экспортно-импортный план сочетается с потребностями охраны и с местными хозяйственными нуждами.

Лицензионная система занимает наиболее важное место в практике нашей внешней торговли. По мере развития самостоятельных операций на внешнем рынке отдельных хозяйственных учреждений она получала все более широкое применение. Как известно, регулирование всех операций по внешней торговле совершается по двум главнейшим признакам: по субъектам и объектам внешней торговли. Регулирование торговли по субъектам необходимо, т. к. не все внешнеторговые организации имеют одинаковые права; кроме того, помимо государственных и кооперативных организаций, во внешнеторговом обороте принимают участие смешанные общества, концессионные предприятия, а в отдельных, хотя и редких, случаях — частные лица. Лицензионная система дает возможность распределять экспорт между всеми постоянными и единичными участниками экспортной торговли и направлять ее по определенному руслу.

Выдача лицензионных разрешений и те условия, которые ставятся при этой выдаче, регулируют также и направление товарного потока. При помощи лицензий НКТОрг регулирует экспорт с точки зрения коммерческой и торгово-политической целесообразности.

Вопросам лицензионной системы посвящены два постановления высших государственных органов. 29. IX. 1922 г. было издано первое постановление СТО о порядке выдачи лицензий для покупки и продажи товаров заграничей. Постановление это определяло порядок выдачи лицензий и ввело организационную сторону. Лицензии выдаются НКТОргом и его органами. Порядок выдачи лицензий предусмотрен положением о лицензионных совещаниях.

Следующее место в системе регулирования внешней торговли занимают таможенные пошлины; однако, этот метод регулирования относится почти целиком к ввозу, ибо экспортные пошлины в настоящее время применяются к крайне ограниченному числу товаров.

Известное значение имеют также торговые договоры, в которых обуславливаются те или иные льготы для наших экспортных товаров (о них см. стр. 36).

Наряду с указанными методами регулирования, весьма важным регулирующим фактором является сохранение за государством оперативных функций. Организационно регулирующие и оперативные функции разграничены.

НКВТ, бывший вначале и коммерческим и регулирующим органом, превратился постепенно в государственнорегулирующий орган, от которого отделились непосредственные коммерческие функции. Разграничение оперативных и регулирующих функций вызывалось существованием ряда самостоятельно действующих субъектов, деятельность которых контролировалась и направлялась регулирующими органами Наркомата. Госторг — эти основные государственные экспортно-импортные конторы — должны были явиться теми оперативными органами, через которые государство сохраняло свое влияние на внешнем и внутреннем рынках. В последний период, помимо Госторгов, начали появляться специальные экспортные паевые о-ва. Поскольку НКТОрг является тем органом, который осуществляет задачи внешней торговли, он сохраняет за собой непосредственное руководство деятельностью Госторгов и специальных обществ, чем создается прямая связь между органами регулирующими и коммерческо-оперативными. Руководство оперативной деятельностью Госторгов и специальных обществ носит лишь директивный и общий характер, без вмешательства в повседневную работу. Это сохранение связи между регулирующими и оперативными органами выражается не только в том, что Госторги подчиняются НКТОргу и его уполномоченным в отдельных Союзных Республиках, но также и в том, что НКТ является распорядителем оборотного фонда внешней торговли и состоит участником акц. смешанных о-в и др. уставных о-в. НКТОрг занимает такое же положение по отношению к Госторгам и экспортно-импортным о-вам, как ВСНХ по отношению к трестам, синдикатам и отдельным госпредприятиям.

Необходимость сохранения органической связи между оперативными и регулирующими органами мотивировалась тем, что НКТ не может выполнять и осуществлять монополию внешней торговли без непосредственного влияния на характер и направление внешнего товарообмена. «Прежде всего, необходимо иметь в виду, что в такой области, как торговля, работа регулирования непосредственно связана с оперативной работой, поскольку самый контроль и надзор, при чрезвычай-

чайно большой подвижности всей сферы торговли и сложности отдельных операций и взаимоотношений, может осуществляться с успехом лишь тогда, когда сам регулирующий орган принимает непосредственное участие в торговых операциях. В противном случае неизбежен отрыв регулирующего аппарата от органов оперативных. Раз это так, то все регулирование утрачивает действительный характер, конкретно превращается в более или менее бюрократическую работу, не доходящую до сути самого процесса.

«Никаким чистым контролем нельзя охватить всего разнообразия внешнеторговой работы; сколько-нибудь действительный контроль над организациями, непосредственно осуществляющими внешнюю торговлю, возможен будет лишь тогда, когда, во-первых, количество этих организаций не будет превышать некоторого предела, ибо, напр., бесконечно большое число частных торговых аппаратов никаким контролем не может учитываться; во-вторых, когда сам контролирующий орган и его местные и граничные разветвления сами непосредственно прикосновенны к делу внешней торговли и сами ежедневно совершают те же коммерческие, финансовые, транспортные, складочные и страховые операции, совокупность коих составляет деятельность подконтрольных учреждений и органов.

«Лишение НКВТ оперативных функций означало бы сведение этого Наркомата на роль министерства торговли, которое, как это имеет место и в капиталистических странах, не могло бы иметь сколько-нибудь глубокого влияния на работу торговых органов и предприятий, ограничиваясь изданием тех или иных циркуляров и правил, да, быть может, еще изменением таможенных тарифов»¹).

Автор приведенных строк, покойный Л. Б. Красин, являясь сторонником максимального участия НКВТ в оперативной работе, все же организационно мыслил эту оперативную работу в руках отдельных специальных органов НКВТ, смешанных о-в, синдикатов и трестов.

Наиболее полно идея максимального сосредоточения внешнеторговых операций в руках одного органа организационно проявляется в структуре торгпредств, которые являются торговыми органами НКТ за границей и единственными уполномоченными на ведение внешнеторговых операций от лица всего государства в целом. Организация торгпредств за последний год стала строиться на началах строгой специализации.

Единство деятельности хозорганов на внешних рынках достигается: 1) контролем торгпредства над экспортными сдел-

ками, 2) проведением определенных начал экспортной политики, 3) ограничением круга экспортирующих организаций и 4) объединением однородных организаций в лице паевых товариществ.

Организационная схема экспортной торговли представляет собою непосредственную цепь операции, которые начинаются государственной хлебной ссыпкой и кончаются Экспортхлебом (или пшенишными факториями Госторга в Сибири и Аркосом в Лондоне или Амторгом в Нью-Йорке).

Отдельными участниками экспортной торговли являются:

А) По сел.-хозяйственному экспорту:

1. Производитель — крестьянин.
2. Заготовительный орган.
3. Экспортер — комиссионер (напр., Экспортхлеб).
4. Экспортер — он же заготовитель (напр., Госторг или кооперация).
5. Импортёр — торгпредства или граничные представительства тех внешнеторговых организаций, которые имеют право выхода на внешний рынок. В тех случаях, когда продажа производится фоб, или товары вывозятся в порядке длительных поставок, импортёром может быть иностранная фирма.

Б) По промышленному экспорту:

1. Производственные предприятия (тресты);
2. Синдикат — экспортер (напр., Нефтесиндикат);
3. Экспортер — комиссионер (паевое товарищество, Промэкспорт, Госторг);
4. Импортёры — та же схема, что и по с.-х. экспорту.

Процесс овладения рынком производится различными методами на внутреннем и на внешнем рынках: на первом он производится преимущественно экономическим воздействием государства, которое заключается в согласованных выступлениях хозорганов на сырьевых рынках, в ряде финансовых преимуществ госорганам, в определенной политике цен и т. д. На внешнем рынке государственное экспортной торговли достигается, помимо экономических методов, и мерами административного воздействия, которыми государство владеет в виде монополии внешней торговли.

Органом, регулирующим экспортную торговлю от лица государства и проводящим все мероприятия, задачи и директивы государства, является Наркомторг. На территории отдельных Союзных Республик Наркомат осуществляет свои задачи через Республиканские Наркоматы Торговли, каковые в области внешней торговли выполняют функции уполномоченных Общесоюзного Наркомата при

¹ Л. Б. Красин, «Пределы оперативной работы Внешторгов». Изд. РНО.

СНК каждой данной Республики. Помимо НКТорга, некоторые регулирующие функции выполняют и другие органы, но без административных прав. Сюда относятся Госплан (установление экспортного плана и экспортных контрагентов), Главный Концессионный Комитет, который регулирует приток иностранного капитала во внешнюю торговлю и рассматривает вопросы допущения иностранных фирм на территории Союза, Наркомфин, который регулирует

валютные отношения. К числу общественных организаций, содействующих экспорту, следует отнести Торговые Палаты. Их всего две: Западная Торговая Палата и Республиканская Восточная Торговая Палата¹⁾.

Как видно из след. таблицы, характеризующей роль отдельных организаций в советском экспорте, экспортная торговля СССР находится на 95% в руках государства.

Вывоз товаров из СССР по группам их отправителей²⁾
(количество в тоннах, стоимость в тысячах руб.).

Наименование групп, учреждений и предприятий	1924/25 оп. г.			1925/26 оп. г.			1926/27 оп. г. (1-ое полугодие)		
	Колич.	Стоим.	% к общему итогу	Колич.	Стоим.	% к общему итогу	Колич.	Стоим.	% к общему итогу
I. Государств. учреждения и предприятия	3312 509	240 192	47,3	3498 214	227 222	38,5	1936 171	128 407	34,7
II. Государственные Акционерные О-ва	1357 157	160 670	31,5	2837 987	290 118	44,2	2152 477	197 317	53,3
III. Кооперация	138 638	63 296	12,5	111 056	61 238	10,4	39 629	21 689	5,8
IV. Сменш. О-ва с иностран. капиталом	588 136	27 913	5,5	148 333	15 645	2,7	50 043	10 233	2,8
V. Иностранные фирмы	59 325	5 338	1,1	465 719	18 359	3,1	236 686	9 688	2,6
VI. Частные предприятия	3 243	3 605	0,7	10 845	2 474	0,4	768	817	0,2
VII. Прочие отправители	15 230	6 830	1,3	50 803	4 068	0,7	18 562	2 165	0,6
Итого	5 474 238	507 844	100,0	7 122 937	589 124	100,0	4 434 337	370 406	100,0

В группу госучреждений входят синдикаты, тресты и т. д., в группу государственных Акц. О-в — Экспортхлеб, Госторг и прочие. Экспортная торговля и по европейской границе почти полностью охвачена государством.

Организация экспорта по восточной границе. Совсем новую организацию имеет советский экспорт по восточной границе. Внешняя торговая политика в отношении капиталистических стран и стран Востока глубоко различна. Это различие вытекает из особенностей экономических отношений СССР с странами Востока. Восточные страны, как по характеру своего хозяйства, так и в силу своего международного положения, не представляют собой опасности для СССР, в то время как капиталистические страны стремятся путем экономической интервенции, или путем экономической блокады, или другими действиями задержать хозяйственное строительство Союза. Кроме того, соседние восточные страны, в силу структуры своего хозяйства, не являются конкурентами для хозяйства СССР: наоборот, хозяйственный интерес стран Востока и СССР диктует самое тесное экономическое сотрудничество между ними.

Если по отношению к капиталистическим странам изменение системы монополии внешней торговли в сторону облегчения может привести к потере экономической независимости, то облегчение всяких формальностей в торговле с восточными странами такой угрозы не представляет и

лишь содействует тесному сотрудничеству между СССР и Востоком.

В начале возобновления внешней торговли, монополия система применялась одинаково в отношении всех стран, но в 1922 г. впервые, на время Нижегородской ярмарки, были установлены значительные льготы для восточных купцов. Второе совещание Уполномоченных НКВТ, состоявшееся в 1923 г., вынесло след. постановление по вопросу об экономических отношениях СССР со странами Востока:

«Политика экономических отношений со странами Востока должна определяться задачами экономического сотрудничества с ними и всемерного содействия росту их производительных сил, как залога восстановления Востока и облегчения с Союзом Советских Социалистических Республик народов Востока, борющихся за свою независимость». В этих целях совещание находит необходимым:

а) Ввести возможно льготные условия для непосредственного товарообмена произведений почвы и сельского хозяйства стран Востока на продукты и изделия промышленности СССР.

б) Признать необходимым в отношении Востока децентрализовать дело выдачи лицензий, в частности, по экспорту моно-

1) Особое место занимают технические органы, содействующие регулированию экспорта. К их числу надо отнести институты бракеража (по коровьему маслу, яйцам, икре, мясным продуктам, мяскам, лекарственному сырью, лесоматериалам) и хлебную инспекцию.

2) Данные по европейской границе.

польных товаров, предоставив такое соответствие управлениям Уполномоченных НКВТ Союзных Республик.

в) Ввести облегчение в условиях доступа восточных купцов в пределы СССР и облегчить производством ими финансовых и др. операций, связанных с внешней торговлей.

г) Обеспечение активного торгового баланса в отношении торговли со странами Востока не считать обязательным.

д) Приступить немедленно к разработке мероприятий, имеющих целью облегчение странам Востока сбыта их продуктов в обмен на произведения и изделия промышленности как СССР, так и других стран.

е) Всемерно содействовать организации смешанных о-в с восточным купечеством на условиях более льготных, чем на Западе, причем, вследствие особой заинтересованности СССР в товарообмене с Востоком, признать допустимым также и организацию обществ универсальных.

ж) В виду особенностей форм кредита в странах Востока и вследствие отсутствия там сколько-либо широкой сети независимых от влияния западного капитала кредитных учреждений, считать необходимой разработку мероприятий по вопросу финансирования внешней торговли со странами Востока, основываясь как на наших собственных финансовых учрежде-

ниях, так и на привлечении, где это окажется возможным, восточного капитала.

з) Признать необходимым всемерное облегчение таможенных и пограничных формальностей во внешней торговле с Востоком.

Начиная с 1923 г. в отношении Персии, Турции, Афганистана и Зап. Китая был установлен льготный лицензионный режим. Облегченный лицензионный режим состоял в том, что требования разрешений на ввоз и вывоз ограничивались определенной категорией товаров. В отношении целого ряда других товаров ввоз и вывоз являлся свободным; этот льготный лицензионный режим действовал в отношении Персии, Турции, Афганистана, Зап. Китая и Монголии. Особенно широко практиковался безлицензионный режим в отношении советских экспортных товаров. За исключением четырех-пяти товаров, как, напр.: нефти, сахара, хлеба и товаров, в импорте которых восточные страны не заинтересованы, как, напр., лан и другие, вывоз остальных товаров допускался свободно.

Безлицензионный оборот применялся вплоть до начала 1926 г., когда под влиянием неблагоприятного торгового баланса безлицензионный режим был вынужденно. Торговля с восточными странами за 1924/25 и 1925/26 гг. характеризуется след. цифрами (в тыс. руб.):

Торговля СССР с восточными странами.

	Персия		Турция		Афганистан		Зап. Китай		Монголия	
	24/25 г.	25/26 г.	24/25 г.	25/26 г.	24/25 г.	25/26 г.	24/25 г.	25/26 г.	24/25 г.	25/26 г.
Экспорт	28 670	35 129	10 042	17 661	478	2 541	2 611	6 082	2 769	3 680
Импорт	52 136	43 943	3 386	9 837	1 641	3 271	4 535	10 331	3 583	3 740

По Персии в 1924/25 г. пассив составил 23 мил. р.; в след. году, в связи с ограничением льготного ввоза, пассивность уже сократилась. По Турции приведенные цифры не характерны, ибо в цифру экспорта входят и транзитные товары, идущие через Константинополь в другие страны. По Афганистану, Зап. Китаю и Монголии тоже наблюдался пассив. Пассив этот получался в силу ряда причин. В то время, как по западной границе импорт осуществлялся лишь в порядке монополии внешней торговли, т. е. закупки производились лишь в пределах плана и через торгпредства и организации, допущенные к операциям по внешней торговле, ввоз из восточных стран производился свободно, восточные купцы получили право продавать свои товары на территории СССР. Т. к. советские экспортные товары не выдерживали конкуренции с зап.-европейскими товарами, то экспорт развивался медленнее, чем импорт.

В 1926 г. были введены известные ограничения. Взамен свободного ввоза,

устанавливались контингенты. Восточные купцы могли продавать свои товары лишь при условии покрытия их советскими товарами. Т. о., советский вывоз на Восток получил сильный стимул. В то же время цены на советские товары были значительно снижены. Список товаров, свободно допускаемых на Восток, был расширен. Контингенты менялись в течение года, ввоз был обставлен большими формальностями. Сложность этой системы торговли привела к неблагоприятным последствиям, и к середине 1927 г. были введены значительные улучшения в организацию торговли с Востоком. Были установлены твердые контингенты по ввозу товаров, которые сохраняют свою силу в течение года. При определении размеров контингента учитывались экспортные интересы и экспортные возможности тех районов, которые тяготели к советскому рынку. Все лицензионные формальности были упрощены. Лицензии заменены учетными свидетельствами, выдаваемыми торгпредствами. В отношении экспортной торговли начала применяться система

кредитования, причем кредит предоставлялся как советским организациям, так и восточным купцам.

Меры, предпринимаемые для развития торговли с Востоком, способствуют развитию советского экспорта. При этом надо отметить, что на Восток идут преимущественно промышленные изделия. За последние годы качество экспортируемых на Восток товаров значительно улучшилось, цены понизились, и такие советские товары, как мануфактура, сахар, спички, успешно конкурируют с западно-европейскими товарами и проникают все дальше, вглубь Персии.

Несмотря на особые формы торговли с Востоком, во всех восточных странах, с которыми СССР ведет торговлю, существуют торговые представительства. Дейтельность их несколько отличается от торгпредств, работающих в капиталистических странах; т. е. значительная часть операций, как экспортных, так и импортных, проходит через восточное купечество, и т. е. деятельность советских организаций на Востоке протекает в иных условиях, чем на Западе, торгпредства СССР в восточных странах осуществляют преимущественно регулирующие функции, изучают экономику страны пребывания, разрабатывают мероприятия для усиления советского экспорта, надзирают за деятельностью советских организаций. Торгпредства СССР в восточных странах ведут коммерческие операции в значительно меньшем масштабе, чем торгпредства в других странах.

Монополия внешней торговли и торговые договоры. Выше мы очертили схему организации экспортной торговли СССР. В начале возобновления советского экспорта монополия системы советской торговли вызвала резкие возражения со стороны капиталистического мира. Однако, более глубокие анализы междугосударственных отношений показали, что не существование монополии внешней торговли не препятствует развитию торговых отношений и является высшей формой торговли по сравнению с неупорядоченной торговлей капиталистических стран. Капиталистический мир пытается путем сдвигирования и картелирования устранить конкуренцию на мировом рынке и разделить «сферы влияния». Это есть тоже монополия системы торговли, только в угоду частных интересов, в то время, как монополия внешней торговли СССР призвана служить государственным интересам.

Признание советской системы торговли стало теперь фактом и закреплено в международных актах. В крупнейших торговых договорах, заключаемых СССР, монополия внешней торговли нашла свое международно-правовое оформление. В договоре между Италией и СССР, заключенном в Риме 7 ноября 1924 г., Ита-

лия не только декларировала признание монополии внешней торговли, но и точно определила объем прав торгпредства на территории итальянского государства. Статья 3-я торгового договора с Италией гласит: «Считая, что монополия внешней торговли в Союзе Советских Социалистических Республик принадлежит государству, Итальянское Правительство предоставит Торговому Представительству Союза и его органам возможность выполнять на территории Италии функции, возлагаемые на это Представительство Правительством Союза, а именно: а) ведать интересами Союза и его граждан в отношении внешней торговли, б) регулировать внешнюю торговлю и товарообмен между Союзом и Италией, согласно законам Союза, поскольку они не находятся в противоречии с законами Италии, в) осуществлять внешнюю торговлю правительства Союза и содействовать развитию торговых сношений между правительствами Союза и Италии путем взаимной информации и другими мерами». Согласно торговому договору, Торгпред и члены Совета Торгпредства пользуются личной неприкосновенностью, экстерриториальностью своих контор и другими привилегиями и иммунитетом, присвоенными членам дипломатических миссий.

В торговом договоре, заключенном с Германией 12. X. 1925 г., признание монополии внешней торговли и ее оформление также нашли свое полное отражение. В статье 2-й экономического соглашения указано, что для осуществления монополии внешней торговли и Посольству СССР в Германии присоединено Торгпредство в Германии, имеющее свое пребывание в Берлине. Задачей Торгпредства является (ст. 3) «содействовать развитию торговых и хозяйственных отношений между Германией и СССР, а равно представлять интересы в области внешней торговли, от имени СССР осуществлять регулирование внешней торговли с Германией и производить внешнюю торговлю с Германией». Согласно ст. 4 и 5, руководитель торгпредства, два его заместителя и члены торгпредства, имеющие местопребывание в Берлине, пользуются всеми преимуществами и льготами экстерриториальных лиц. Помещение торгпредства экстерриториально.

Те же права закреплены в торговом договоре с Норвегией от 15 декабря 1925 г. и в недавно заключенном (2 июня 1927 г.), но еще не ратифицированном торговом договоре с Латвией.

Даже Англией в договоре, подписанном Макдональдом, но не ратифицированном вследствие прихода к власти консерваторов, принцип монополии внешней торговли также был признан в качестве системы отношений между СССР и Великобританией.

М. Кауфман.

Госторги и экспорт

Возникновение и развитие Госторгов. Их структура и место в системе внешне-торговых органов. В организационном базисе монополии внешней торговли существенное место принадлежит Г. национальных республик. Это крупнейшие организации государственного торгового капитала, предназначенные для работы в сфере внешней торговли. Выступая на внешних рынках через торгпредства, Г. ведут громадную заготовку товаров для экспорта. Другие гос. организации, выступающие наряду с Г. на внешнем рынке, или не являются чисто внешнеторговыми, работая, гл. обр., на внутреннем рынке, или же оторваны от непосредственно заготовительной работы.

Общесоюзный экспорт по номенклатуре операций Г., вместе с хлебфуражем, составлял в 1925/26 г. 563 394 000 руб. Г. за этот период сделали оборот свыше 167 560 000 руб., или 29,7%. Если отбросить хлебфураж и нефтепродукты, то всеоюзный экспорт равнялся 408 719 000 руб., а доля Г. составляла 103 605 000 руб., или около 25,3%.

Роль и значение Г. в нашем экспорте определяется как системой хозяйства Союза, так и той реальной обстановкой, в которой Советскому Союзу приходится вести свою внешнюю торговлю. Г. работают, гл. обр., в сфере экспорта с.-х. продуктов. Т. к., в отличие от более централизованной промышленности, развитие сельского хозяйства, а тем самым заготовка и экспорт с.-х. продуктов, теснейшим образом связаны с развитием отдельных республик и районов Союза, то наибольшего эффекта могут в своей деятельности достигнуть только организации, тесно увязанные в своей работе с местным хозяйством и со всей системой регулирующих местное хозяйство органов.

Заинтересованные, с одной стороны, в общем форсировании экспорта, а с другой — в развитии производительных сил всех национальных республик и районов, Г. значительно содействовали развитию экспорта Союза, в частности, изысканию новых статей вывоза, путем культурнической деятельности на местах, усиления местных промыслов и улучшения неохватываемой промышленностью первичной обработки продуктов сельского хозяйства.

В работе на внешнем рынке Г. сочетают экспорт разнообразных товаров с таким же «универсальным» импортом, что делает в ряде случаев крайне необ-

ходимым участие их в торговле с теми странами, где, по существующим условиям, наш экспорт связан с обязательствами закупки товаров. Этот двусторонний характер работы Г. на внешнем рынке не может не отразиться и на самой структуре Г.

Г. возникли в результате эволюции оперативного аппарата НКВТ¹⁾. Согласно временного положения о НКВТ от 28. X. 1920 г., оперативная работа по внешнему товарообмену и торговле провоздвигалась оперативной секцией НКВТ, и лишь согласно новому положению НКВТ от 16. II. 1922 г. выполнение внеплановых импортно-экспортных операций было постановлено передать вновь организуемой Торгово-Оперативной Конторе НКВТ. На основе означенного положения, была образована, путем издания особого положения от 27. IV. 1922 г., Государственная Торговая Импортно-Экспортная Контора — «Госторг», действующая на началах коммерческого расчета в общесоюзном масштабе под контролем и по общим директивам НКВТ.

Одновременно с началом работы Г. в центре, создаются местные органы Г. по периферии, делящиеся на Отделения Г. и Заготовительные Конторы под руководством Уполномоченных Правления. Отделение Г. учреждавшееся преимущественно на территории, совпадавшей со сферой деятельности соответствующих ЭКОСО, выделяло специальный оборотный фонд для ведения как самостоятельных экспортно-импортных, так и комиссионных операций. Заготовительные Конторы производили свои операции на средства, отпускаемые правлением по специальным заданиям, и самостоятельных операций не вели. Служа коммерческими органами НКВТ дел и торговых операций Г. в центре и на местах производилась в соответствии с постановлением НКВТ от 18. V. 1922 г.

Положение о Г. от 27. IV. 1922 г. терпел свое значение со времени утверждения положения о НКВТ, где рядом статей (17,18) намечено образование отдельных и самостоятельных Г. в каждой Республике СССР, под руководством и контролем уполномоченных НКВТ Союзных Республик.

¹⁾ См. ст. М. Кауфмана «Организация экспортной торговли СССР», а также ст. И. Шенюмана «Финансирование внешней торговли Советского Союза».

В соответствии с сим, было выработано новое Положение о Г. РСФСР. Согласно этого положения, Г. РСФСР является основным органом внешней торговли РСФСР, действующим, как особое предприятие, на началах коммерческого расчета и пользующимся правами юридического лица. Кроме права открывать в пределах РСФСР свои Отделения и Конторы, Г. предоставлено право учреждать подсобные промышленные предприятия, сфера деятельности коих совпадает с основными задачами Г. Тем самым оформлено было правовое положение Г. Новое «Положение» вывело Г. из того периода, когда деятельность его регулировалась преимущественно внутриведомственными распоряжениями.

В положении о Г. от 27. IV. 1922 г. предусмотрено право Г. организовать свои представительства за границей. Деятельность представителей Г. за границей получила полное оформление в специальном положении, утвержденном Наркомвнешторгом 14 II. 1924 г. Согласно этого «Положения», представители Г. входят в состав торгпредств для усиления деловых связей между Г. и коммерческими частями торгпредств, для обеспечения интересов Г. и для наблюдения за выполнением поручений Г. за границей.

Представители Г. имеют право участвовать в переговорах торгпредства с фирмами. В то же время они пользуются правом самостоятельного совершения сделок в след. случаях: 1) когда торгпредство отказывается принять на себя выполнение поручений на столь же выгодных условиях, как и другие контрагенты; 2) по срочным поручениям по закупкам мелких партий импортных товаров и 3) когда при заключении сделок Г. обвязывается штрафом, пеней и т. п., а торгпредство не находит возможным принять на себя такую ответственность.

В настоящее время представители Г. имеются в Англии, Франции, С. Штатах, Италии, Швеции, Турции и Германии.

Положения о Г. отдельных союзных республик, их правовые положения внутри и вне страны аналогичны положению о Г. РСФСР.

В ряду Г. союзных республик, Г. РСФСР является крупнейшим. Как велико его относительное значение, можно усмотреть из того, что его оборотный капитал составляет 59 047 тыс. руб. против 16,3 мил. руб. 5-ти прочих союзных Г. Методы работы Г. РСФСР и отчасти его структуры характерны для остальных Г. Описание экспортной работы отдельных Г. начнем, поэтому, с Г. РСФСР.

Госторг РСФСР, его организация и экспортная работа. В начале своей работы центральный аппарат Г. и руководство работой его отделений не были дифференцированы. К 1924 г. в работе Г. в центре происходит дифференциация.

На основании решения совещания уполномоченных Г. в центре организуются главные спецконторы, строящиеся по принципу специализации. Конторы эти, не являясь отдельными юридическими лицами, состоят в непосредственном ведении управления Г. Действуя самостоятельно, они ведут переговоры и заключают сделки от лица Г. по доверенностям от него. Во главе каждой конторы стоит назначенная управлением дирекция. Оборотные средства выдаются конторам управлением Г. Размер выдаваемых сумм определяется в зависимости от плана работ на каждый операционный период. Балансы контор вливаются в баланс управления.

Местные органы Г. — отделения, их агентства и пункты, в отведенных им управлением районах ведут операции для главных контор Г. на средства и под оперативным руководством последних. Кроме того, они ведут заготовительно-экспортные и импорто-сбытовые операции за счет оборотного капитала, выделенного данному местному органу, с товарами, не входящими в номенклатуру главных контор Г. Все областные и губернские отделения подчинены непосредственно управлению Г. и работают в тесном контакте с местными руководящими и хозяйственными организациями.

В настоящее время Г. является своего рода крупным торговым трестом, оперативная часть которого состоит из 14 специальных экспортных и импортных главных контор. Имеются 1. Экспортные Главные Конторы: Пушино-Сырьевая, Лыжная, Кисельная, Масляная, Яично-Птичная, Мясная, Лесная, Рыбная, Плодо-Овощная, Утильэкспорт, Черногосторг; 2. Смешанные — Химико-Фармацевтическая и Главная Торговая и 3. Импортная — Главная Техническая Контора.

На 1. I. 1927 г. Г. имел 20 областных и губернских отделений, 6 губернских представительств, при 760 изовых заготовительных пунктах. Общее количество сотрудников Г. на 1. IV. 1927 г. было 10 414 чел.

Образование капиталов Г. РСФСР приурочивается к передаче последнему НКВ-Торгом оборотных фондов, начавшейся по Москве 1. V. 1922 г. и закончившейся на местах в октябре-ноябре того же года. Активы, полученные Г. РСФСР, состояли: 1) из товарных ценностей на 48,4 мил. руб., т. е. 73% всех активов; 2) дебиторов, переданных НКВТ на 11,1 м. р., т. е. 16,7%; 3) денежных средств — 0,6 м. р., т. е. 1% и 4) ценностей — 2,1 м. р., т. е. 3,5% от суммы актива. Остальные 5,8% составляли имущество, материалы, тары и переходящие суммы. С другой стороны, Г. принял на себя обязательства в отношении кредиторов НКВТ на сумму

14,5 м. р., на погашение которых пришлось обратить реальные активные ценности — более ликвидные товары и ту часть дебиторов, которая оказалась солидной.

По балансу на 1. X. 1924 г. капитал Г. исчислен в 32 592 тыс. руб., на 1. X. 1925 г. — 56 264 тыс. руб., а на 1. X. 1926 г. — 59 047 тыс. руб. Т. о., хотя номинальная величина капитала Г. возросла за время его существования сравнительно на небольшой процент, фактический рост капитала был значительно большим и происходил в форме скрытого превращения номинальных ценностей в реальные. В настоящее время постановлением высших органов оборотный капитал Г. РСФСР установлен в 68 000 тыс. руб.

За время своего существования Г. были получены весьма крупные прибыли по своим операциям. В общей сложности по балансам до 1. X. 1925 г. Г. было получено прибыли 24 690 000 руб., из них по балансу на 1. X. 24 г., за весь период деятельности до этого времени — 10 774 тыс. р., по балансу на 1. X. 1925 г. — 13 916 тыс. руб. Однако, цифра фактических прибылей Г. была значительно выше указанной. Уценки, безнадежные долги, а также крупные курсовые разницы, возникшие на почве неправильной оценки в твердой валюте передававшихся Г. фондов, составили в общей сложности в сальдированном виде громадную сумму в 17 198 000 руб., которая была списана в убыток по различным балансам, заключавшимся Г. за время по 1. X. 1925 г., тем самым сокращая видимые размеры фактических прибылей, получавшихся Г.

Заготовительная работа Г. для экспорта за все время его существования показала чрезвычайно быстрый темп возрастания. Если в 1922/23 г. Г. было заготовлено товаров экспортной номенклатуры на 31,5 мил. руб., то в 1923/24 г. заготовка составила уже 82 мил. руб., в 1924/25 г. — 122 мил. руб. и в 1925/26 г. — 171,4 мил. руб. Без хлебофуража было заготовлено в 1925/26 г. на 108,4 мил. руб. Заготовки в 1926/27 г., уже не включающие в себе хлебофуража, составили около 117 275 000 руб.

Несмотря на то, что заготовительные операции Г. являются, по существу, базой именно для его экспортной работы, развитие заготовительной работы Г. протекало под несколько другим уклоном. Это вызывалось, в основном, тем значением, которое придавали высшие регулирующие органы Союза Г., именно, как заготовительной, а не только экспортной организации. Наличие собственного развитого аппарата, охват заготовительной периферии, приобретенные навыки в заготовительной работе определили собой то, что Г. не мог не быть

использован, как аппарат по снабжению внутреннего рынка и промышленности, в интересах обеспечения государству возможности регулятивного воздействия на первый и достаточного снабжения сырьем второй.

Однако, значение внутренних операций для Г. с течением времени все больше и больше падает. Если в 1924/25 г. только 54% всех реализованных Г. товаров приходилось на внешний рынок, то в 1925/26 г. границей было продано уже 61,8%.

В дальнейшем темп снижения удельного веса внутренних операций должен был, однако, постепенно замедляться. Даже при устранении обязательного участия Г. в снабжении внутреннего рынка и промышленности, заготовительно-экспортные операции неизбежно сопровождаются реализацией на внутреннем рынке тех отходов, которые в определенном размере сопровождают заготовки экспортных товаров. С другой стороны, в целом ряде случаев должное развитие экспортной работы без соответствующего воздействия на потребление внутреннего рынка становится невозможным. Достаточно указать, что не вполне удовлетворительные результаты масляной и яичной экспортных кампаний в 1925/26 г. были обусловлены моментами, лежащими в плоскости потребления и снабжения внутреннего рынка. Точно также и по ешчам Г., являясь почти монопольным заготовителем (до 75% всего заготовительного рынка), вынужден был брать на себя заботу об удовлетворении внутреннего рынка теми сортами мясного товара, которые позволили бы выводить для экспорта товар, наиболее высокий по качеству. — То же самое можно сказать и о пушнине. Запросы внутреннего рынка настолько высоки, что они поглощают часть экспортной продукции; именно, в интересах последней необходима организация достаточного снабжения внутреннего рынка теми сортами пушнины, которые могли бы выводить для экспорта товар более ценный.

Параллельно быстрому росту заготовительных операций протекал и связанный с ним рост экспортных операций Г.: с 21,3 мил. руб. в 1922/23 г. (по реализационным ценам) экспорт Г. возрос до 81,2 м. р. в 1923/24 г., до 94 м. р. в 1924/25 г. и 132,4 м. р. в 1925/26 г. с хлебофуражом и 75,5 м. р. без хлебофуража. За первое полугодие 1926/27 г. экспорт составил уже 45 м. р., а за весь 1926/27 г. около 105 мил. руб. При этом экспортные операции Г. по темпу своего роста, опережали заготовки. В то время, как первые увеличились в 1925/26 г. в 6,2 раза против уровня 1922/23 г., заготовка увеличилась за тот же период лишь в 5,4 раза. Это явление стояло в тесной

связи со структурными изменениями операций Г., из которых, с течением времени, все большая и большая часть ориентировалась именно на вывоз, а не на внутренний рынок. Усиливавшаяся специализация Г., понижение процента неэкспортных отходов, повышение качества заготавливаемых товаров, — все ближе и ближе подвигали экспортные товары к кондиционным требованиям, предъявляемым заграничными рынками.

Экспортная номенклатура Г. в первый год его экспортной работы состояла всего лишь из 4-х основных групп товаров: 1) пушнины, 2) кожи и живсырья, 3) волокна и 4) лесоматериалов.

В своей совокупности только эти четыре группы составляли 86,2% всего экспорта Г. в 1922/23 г. С течением времени, однако, в орбиту экспортной работы Г. вовлекались все новые и новые статьи. Уже в 1923/24 г. экспорт Г. распространяется на такие основные статьи нашего вывоза, как масло коровье, кишечные товары, яйца и, наконец, хлеб, впервые в крупном размере начавший фигурировать в советском вывозе лишь в 1923/24 г. В следующем 1924/25 г. к перечисленным статьям прибавляются также и мясопродукты.

Одновременно протекала работа Г. по все большему и большему расширению и второстепенных статей экспорта. Экспорт т. н. «разных товаров» с 2 934 000 р. в 1922/23 г. возрос до 8 071 000 р. в 1925/26 г. и 4 317 000 р. в первом полугодии 1926/27 г., а за весь 1926/27 г. — до 12 мил. руб.

Если детально сравнить экспортные операции Г. в 1925/26 г. с работой в 1923/24 г. — первым годом, когда экспортная номенклатура Г. включила в себя подавляющее количество тех статей его вывоза, которые продолжали фигурировать в его работе и в дальнейшем, — то мы сможем обнаружить, что особенно быстрый рост операций имел место по линии именно второстепенных статей, объединенных в группу «разных товаров»

(рыба, фрукты, икра, отдельные статьи промышленного экспорта, овощи и т. д.). Если принять операции в 1923/24 г. за 100, то группа «разных товаров» возрастает в 1925/26 г. до 260. На следующем месте стоят книги, увеличение вывоза которых имело место со 100 до 216. Затем идет льняное волокно, операции по экспорту которого возросли со 100 до 185.

Общий рост операций Г. был настолько стремителен, что он обогнал в своем темпе рост общесоюзного экспорта. Относительное значение Г. в общесоюзном экспорте по экспортной номенклатуре Г. с 17,1% в 1922/23 г. последовательно возрастало до 22,1% в 1923/24 г., 22,8% в 1924/25 г. и 23,1% в 1925/26 г.

Если мы попробуем выявить удельный вес госторговского экспорта во всем общесоюзном вывозе, включая в последний и те товары, которыми Г. не оперирует, то окажется, что с 15,5% в 1923/24 г. удельный вес Г. повысился до 16,5% в 1924/25 и до 16,9% за весь 1925/26 г.¹⁾

Будучи организацией, в первую голову призванной обслуживать экспортные потребности сельского хозяйства, Г. с особой быстротой развил свои операции именно в этой области.

По выпадению из номенклатуры Г. хлебных заготовок и экспорта — самым крупным объектом его работы является в настоящее время пушнина. Динамика пушных заготовок и экспорта Г. по отдельным годам представляется в след. виде:

Годы	Заготовка (по загот. ценом)	Экспорт (по реалн. ценом фоб)
1922/23	5 253	9 270
1923/24	15 697	16 973
1924/25	14 418,5	28 637,8
1925/26	18 333,8	26 056,2
1926/27	24 662,67	45 491,7

Удельный вес Г. РСФСР в пушных заготовках виден из след. таблицы:

Участие отдельных заготовителей в пушных заготовках.

Заготовители	1925/26 г.		Перв. полугод. 1926/27 г.	
	в тыс. р.	%	в тыс. р.	%
Госторг	15 360,3	35,2	13 590,3	51,4
Акц. О-во «Расо»	5 774,4	13,4	—	—
Акц. О-во «Сырне»	3 943,2	9,1	5 416,1	20,5
Центросоюз	5 143,9	11,9	3 222,3	12,2
Всехохотсоюз	527,5	1,3	1 378,4	5,2
Сельхозсоюз	4 315,5	10	697,8	2,6
Проч. заготовители	8 400,4	19,1	2 143,2	8,1

1) Следует указать, что рост относительного значения Г., как экспортера, несколько завышен из-за роста общесоюзного промышленного экспорта.

2) Заготовка в 1926/27 г. взята за 11 месяцев.

Госторги и экспорт

Удельный вес Г. в общесоюзном экспорте составлял: в 1924/25 г. — 40,3%, в 1925/26 г. — 40,18% (а вместе с «Расо» — 50,03%), в 1926/27 г. — 53% (вместе с Акц. О-вом «Сырье» — 68,1%).

В 1925/26 г. в Г. вошло Акц. О-во «Расо», а в 1926/27 г. Акц. О-во «Сырье». В настоящее время Г. РСФСР является единственным госэкспортером по пуш-

нине из РСФСР, наряду с которым выступает лишь кооперация.

Экспорт Г. кож- и живсырья.

Наименование сырья	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Кожсырье	2 222,5	3 292	3 559,8
Щетина	7 143,7	2 755,9	3 380,4
Волок	956,0	867,9	1 594,3
Пух-перо	72,9	149,4	359,9
Шерсть заводская	9906,	608,4	419,9

Участие Г. РСФСР в заготовке льна и кудели (в тыс. пуд.).

Наименование организаций	1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.		1926/27 г.	
	Колич.	%	Колич.	%	Колич.	%	Колич.	%
Льноцентр	1 700	13,5	1 405	17,9	2 564	23,7	2 427	34,0
Центросоюз	675	13,0	1 196	15,2	1 738	16,0	1 268	18,0
Льноторг	1 100	21,0	1 854	23,6	2 357	21,7	1 619	23,0
Госторг	680	13,0	1 063	21,2	1 941	18,0	1 292	20,0
Хлебопродукт	615	12,0	1 050	13,4	1 429	13,1	—	—
Промышленность	1 220	23,5	692	8,7	671	6,2	215	3,0
Разные	210	4,0	—	—	140	1,3	125	2,0
Всего	3 200	100	7 860	100	10 840	100	6 946	100

Размер льноэкспорта Г. по годам зависит от размера возлагавшихся на него обязательств по снабжению льнопромышленности.

Участие Г. РСФСР в экспорте льна и кудели из Союза (в тыс. руб.) выразилось в след. цифрах:

Участие Г. РСФСР в экспорте льна и кудели.

Наименование организаций	1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.		1926/27 г.	
	Колич.	%	Колич.	%	Колич.	%	Колич.	%
Льноторг	378	20,9	544	16,8	632	15	400	11
Госторг	348	19,2	888	27,3	846	20,5	1 150	33
Льноцентр	393	21,7	791	24,4	1 270	30,5	1 350	38
Центросоюз	431	23,8	611	18,8	741	18	600	18
Хлебопродукт	261	14,4	413	12,7	677	16	—	—

В общем и целом, удельный вес Г. в экспорте льна и кудели был выше, чем в заготовках, что выявляет тенденцию Г. работать на внешний рынок. С 1927/28 г. Г. оставлен единственным госзаготовителем, принявшим на себя основные функции по снабжению льнопромышленности вместо ликвидированного о-ва Льноторг. Последнее обстоятельство, несомненно, окажет в дальнейшем большое влияние на соотношение между размерами работы Г. по экспорту льноволокна и размерами снабжения отечественной льнопромышленности.

В заготовке и экспорте кишек Г. занимает доминирующее место. Рост его работы в этой области иллюстрируется след. данными (в тыс. руб.):

Годы	Заготовка (заг. цены)	Экспорт (реализ. цены фоб)
1923/24	3 348	3 048
1924/25	7 173,8	7 179,6
1925/26	8 712,4	6 577,0
1926/27)	8 249,5	6 618,8

1) Заготовка в 1926/27 г. дана за 11 мес. сидев.

Удельный вес Г. в союзном экспорте кишек составлял последовательно: в 1924/25 г. — 80,03%, в 1925/26 г. — 78,3%, в 1926/27 г. — 71,2%. Некоторое уменьшение удельного веса Г. в экспорте киштовара объясняется усилением, начиная с 1925/26 г., работы смешанных о-в.

В мясном экспорте участие Г. выражается в вывозе бэкона в Англию и скота, крупного и мелкого, в Турцию и Грецию. — До 1925/26 г. Г. вывозил в Ливану живых свиней для переработки их в бэкон. В 1925/26 г. было экспортировано: бэкона на 246,1 т. р. и свиней на 1030,4 т. р. В 1926/27 г. экспорт бэкона возрастает до 2123 т. р., экспорт свиней составляет лишь 714 т. р. Экспорт крупного и мелкого скота составлял в 1925/26 г. 553 т. р., а за 11 мес. 1926/27 г. — 589,1 т. р. Удельный вес Г. в 1926/27 г. в экспорте бэкона из РСФСР — 88%, а из СССР около 39%.

В заготовках и экспорте масла Г. занимает одно из основных мест, как это явствует из следующей таблички:

Годы	Заготовка		Экспорт	
	В тыс. буд.	Уд. вес в заг. СССР	В тыс. буд.	Уд. вес в заг. СССР
1924/25 . . .	344	13,3 %	247,4	17,2 %
1925/26 . . .	343,4	18,5 %	380,3	27,2 %
1926/27 ¹⁾ . .	641	20,9 %	388,8	21,0 %

Уменьшение удельного веса Г. в 1926/27 г. вызвано его обязательствами по удовлетворению потребностей внутреннего рынка.

В 1926 г. в Г. вошел аппарат «Аркомасло». В настоящее время Г. является существенным госэкспортером масла из территории РСФСР, выступая на внешнем рынке наряду с молочной кооперацией.

Не менее значительную роль играет Г. в развитии экспорта яиц и птицы. Размер его работ по вывозу яиц характеризуется след. табличкой:

Годы	Заготовка ²⁾		Экспорт	
	Вагон.	Уд. вес в заг. РСФСР	Вагси.	Уд. вес в заг. РСФСР
1924	937	28,4	691	22,5
1925	906	17,1	447 ³⁾	12,0
1926	1195	29,4	638 ⁴⁾	16,8
1927 (на I/VI)	1659	29,2		

В воссоздании нашего экспорта птицы Г. играет виднейшую роль. Несмотря на развитие кооперативного экспорта, удельный вес Г. в заготовке и экспорте птицы составляет свыше 50%.

Особо следует остановиться на экспорте фруктов, т. к. мы имеем здесь дело с новой статьёй нашего вывоза, которая в довоенном вывозе не играла никакой роли. Экспорт фруктов наталкивается на ряд существенных препятствий, вызываемых как внутренними, так и внешними условиями. Наше крупное садоводство, в довоенное время не ориентировавшееся на экспорт и на вкусы иностранного потребителя, вышло из периода гражданской войны в разоренном состоянии. В том же направлении действовала парцелляция крупных садов. Крестьянское садоводство, весьма примитивное, не знает фруктов экспортных сортов. Сбор каждого вагона яблок экспортного сорта (не говоря уже о более жестких требованиях внешних рынков в отношении однородности качества и размера фруктов) наталкивается на

большие затруднения. Внутренний рынок, находящийся почти всецело в руках частных, дезорганизован. В то же время на европейских рынках мы сталкиваемся с сильнейшей конкуренцией американских и австралийских фруктов, которые, из года в год, всегда одинакового качества и в стандартной упаковке, выбрасываются в большом количестве на эти рынки. Г. пришлось поэтому не только взять на себя организацию вывоза и трудную задачу по стандартизации упаковки, но и непосредственное участие в садоводстве путем аренды крупных садов. Г. может зарегистрировать реальные успехи в этой области. Вывоз Г. фруктов из года в год увеличивается. Экспорт последовательно составляет в 1924/25 г. 358 т. р., в 1925/26 г. — 448 т. р. и в 1926/27 г. — 715,3 т. руб.

Большое внимание обращено Г. на вывоз овощей. Экспорт Г. овощей находится еще в начальной стадии, но дает очень быстрый рост: в 1924/25 г. — 83,7 тыс. руб., в 1925/26 г. — 157,6 т. р. и в 1926/27 г. — 203,7 т. р.

По остальным товарам экспорт Г. показывает след. развитие:

Наименование товаров	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Травы	87,9	833,7	1238,4
Лессырья	135,1	274,1	781,4
Рыба	676,1	876,7	1017,9
Икра	620,3	916,3	871,4
Птица и дичь . .	445,0	779,2	3447,3
Мед	84,3	592,3	679,0
Лесоматериалы .	4534,5	8589,6	5690,3
Прочие	1243,8	2948,1	839,6
Всего	7847,0	15810,0	13925,3 ⁵⁾

Несколько особняком стоит работа Г. вытекающая из его участия в Карских экспедициях. Громадное значение Карского пути для развития хозяйства Сибири, Казахстана и Урала, долгое время подвергавшееся сомнению, в настоящее время общепризнано. Перед органами внешней торговли стояла задача привлечь потоки экспортных грузов к этому пути, хотя и насчитывающему чуть ли не трехсотлетнюю историю, но не пользовавшемуся в дореволюционный период поддержки правительства и поэтому не вызывавшему каких-либо признаков развития. Хотя при рациональной организации экспедиции Карский путь имеет все шансы оправдать себя, как способ дешевого водного транспорта, но сама эта организация весьма сложна и требует громадной четкости за-

1) По предварительным данным.

2) За календарный год с 1. I. по 31. XII.

3) Данные за 1925/26 операц. год.

4) Данные за три квартала 1926/27 операционного года.

5) Экспорт главных специнтор дан за 12 мес., экспорт отделений — за 3 квартала. Т. о., годовой размер экспорта в 1926/27 г. будет больше указанной в таблице цифры.

кудной, погрузочной и транспортной работы, обусловливаемой весьма коротким навигационным периодом в водах Ледовитого океана. Организация экспедиций, при отсутствии портов в устьях сибирских рек, мыслима в настоящее время лишь при условии одновременной погрузки и отправления экспортной части экспедиции по сибирским рекам из центральной Сибири и импортной — на морских судах из зарубежных портов. Только крупное предприятие с большим размахом заготовительной-экспортной работы внутри страны, установившее связь с границей, с знанием иностранных рынков и широко развитой деятельностью по снабжению импортными товарами промышленности, сельского хозяйства и широкого рынка, могло удовлетворить условиям, которых требует плановая организация Карских экспедиций. Таким предприятием должен был явиться Г. И если в первую экспедицию крупного масштаба, организованную в 1924 г., Г. еще не был единственной организацией, участвовавшей в ней, хотя уже тогда на него пало 72% всего груза, отправленного по Оби и 55% всего импорта, то в следующем, 1925 г. Г. взял на себя запознание тоннажа экспедиции по Оби на все 100% и выполнил взятое на себя обязательство своевременно и без недогрузки. Точно так же и выполнение импортной программы экспедиции в 1925 г. на 98% было возложено на Г. — В последующие экспедиции 1926 и 1927 гг. Г. попрежнему принимал на себя по 64% всего карского экспорта. Помимо тех же статей экспорта, которые фигурировали в его операциях предыдущих лет, Г., учитывая громадное значение лесного экспорта для сибирской экономики, вывез 1400 стандартов пиленых лесоматериалов в 1926 г. и организовал вывоз 2500 стандартов в 1927 г.

Переходя к методу заготовительной работы Г., необходимо отметить основные ее принципы: вытеснение частника из сферы заготовок с.х. продуктов и использование кооперативной сети.

В 1926/27 г. заготовительная работа Г. строилась преимущественно на заготовках, проводимых собственным стационарным аппаратом: 56,1% заготовки основных товаров падает на этот аппарат. Работа через кооперативную сеть составила 15,4%, через госзаготовителей — 8,7%.

Работа с частником сводилась к закупке наличных партий товара, без предварительного авансирования. Исключение составляют кож сырье, — где частником является мясник, авансирование которого, с целью извлечения кожсырья, предусмотрено положением НКТорга; рыба — в силу специфичности данного промысла; кистовары — в части бараньего сырья, распиленного и не

концентрирующегося в убойных пунктах; щетина, — где частником являются бегунцы, бегающие большой район; яльца, — где работа целиком проводится через сборщиков. Однако, в отношении яиц, рыбы и щетины работа через сборщика, ловца и бегунца, по существу, не является работой с частником, а представляет совершенно обособленный метод работы. Если этот момент учесть, то удельный вес настоящего частника (мясника и т. п.) составит не больше 6—7%.

В 1927/28 г. работа с частником должна будет несколько понизиться в той части товаров, где специфичность условий заготовительной работы этому не препятствует. Частично это снижение произойдет, очевидно, за счет рыбы и пушнины, причем соответственно возрастет доля участия госзаготовителей по этим же товарам.

Работа через кооперацию велась на началах комиссионных договоров с авансированием в среднем 30% с суммы договора (по отдельным товарам, напр., по веплке, аванс достигает 100%). Особенно значителен удельный вес кооперации в заготовках рыбы, где Г. не имеет стационарного аппарата, и в заготовках мяса, где аппарат Г. был максимально сжат. Преимуществом договора заключались на местах с низовой кооперативной сетью. Особо стоят взаимоотношения по заготовке масла, проводимой целиком через маслоартели, которым выдаются ссуды на восстановление маслоделия. Ссуды эти носят долгосрочный характер и погашаются поставкой масла в %, установленном НКТоргом.

Роль Г. не исчерпывается собиранием и вывозом продуктов сельского хозяйства. В целях усиления и рационализации экспорта Г., в различных отраслях все шире развивается деятельность по переработке сырья.

Г. организована переработка зайца-беляка в Шуйском районе через артели кустарей; организованы крупные мушлони-фабрики в Астрахани и Семипалатинске; арендуется крупная меховая фабрика «Белка» в Вятской губ. В настоящее время на ней перерабатывается до 3,5 мил. шкур, из которых 2 мил. предназначены для внутреннего рынка. В общей сложности на всех мехообрабатывающих предприятиях Г. в 1925/26 г. работало 445 человек с продукцией в 4100 тыс. руб., в 1926/27 г. намечено было, в связи с расширением производства, увеличение количества рабочих до 760 чел., причем валовая продукция должна будет составить около 8,5 мил. руб.

В связи с тем, что русская щетина с 1914 по 1922 г. не экспортировалась, мировой рынок, в особенности американский, представлявший наибольший спрос на щетину, был захвачен китайской ще-

тиной, отличавшейся от русской особенностями переработки. Шетина китайской обработки настолько привилась в потреблении, что обратное завоевание рынка советской шетиной в значительной мере зависело от того, в какой степени мы сможем дать потребителю товар, обработанный по способу, усвоенному рынком. С этой целью Госторг впервые ввел в СССР на своей Велико-Устюжской фабрике переработку шетины по китайскому способу, что значительно облегчило дальнейшее проникновение советской шетины на сев.-американский рынок. — В общей сложности, на пяти предприятиях Г. по обработке шетины в 1925/26 г. работало 970 рабочих, причем валовая продукция этих фабрик выразилась в размере 2 750 тыс. руб.

Г. организована также в Великом Устюге переработка конского волоса по китайскому стандарту. В 1925/26 г. в этой переработке участвовало 40 рабочих.

В Свердловске Г. организована механическая обработка пуха и пера, производившаяся ранее исключительно ручным способом. Заарендованная у местного Окрестхоза фабрика снабжена Г. соответствующим оборудованием и может дать около 4—5 тыс. пуд. обработанных пуха и пера в год. В 1925/26 г. на фабрике было занято 38 человек.

Убыточность переработки свиного материала на фабриках лимитрофных стран заставила Г. приступить к постройке собственных бэконных фабрик в районах заготовок свиней. В настоящее время такие фабрики уже построены в Армавире и Ленинграде, и начата постройка фабрика в Курске. Пропускная способность Армавирской фабрики доходит до 24 тыс. голов в год, а Ленинградской до 48 тыс. голов в год. Начиная с 1926/27 г. Г. в состоянии производить вывоз за границу бэкона уже в готовом виде, пропуская весь наличный свиной материал через собственные фабрики.

Заготавливаемое Г. кишечное сырье подвергается переработке в полуфабрикат, который производится на 132 пунктах, занимая 1432 рабочих. В довоенное время кишки вывозились исключительно в виде полуфабриката, который в дальнейшем, прежде чем идти к потребителю, перерабатывался за границей в готовый продукт. В последнее время Г. организована выработка готового продукта внутри страны с целью вывоза товара за границу уже в готовом виде, для чего в Ленинграде устроен первый в Союзе специальный завод.

Наконец, в Порхове Г. совместно с Севзапсоюзом открыт первый в Союзе завод по первичной механической обработке льна.

В общей сложности, на всех предпри-

ятиях Г. по переработке сырья было занято в 1925/26 г. более 3000 рабочих.

Одной из особенностей экспортной работы Г. является наличие в ней момента содействия под'ему производительных сил областей РСФСР. Помимо весьма крупных средств, выделенных областными отделениями специально на цели обслуживания экспортных нужд областей, удовлетворение которых еще не было влечено в круг работ центральных контор, — момент культурничества и содействия развитию производительных сил страны весьма рельефно выделяется в деятельности центрального аппарата Г., его специальных экспортных контор. Почти в каждой из централизованных Г. отраслей экспортной работы можно наблюдать наличие этого момента.

Маслозаготовительная и экспортная деятельность Г. протекает в условиях долгосрочного и сезонного (9—12 месяцев) кредитования Г. кооперативных маслодельных артелей, снабженит оборудованием маслодельных заводов. Общий размер ссуд, выданных Г. в порядке долгосрочного и краткосрочного кредита, составил на 1 ноября 1926 г. около 4 200 тыс. руб.

Приступая к организации мясного экспорта, в частности, экспорта бэкона, перед которым открываются широкие перспективы и которому суждено занять центральное место в нашем экспорте мясных продуктов, Г. с самого начала поставил себе задачей под'ем культурного свиноводства в намеченных им для заготовок районах (Сев. Кавказ, Центральная Земледельческая полоса, Сев.-Западная Область). По соглашению с Наркомземом установлен порядок закупок за границей и раздачи населению породистых свиней, при помощи которых вновь будет создан почти исчезнувший за годы отрыва от заграницы племенной материал, без которого невозможно производство бэкона. Точно также Г. проводится работа по ввозу и раздаче населению племенной птицы и по возрождению племенного птицеводства.

Проводя широкую работу по заготовке и экспорту льна и с каждым годом развивая ее все более и более, Г. начал организацию в льнозонах районов опытных полей по культуре льна, преследующих цель наглядного обучения крестьянства рациональному ведению льняного хозяйства. Нельзя также оценивать иначе, как помощь местному хозяйству, тот факт, что первым из всех льнозаготовителей Г. распространил свой заготовительный аппарат в районах менее интенсивного льноводства: на север (Вологодский и Сев.-Двинский район) и на восток (Уральский район, Западная Сибирь), что было отмечено НКТоргом, как крупное достижение при оценке им

работы Г. по заготовке льна в 1924/25 г.

Г. является единственной пушной заготовительной организацией, активно работавшей по насаждению в стране промышленного звероводства, имеющего крупнейшее значение в пушном деле С. Штатов. Г. поставлены питомники пушного зверя в Архангельской и Ленинградской губ.; имеющие крупное значение питомники на берегу Байкала существуют при материальной и инструкционной поддержке Г. Вблизи Москвы поставлен большой кроличий питомник, задача которого — снабжение породистым племенным материалом открываемых Г. в различных районах РСФСР кроличатников, а также и частных кролиководов.

Как на совершенно особую форму содействия развитию местных производительных сил, при которой Г. превращается в носителя советской культуры на далеких окраинах, следует отметить передачу Госторгу Дальне-Восточными и Сев.-Беломорскими местными органами на Дальнем Востоке в долгосрочную аренду всего имеющего пушное значение островного хозяйства, а на европейском севере — в монопольную эксплуатацию островов Сев. Ледовитого океана (Новая Земля, Колгуев, Вайгач). Особое значение имеет при этом восстановление пушного хозяйства на Дальне-Восточных островах, в частности, сохранение и разведение на Командорских островах морского бобра, сохранившегося в размере всего около 400 голов. Принимая на себя задачу организации на островах Дальнего Востока естественных пушных питомников, задача которых — сохранение и разведение ценного пушного зверья, Г. должен был взять на себя все функции снабжения туземцев. Точно также и на островах Сев. Ледовитого океана, ведя колонизационную работу, связанную с использованием предоставленного ему монопольного права по эксплуатации богатств этих островов, Г. должен был взять на себя все функции снабжения, культурного и санитарного обслуживания их населения. В частности, в 1925 г. Г. было вывезено с этих островов продукции их промыслов на сумму около 30 т. р., а завезено новых товаров на сумму около 45 т. р.

В 1927/28 г. роль Г. РСФСР в развитии нашей внешней торговли и, в частности, в изыскании новых статей вывоза (т. н. второстепенный экспорт) еще более усилится. Г. наметил большую программу заготовок, превышающую более, чем на 60% заготовки 1925/26 гг.

Учитывая громадные задачи страны в деле индустриализации сельского хозяйства и стандартизации его продуктов, Г. предполагает в дальнейшем усилить затраты средств на строительство предприятий по переработке с.-х. продукции и на агрикультурные мероприятия, на-

правляя свои усилия на те отрасли сельского хозяйства, с развитием которых расширяется экспортные возможности Союза.

Укргосторг. Украинская торговая импортно-экспортная контора «УКР-ГОСТОРГ» основана в 1922 г. Правление ее находится в Харькове. Как и Г. РСФСР, Украинский Г. в своей заготовительно-экспортной работе специализировался, выделив для этого ряд контор, ведущих свою работу через подчиненный им периферийный аппарат.

Операционный 1925/26 год Укргосторг начал со след. конторами: 1) хлебная с 13 райконторами и 120 ссыпными; 2) экспортно-сырьевая с 2 райконторами, 21 ссыпными, 2 шетинными фабриками, 1 фабрикой пуха и пера и 1 шерстомойкой; 3) яичная — с 27 уполномоченными и 21 заготов. пунктами; 4) экспорт-лес — с 3 уполномоченными; 5) мясо-экспортная — с 2 конторами и 1 з/пунктами; 6) промышленно-экспортная с 2 уполномоченными; 7) экспорттряпье — с 28 пунктами; 8) разной продукции — с 2 уполномоченными.

На основании постановления НКТорга УССР от 1 апреля 1926 г. хлебная контора была ликвидирована и слилась с О-вом «Укрхлеб». В августе 1926 г. в таком же порядке отошла яичная контора и в начале 1926/27 г. изъята мясоэкспортная контора, слившаяся с Мясохладобойней.

Укргосторг имеет три отделения (Москва, Киев, Одесса) и 10 представительств за границей (в главных городах Европы и в Нью-Йорке).

Собственных средств у Укргосторга на 1. X. 1926 г. было 8621,1 т. руб. Использование банковских средств представляется в след. виде: 1) Роскомбанк — 13 139,5 т. руб. (целевая ссуда — 394,6 т. р.); 2) Госбанк — 18 707,3 т. р. (целевая ссуда — 2058 т. р.); 3) Советские банки за границей — 2417,5 т. р.; 4) Промбанк — 32 т. р.; 5) прочие — 168,7 т. р., всего — 34 665,3 т. р. Средний срок кредитования — 130 дней.

Суммарный оборот в области заготовок Укргосторга за 1924/25 и 1925/26 гг. составляет (в тыс. руб.):

	1924/25 г.	1925/26 г.
По заготовкам	18 734	27 114,89
По экспорту	18 093,3	24 912 1/2

В 1926/27 г. экспорт Укргосторга, из номенклатуры которого выпали хлеб, мясопродукты и продукты птицеводства, составил около 12 мил. руб.

Роль Г. в общекрипической заготовке 1925/26 г. (без хлеба) характеризуется следующими данными:

1) В эти суммы включены обороты хлебной конторы за 1/2 года.

А. Трояновский

Роль Укргосторга в заготовках УССР в 1925/26 г.

Номенклатура	Ед. измер.	Заготовка		
		Всего по УССР	По Госторгу	В % к заг. УССР
Пенька, пакля	Тонн	10 760,2	6 310	58,6
Бакуи	"	1 293,7	1 293,7	100,0
Табак желтый	"	326,6	326,6	100,0
Фрукты, овощи	Тыс. руб.	2 010,6	688,8	34,2
Мясо	Тонн	56 480,9	5 639,4	10,1
Яйца	Вагон	2 705	533	19,7
Птица	Тыс. руб.	1 318	321,1	24,4
Масло	Тонн	1 642	196,2	11,2
Кожемярье	Тыс. руб.	17 070,7	1 355,2	7,9
Шерсть	Тонн	708,8	197,9	27,9
Короваик	"	471,8	261,5	55,4
Коньолоос	"	192,4	123,7	64,3
Смущики	Штук	81 111	34 682	42,0
Щетина	Тонн	248	206	83,1
Пушиина	Тыс. руб.	1 475,9	814,7	55,1
Пух-перо	Тонн	1 346,3	651	48,4
Тряпье	"	11 280,5	6 018,7	53,3
Кости	"	11 809,9	774,7	6,6
Всего		75 481,1	13 589,7	18%

Несмотря на наличие ряда неблагоприятных факторов, затрудняющих выполнение экспортного плана, экспорт Укргосторга составил в 1925/26 г. 118,9% к сумме экспорта 1924/25 г., причем рост наблюдается по всем операциям Укргосторга, за исключением яичных, которые к концу операционного года (4-й квартал) отошли от Укргосторга. По экспортно-

сырьевым операциям мы имеем 129,2%, по мясным 189,8%, по лесу — 285,5%, по промышленным и разным операциям (второстепенный экспорт) — 109,9% и по яично-птичным лишь 67,8% — от уровня экспорта 1924/25 г.

Что же касается роли Укргосторга в украинском экспорте, то она рисуется в след. виде:

Роль Укргосторга в экспорте УССР.

Номенклатура	Единица измерения	Экспорт Украины	Экспорт Госторга	Доля Госторга в %
Пенька, пакля	Тонн	3 286,1	2 352,3	90
Табак	"	803,2	803,2	100
Щетина	"	291,7	291,7	100
Щетинный пух	"	93,1	93,1	100
Коньолоос	"	161,9	123,3	76,2
Пух-перо	"	389,2	216,2	55,5
Пушиина	Т. р.	2 179,3	1 240,8	57
Жеребки	Шт.	18 426	18 426	100
Шерсть	Тонн	290	182,6	63,2
Волокно	"	1 514,8	1 514,8	100
Рогатый скот	Гол.	9 510	9 510	100
Свиный	"	19 394	18 061	93,1
Овцы, бараны	"	43 483	43 483	100
Окорочка	Тонн	7,7	7,7	100
Яйца	Ваг.	1 749	443	25,3
Птица живая	Шт.	33 485	21 750	65
Птица битая	Тонн	543,1	531,1	97,8
Лес	Т. р.	1 804,3	1 800,1	98,7
С. х. машины	Тонн	381,7	197,1	51,6
Метал. изделия	"	339,3	321,8	94,8
Стекло	"	68,8	68,8	100
Сода	"	4 885,8	3 965,4	81,2
Селитра	"	100,7	100,7	100
Пек	"	14 921,9	14 921,9	100
Нитр. матр.	"	80,1	80,1	100
Масло коровье	"	101,5	75,3	75,2
Молочные продукты	"	13,8	13,5	97,8
Икра	"	147,3	1,1	0,7
Грибы	"	203,1	167,3	82,4
Картофель	"	700,6	698,5	99,7
Проч. овощи	"	14,4	14,4	100
Фрукты, орехи	"	838	838	100
Консервы	Короб.	18,9	18,9	100
Тряпье	Тонн	1 267,3	1 012	79,9
Итого	Т. р.	25 736,6	15 135,7	58,8
Проч. эксп. товары, не входящие в номенклатуру Госторга	Т. р.	13 081,5	—	—
Всего	Т. р.	38 818,1	15 135,7	39,0

Т. о. на долю Укргосторга падает 15 135,7 т. руб., что составляет 39% экспорта Украины. Если же выбросить экспортные товары, не входящие в номенклатуру товаров Укргосторга, то % участия его увеличивается до 58,8%. По многим товарам на Укргосторг приходится подавляющая масса экспорта УССР. Так, исключительно Укргосторгом в 1925/26 г. вывозились след. товары: табак, щетина, жеребок, бекон, рогатый скот, пек и др. В экспорте след. товаров из УССР Укргосторг давал в 1925/26 г. свыше 50%: пенька, конволос, пух-перо, пушнина, шерсть, битая птица, лесоматериалы, сода, тринье и пр.

Если же говорить о роли Укргосторга в выполнении плана УССР по экспорту в сравнении с другими экспортирующими организациями, то получаются след. цифры (% выполнения плана): Укргосторг — 67,1%, Хлебпродукт — 51,5%, Кооптах — 49,5%, ВЦКС — 62,9% и Сельскогосподар — 15%.

Сравнение роли отдельных стран в экспорте Укргосторга представляется в след. виде (в тыс. руб.):

Страны	1924/25 г.		1925/26 г.	
	Сумма	%	Сумма	%
Англия	4510,7	31,5	5130,7	30,2
Германия	4396,2	30,7	3247,3	19,1
Австрия	1396,6	9,8	1070,4	6,3
Латвия	952,0	6,7	1226,0	7,2
Польша	783,0	5,5	561,4	3,3
Греция	594,5	4,2	1237,4	7,3
Турция	534,5	3,7	339,5	1,9
Франция	347,3	2,4	774,5	4,6
Америка	221,8	1,6	802,6	4,7
Чехословакия	146,9	1,0	400,7	2,4
Персия	—	—	499,7	2,9
Эстония	70,1	0,5	497,2	2,9
Прочие страны	344,4	2,4	1228,6	7,2
Всего	14 298,0	100	17 007	100

Наименование	Вывезено в тыс. руб.	% участия во всем экспорте	% участия в с.-х. экспорте
Нефесидиат	40 039	63,8	—
Закгосторг	4 743 ¹⁾	7,8	43,0
Прочие госорганы	1 869	2,8	16,9
Кооперация	2 116	3,4	19,3
Руссоторг	1 714	2,8	15,5
Концессии	980,3	1,6	—
Частные лица	578,5	1,0	5,3

Закгосторгом в 1925/26 г. заготовлено экспортного товара на 7161,8 т. р., из коих твердым счетом куплено на 6651,9 т. р., комиссионным порядком

Укргосторгом уделено значительное внимание вопросу стимулирования второстепенных видов экспорта: 1) по товарам — с.-х. машины, металлоизделия, пек, мешки, шпигат, ролендук, глина, мел, молотый, толь кровельный, мыло туалетное и бельевое, спирт; 2) по сельскохозяйственным товарам: картофель, консервы, лук, орехи, колбаса, хрен, яблоки, грибы, масло коровье, казеин, творог, макароны, солома и др. Кроме того, необходимо отметить работу Укргосторга по сооружению мощной беконной фабрики, стоящей свыше 1 мил. руб. За первые 4½ месяца своей работы ф-ка дала 50 тыс. пуд. бекона.

Закгосторг. Закавказский Г. основан 7 августа 1922 г. Правление его находится в Тифлисе. Центр делится на импортную и экспортную конторы. В периферии 7 отделений и 1 представительство (Москва). Заграничной отделением в Персии, Турции, Италии, Франции, Англии и др. Кроме этого, Закгосторг имеет щетинную мастерскую и орехоочистительный завод.

Общий экспорт ЗСФСР равен в 1925/26 г. 97 мил. руб. против 81 мил. в 1924/25 г.

При расчленении торгового оборота на Запад и на Восток экспорт ЗСФСР представляется в след. виде:

Годы	На Запад	На Восток
1924/25	55 386 т. р.	25 871 т. р.
1925/26	61 736 „ „	35 346 „ „

Экспорт составлялся из нижеслед. категорий товаров: нефтепродукты, марганец, с.-х. продукты, лесоматериалы, пушнина, икра, шерсть, щетина, табак, солодовый корень, ковры, коконы и шелковые остатки. Экспорт по субъектам виден из след. таблицы:

на 1479,9 т. р.

Роль отдельных организаций в заготовке Закгосторга в 1925/26 г. представляется в след. виде (в тыс. руб.):

Наименование	Собственные заготовки	Комиссионные заготовки	Всего	%/о	% в 1924/25 г.
Кооперация	1158,3	984,9	2143,2	29,9	29,1
Госорганы	2306,3	495,4	2801,7	39,1	30,2
Частные лица	236,2	—	236,2	3,3	6,6
Хоз. способом	1981,1	—	1981,1	27,7	34,1
Всего	5681,9	1479,4	7161,3	100	100

1) В 1924/25 г. — 4098 т. р.

Из рассмотрения этой таблицы можно сделать вывод, что Заггосторг пользуется почти в равной мере тремя методами заготовки: хозяйственным способом, через кооперацию и через госорганы. Данное обстоятельство объясняется тем, что Заггосторг по местным условиям лишен права непосредственной заготовки ряда товаров, имеющих весьма существенное значение для экспорта, и должен для этого использовать специальные организации. К таким товарам относятся: табак, кокосы, шелковые остатки, икра, лесоматериалы.

Вывезено Заггосторгом товаров в 1925/26 г. на 4743,2 т. руб., из коих реализовано на 2991,6 т. р. против 4621,7 т. р. реализации 1924/25 г. Основной причиной замедленной реализации надо считать создавшееся расхождение заготовительных и реализационных цен и вытекающую отсюда нерентабельность продаж, а также снижение спроса на шетину и некоторые виды лесоматериалов.

По товарам вывоз 1925/26 г. представляется в след. виде (в тыс. руб.): икра лососня 308,7, табак 100,0, коконы 1088,6, шелков. остатки 602,8, пушнина 318,4, шетина 138,7, ковры 1053,7, лесоматериалы 505,4, шерсть 221,0, книжки 185,0, и прочее 220,9, а всего 4743,2 т. руб.

Необходимо отметить, что в 1925/26 г. номенклатура второстепенных статей экспорта значительно расширилась за счет яиц, лектрав, фруктов, орехов, консервов и минеральных вод. Кроме этого, необходимо отметить охват Заггосторгом всего коврового заготовительного рынка Закавказья и прделанную им работу по поднятию коврового производства (снабжение кустарей шерстью и пряжей, зарисовки ковров, выставки на местах производства).

Экспорт Заггосторга за 1926/27 г. представляется по предварительным сведениям в след. виде:

Наименование товаров	Вывоз в т. р.	%
Лес	502,6	9
Пушнина	307,4	6
Шетина	178,8	4
Табак	1130,5	21
Ковры	2081,3	38
Кокосы	1073,7	18,5
Яйца	50	1
Рыбпродукты	15,6	0,3
Разные с-х. товары	115,3	2,3
Всего	5455,2	100

Торговля с Персией в 1925/26 г. по экспорту представляется в след. виде: Весь оборот ЗСФСР в 1925/26 г. 30 299 т. р., участие Заггосторга составляло 11,7% (3525,4 т. р.) против 5,3% в 1924/25 г. (2667,2 т. р.). В частности, по торговле с Турцией: общий оборот 1924/25 г. — 5067,3 т. руб., на долю Заггосторга па-

дает 825,7 т. р. (16,3%) в 1925/26 г. и 125 т. р. (2,4%) в 1924/25 г.

В 1924/25 г. на заготовки Заггосторгом было затрачено собственных средств 1012 т. р., привлечено через ссаванки — 3037 т. р., всего 4049 т. р. В 1925/26 г. собственных средств — 1136 т. р., от ссаванков 4009 т. р. и от инобанков — 1200 т. р., а всего было затрачено 6945 т. руб., что составляет 171,5% по отношению к 1924/25 г. Иностранный кредит получился от финансирования экспортных операций «Banque Commerciale» (коконы) и английской фирмой Кетинг (ковры).

Белгосторг основан в середине 1922 г., как Белорусское отделение Госторга РСФСР. В январе 1924 г. он перешел на самостоятельное положение Республиканского Г. Правление Белгосторга находится в Минске. Капитал Белгосторга на 1. X. 1926 г. составил 2,5 мил. руб.

Общий торговый оборот Белгосторга составил 11,3 м. р. в 1925/26 г. и около 11,8 м. р. в 1926/27 г.

Экспорт Белгосторга за 1926/27 г.

Наименование товаров	Сумма вывоза в тыс. руб.	% к итогу
Льняное семя и жмыхи	438	9,5
Пушнина	1345	29
Шетина	1329	29
Конозос	234	5
Книжки	28	0,5
Конозирье	73	1,5
Лен	543	12
Пенька	34	1
Лексырье	71	1,5
Яйца	200	3,5
Продукты сухой перераб. дерева	71	1,5
Прочие с-х. товары	273	6
Всего	4639	100

Белгосторг центр тяжести своей работы перенес на собственный аппарат, поэтому он располагает значительной периферией. Белгосторг имеет 8 отделений (Витебское, Вобруйское, Оршанское, Калининское, Мозырское, Борисовское, Могилевское) и 33 агентства и пункта, против 7 отделений и 39 пунктов в 1924/25 г. Кроме этого, Белгосторг имеет 2 представительства (в Москве и Берлине). В 1924/25 г. имелись также представительства в Лондоне и Риге.

В 1925/26 г. Белгосторгом заготовлено было экспорттоваров на сумму 6973 т. руб. против 5497 т. руб. в 1924/25 г., что составляет 126,8%. По предметам заготовка распределялась след. образом: 1) конозирье — 21,29%, 2) льноволокно 10%, 3) шетина — 18,80%, 4) льняное семя — 7,42%, 5) яйца — 6,53%, 6) тряпье — 7,49%, 7) пушнина — 4,14%. Все эти статьи вместе составляют 76,62% всей заготовки. Остальные 25% падают на второстепенные статьи экспорта, как, напр.: мед, воск, жмыхи, грибы, лексырье, скипидар, смола, раки.

В 1925/26 г. отправлено было за границу товаров на 3846 т. руб., причем большая часть товарной массы ушла в Германию, Латвию и Америку. Экспорт Белгосторга за 1926/27 г., по предварительным данным, представлен в табличке, помещенной на стр. 48.

Узбекгосторг. До национального размежевания народов, населяющих Среднюю Азию, аппарат НКВТ был представлен там Среднеазиатским Отделением Г. РСФСР. 16 декабря 1924 г. последнее было ликвидировано. На его место была создана самостоятельная организация под названием «Узбекская Государственная Торгово-Экспортная Контора» — «Узбекгосторг». Капитал Узбекгосторга составил на 1. X. 1926 г. 3 мил. руб. Общий оборот за 9 месяцев 1924/25 г. составил 7,5, в 1925/26 г. — 16 мил. руб.

Построение Узбекгосторга аналогично структуре Г. РСФСР. Район деятельности конторы определяется административными границами Узбекской Республики и федерированной Автономной Таджикской Республики.

Узбекгосторг, с центром в Самарканде, делится на три конторы: пушно-сырьевую, разных товаров и торгово-импортную.

Периферия Узбекгосторга состоит из 3 областных контор (Коканд, Бухара и Термез), 2 отделений, 11 агентств, 14 скуппунктов, 19 кожезаводов, 2 скотобаз, 9 скотобоев, 2 коконосушилок, 1 фруктоочистительного завода, 4 базскладов, 4 представительства (за границей, в Москве, Батуме и Ташкенте).

Общая сумма заготовки сырья на внутреннем рынке в 1924/25 г. составляла

4631 т. р. В 1925/26 г. — было заготовлено 6614 т. р., что составляет 143,7% к 1924/25 г.

По отдельным районам заготовка распределялась след. образом (в тыс. руб.):

Район	1924/25 г.	1925/26 г.	% к итогу
Ташкент . . .	593,4	550	8,3
Фергана . . .	1387,7	2107	31,9
Самарканд . . .	324,4	478	7,3
Зеравшан . . .	1950,6	2203	33,4
Кашка-Дарья . . .	—	690	10,5
Хорезм . . .	—	165	2,4
Сурхан-Дарья . . .	24,5	269	4,0
Таджикистан . . .	—	152	2,2

Заготовка по видам сырья
(в тыс. штук и пуд.).

Наименование	1924/25 г.	1925/26 г.	% преим.
Каракуль . . .	183	242	32
Овчина и козлина . . .	568	703	24
Сухофрукты . . .	87	158	98
Кипши . . .	824	1040	30
Коконы . . .	4	8	100
Шерсть . . .	36	42	20
Чаббут . . .	20	42	110
Мерлушки и муаре . . .	74	75	1
Пушнина . . .	50 ¹⁾	125 ¹⁾	150 ¹⁾

Основная заготовительная линия Узбекгосторга шла преимущественно через след. области сырья: каракуль, мелкое козсырье, сухофрукты, шелковое сырье, чаббут и пушнина.

Удельный вес Узбекгосторга в сравнении с другими заготовителями выражается след. таблицей (в % соотношениях):

Удельный вес Узбекгосторга в заготовках.

Название товара	Госторг	Госзаготовители	Кооперация	Количество всей заготовки
Каракуль	50,4	18,8	30,8	416 т. шт.
Овчина	66,3	29	4,7	896 " "
Козлина	48,9	33,1	18	222 " "
Кипши	5,5	35,5	59	573 т. п.
Урюк	4	25,5	70,5	342 " "
Курята	42	25	33	334 " "
Прочие сухофрукты	3	44	53	117 " "
Кипши бараны	67,7	24,5	7,8	159 " "
Коконы сухие и сырые	22,6	56	21,4	107 " "
Шелк сырец	—	99	—	31 " "
Шелковые отходы	65	35	—	10 " "
Шерсть осенняя	70	30	—	10 " "
Шерсть весенняя	43,5	43,5	13	82 " "
Чаббут	30	70	—	150 " "
Мерлушки и муаре	75	25	—	86 т. шт.
Пушнина	45,1	28,6	—	71 " "
Лисья	50	—	50	7 т. п.
Кожи крупнорогатые	30	70	—	7,1 т. р.
Итого (на стоимость в тыс. руб.)	6 600	8 500	8 000	24 000

Т. о., на рынках козсырья, кишек, шерсти и пушнины Узбекгосторг занял вполне устойчивое положение. Если считать ориентировочно сырьевую продукцию Узбекистана в 35 мил. руб., то удельный вес Г. надо считать в 20%, по экспортному же сырью до 50%.

В 1924/25 г. Узбекгосторгом было вывезено за границу сырья на 3082 т. руб. Вывоз 1924/25 г. выражается в след. количествах: кишки — 67 742 шт., каракуль и каракульча — 120 т. шт., мерлушка и муаре — 54 т. шт., шерсть — 10 т. п.,

¹⁾ В тыс. руб.

пушнина — 15 т. руб., сарнок — 458 п., башук — 544 п., шелк сырца — 98 п., коконы — 1200 п., фанера — 280 т. шт., ковры — 212 шт., сумбул — 705 пуд. В 1925/26 г. было вывезено сырья за границу на 5976 т. р. по себестоимости, по продажной цене на сумму свыше 7000 т. руб. Указанное количество экспорта составляет 97% планового задания.

Распределение экспорта 1925/26 г. по видам сырья рисуется в таком виде:

Наименование товара	Сумма в тыс. руб.	% к итогу
Каракуль	1 983	31
Кашки	1 354	23
Коконы	796	13
Сухофрукты	572	10
Муаре	400	7
Овчина	333	6,5
Шелковые очесы	286	5
Пушнина	144	2,5
Коалина	74	0,5
Прочее (шерсть овец, арча и кус. изделия)	31,5	0,5

Итого 5 973,5 100

В 1924/25 г. было отгружено в отдельные страны разных товаров на 908 т. руб. Распределение товаров по группам и странам назначения видно из след. таблицы (в тыс. руб.):

Экспорт Узбекгосторга в 1924/25 г. по странам.

Наименование товаров	Афганистан	Персия	Зап. Китай	Итого
Спички	25	32	—	77
Фарфор и стекло	74	2	27	103
Чашки азиатские	19	—	—	19
Сахар — песок и рафинад	77	—	36	113
Галоши и резины, изделия	17	12	2	31
Мануфактура	259	—	142	401
Железо — жел. изделия	—	16	25	41
Продов. товары (чай, кондитерск. изд.)	—	5	78	83
Вина	—	4	11	15
Прочие товары	3	1	21	25
Итого	474	92	342	908

Туркменгосторг. Российско-Туркменское экспортно-импортное Акц. О-во «Туркменгосторг» учреждено Г. РСФСР и Правительством ТССР 31 октября 1924 г. Основной капитал его — 400 т. руб. Район деятельности — территория ТССР, Персия и Афганистан. Общий оборот за 1926/27 г. свыше 7 мил. руб.

Правление находится в г. Асхабаде. Туркменгосторг имеет 6 отделений и 3 представительства (Москва, Баку и

Ташкент). Аппарат правления состоит из Пушно-Сырьевой и Кислечной контор, а также Экспортно-Импортной конторы. Метод работы — преимущественно через свой аппарат с использованием гос. и кооп. организаций.

Общая сумма заготовок 1925/26 г. составляет 4768 т. руб. против 2429,7 тыс. руб. в 1924/25 г. По видам товаров заготовка распадается след. образом:

По ассортименту вывоз Узбекгосторга характеризуется след. процентными отношениями: мануфактура — 50%, сахар — 32%, азиатская посуда 8%, металлоизделия — 6% и прочие — 4%.

Вывоз 1926/27 г., по имеющимся сведениям, превышает 9 мил. руб. Значительное увеличение дает вывоз сухофруктов. Удельный вес Узбекгосторга в заготовке экспортных товаров Узбекистана определяется тем, что в 1925/26 г. заготовки Узбекгосторга составили 25% всех заготовок, государственных и кооперативных. По отдельным видам экспортных товаров (кожсырье, мехсырье) удельный вес Узбекгосторга в заготовках выше 50%.

Распределение заготовок Туркменгосторга в 1924/25 г.

Наименование товаров	Количество	Ценность в руб.	% к итогу
Каракуль	79 544 шт.	83 408	16,85
Шерсть	83 704 пуд.	1 018 662	21,36
Крупное кожсырье	22 146 шт.	162 008	3,40
Мелкое кожсырье	325 888 шт.	429 747	9,22
Пушнина	20 475 шт.	75 827	1,59
Кашки	279 458	165 969	3,48
Ковры	1 762 мет.	76 671	1,61
Людерея	12 206 п.	76 395	1,60
Прочие товары		1 949 771	40,89

Госторги и экспорт

Т. о., собственно сырьевых заготовок экспортного товара было произведено на сумму 2 098 687 руб. Заготовлено собственным аппаратом — 20,35%, гос. организациями — 43,53%, кооперацией — 1,60% и через частных (декхан) — 34,50%.

Реализация экспортного сырья шла, гл. обр., через Госторг РСФСР, где и проходила по оборотам последнего. Экспорт в сопредельные страны выразился

след. суммами: в Афганистан вывезено на 523 000 руб. и в Персию на 154 000 руб. По номенклатуре вывозились след. товары: мануфактура, металлоизделия, силикаты, парфюмерия, спички и бакалея. Правильному развитию торговых взаимоотношений с сопредельными странами мешала ненадежность деятельности наших торговых заграничных агентств.

Структура средств Туркменгосторга представляется в след. виде (в тыс. руб.):

Наименование	1924/25 г.	%	1925/26 г.	%
Собственных средств	386,6	15,23	400,1	12,4
Привлеченных средств	2 151,9	84,77	2 827,0	87,6
Всего	2 538,5	100	3 227,1	100

Источниками привлечения средств являлись, гл. обр., организации, финансирующие заготовительную работу Туркменгосторга. Таких средств было привлечено на 1763 т. руб.; т. обр., на долю банков падает сумма в 1064 т. руб.

В лице союзных Г. мы имеем дело с определенным типом организациями государственного торгового капитала, ставшими одним из крупных факторов в деле воссоздания и подъема экспортных отрас-

лей нашего сельского хозяйства. Г. сумели накопить большой коммерческий и организационный опыт в заготовительно-экспортной работе. Не малый опыт накопили ими и в организации производственных предприятий по переработке с.-х. продукции. Все это придает работе Г. большое народно-хозяйственное значение.

А. Трояновский.

Кооперация на внешнем рынке

Выход русской кооперации на внешний рынок явился органическим следствием углубления и расширения ее хозяйственной мощи. Ставя своей целью организовать массового потребителя и производителя на почве наилучших условий потребления и сбыта, К. всем ходом своего развития, выполняя свое экономическое задание, должна была систематически и неустанно сокращать звенья экономической цепи, отдаляющей и отделивающей потребителя от производителя, и в этом стремлении подойти к проблеме овладения внешним рынком.

Русская К. исторически подошла к этому вопросу овладения внешним рынком и с импортной, и с экспортной стороны, т. е., иначе говоря, и со стороны непосредственных закупок, и со стороны непосредственных продаж на внешнем рынке. Но импортная работа на иностранных рынках предшествовала работе экспортной. Русская К. вышла на иностранный рынок, прежде всего, с целью закупать у непосредственного производителя продукты и товары, необходимые для массового потребителя. Экспортная работа К. явилась лишь следствием предварительного развития работы импортной. Как мы увидим ниже, развитие импортной работы и, в частности, необходимость располагать для этой работы иностранной валютой послужили сильнейшим толчком к развитию кооперативного экспорта.

Снабжая своих членов неимеющими в России колониальными продуктами, Центросоюз уже в 1908 г. ставит вопрос о приобретении этих товаров за границей. После теоретического обсуждения этого вопроса и выяснения возможности его практического разрешения, в 1908 г. делается первая попытка закупить рис, составляющий крупную статью потребительского спроса, непосредственно на рынке в Персии, или же в Германии у крупнейших фирм, ведущих мировую торговлю колониальными товарами. Расширяя свои непосредственные сношения с внешним рынком, Центросоюз постепенно втягивает в этот товарный круговорот кофе, какао, сельди, орехи, пряности и т. д.

Постепенно в этом ассортименте кооперативного импорта появляются, наряду с колониальными товарами, продающимися составляя основную массу в кооперативном импорте, также и машины для оборудования собственных фабрик, в первую очередь, опять-таки

тех, которые занимаются переработкою колониальных товаров — кофеобжигалок, шоколадных и кондитерских фабрик и т. д. Ассортимент товаров, которые непосредственно закупались Центросоюзом на внешнем рынке, постепенно расширяется, и параллельно с этим увеличивается число стран, с которыми русская К. вступает в непосредственные торговые сношения. В число этих стран входит Германия, за нею Голландия (какао, кофе, рис), Швейцария (сыр, шоколад, сгущенное молоко), Франция (пряности, сардины, прованское масло), Норвегия (сельди), Англия и т. д.

С открытием в 1912 г. в Одессе конторы Центросоюза, быстро налаживаются непосредственные торговые сношения русской кооперации с рынком Ближнего Востока.

Т. о., русской К. дорогу на внешний рынок проложил импорт. А по его следам пошел в дальнейшем и экспорт. Вопрос об овладении внешним рынком, как о систематической хозяйственной задаче, для целей наилучшего обслуживания потребительских интересов своих членов, во-первых, и для целей их наилучшего обслуживания, как непосредственных мелких производителей, во-вторых, выдвигается впервые сибирской К. В поисках наиболее выгодных условий сбыта кооперативного масла, сибирская К., в лице «Союза сибирских маслодельных артелей», основанного в 1908 г., проложила дорогу на английский рынок и непосредственному производству масла. Вопрос этот представлял для сибирского маслодела живой интерес, т. к. до 90% всего производства сибирского масла сбывалось за границу. Научение заграничного рынка и овладение им приобрело, поэтому, для сибирской К. огромное значение, уже не с импортной, а с экспортной стороны.

«Союз сибирских маслодельных артелей» делает первую в истории русской К. попытку выступить на европейском рынке с целью непосредственного сбыта русского экспортного товара (масла), в то же самое время, когда центр потребительской русской К. подходил к разрешению вопроса о внешнем рынке с иной, импортной, стороны.

Первые шаги сибирского «Союза» по пути к овладению внешним рынком были неудачны. Не рассчитывая на собственные свои силы и средства и отступая от чистоты кооперативных принципов, «Союз» передал реализацию сибирского мас-

ла на английском рынке своему комиссионеру — частному акц. об-ву, образовавшемуся под названием «Союза Сибирских Кооперативных Организаций» (или сокращенно «Юнион»). У этого об-ва, кроме названия, не было ничего кооперативного. Оно повело дело сбыта сибирского масла на английском рынке на чисто-коммерческих началах, и сибирскому «Союзу» скоро пришлось пожалеть о том, что он выпустил это дело из своих рук и отступил от принципа кооперативного сбыта. После произведенной ревизии деятельности «Юниона» и обнаружившихся недочетов и злоупотреблений, решено было прекратить договор с «Юнионом» и дальнейшую работу на внешнем рынке по экспорту русского масла вести непосредственно на строго кооперативных началах, не прибегая ни к каким посредникам.

Т. о., уже до войны, в крайне неблагоприятных условиях и при противодействии со стороны царского правительства, русская К., толкаемая осознанными интересами объединенных ею масс производителей и производителей, с двух сторон — импортной и экспортной — подходила к овладению внешним рынком.

Этого, по необходимости очень быстрого, ознакомления с историей выхода К. на внешний рынок достаточно, чтобы убедиться, что не теоретические соображения и не внешние побуждения, а внутренняя логика развития кооперативного движения заставила русскую К. искать и найти открытый выход на внешний рынок.

Преодолевая большие препятствия внешнего характера (со стороны правительства) и внутреннего (техническая и хозяйственная неподготовленность, недостаток капиталов), русская К. уже до войны, когда нераздельно господствовал принцип частноправового хозяйства и когда во внешней торговле участвовали частные лица и частные организации, медленными, но твердыми шагами приближалась к завоеванию внешнего рынка. Мировая война не только не прервала этого хода развития, но в чрезвычайной степени его ускорила и усилила.

Аппарат частной торговли не в силах был наладить расстроенное войной снабжение страны предметами первой необходимости. Уже при дореволюционном правительстве К. в России начинает по этому все шире привлекаться к делу снабжения страны предметами первой необходимости. В то же время резко изменились условия сбыта, характер и емкость рынка. Все это побудило К. перестроить, под огнем мировой войны, свою работу на новых началах. Оставляя совершенно в стороне эту перестройку, поскольку она касается внутреннего рынка, отметим, что и по отношению к внешнему рынку война побудила К. пере-

строить свою работу. Теперь вопрос ставится уже не о разрозненной работе от случая к случаю с тем или иным импортным или экспортным товаром, а о систематической и организованной работе на внешнем рынке и при том через свои, с этой целью организованные за границей представительства.

И опять-таки производственная и потребительская К., одновременно и независимо друг от друга, вступают на этот путь. Война совершенно перепутала карту мировых торговых путей. Старые пути были заказаны, новые только приходилось прокладывать. Это не отпустило русскую К. Она завязывает непосредственные экономические сношения с Сев. Америкой, Швейцарией, Норвегией, Китаем, Японией. Она открывает во всех странах свои конторы, и значительно расширяет ассортимент товаров своей внешней торговли. В июле 1917 г. в Лондоне открывается первая контора Центросоюза за границей. За ней следует открытие контор в Париже, Нью-Йорке, Марселе, Копенгагене, Гельсингфорсе, Стокгольме, Христиании, Шанхае, Нюкгаме и Кобе.

Эта густеющая сеть собственных контор с управляющим центром в Лондоне делает Центросоюз уже во время мировой войны крупным фактором во внешней торговле России, и как раз в тот момент, когда мировая война частью совершенно оборвала, частью же бесконечно спутала хозяйственные связи между государствами и этим сделала работу на внешнем рынке столь трудной и вместе с тем столь ответственной.

Для русской К. этот широкий выход на внешний рынок означал, во-первых, сближение на почве совместной работы с иностранной К. в лице «обществ оптовых закупок», а, во-вторых, повышение удельного веса К. в хозяйственной жизни страны. Подобно потребительской К., на этот же путь вступает и производственная К. С 1918 г. сибирский «Союз маслodelьных артелей» возобновляет попытки вывоза на внешний рынок сибирского масла. Предполагалось вывезти за границу до трех мил. пуд. масла. «Союз» открывает в Лондоне свою собственную контору, на которую возлагается как исследование рынка сбыта сибирского масла за границей, так и самый этот сбыт. В скором времени «Союз» открывает свою контору и в Америке. По этому же пути выхода на граничный рынок идет и «Кооперативный Союз Льноводов», во время войны наладивший вывоз льна за границу и образовавший в 1916 г. Союз сибирских кооперативных обществ, известный под именем «Закупсбыта». В 1918 г. последний открывает в Лондоне свою контору, которая сразу широко развивает не только работу по сбыту (масла, пушнины, конского волоса, кожи

и т. д.) как в Европе, так и в Америке, но и производит обширные закупки товаров самого разнообразного ассортимента.

«Центральное Товарищество Льноводов» поставило своей задачей обслуживание интересов широкой массы мелких производителей льна. Ему удалось сосредоточить в своих руках основную экспортную массу льна. Так, в 1918 г. из всего советского экспорта льна до 75% приходилось на долю «Товарищества Льноводов». Им открыты были конторы в Лондоне, Нью-Йорке, Бельфасте.

К довоенной эпохе относится и выход на внешний рынок русской кредитной К., в виде основанного в 1912 г. «Московского Народного Банка» в Лондоне. Этот банк сыграл видную роль в развитии работы русской К. на внешнем рынке. Товарный отдел банка принимал самое непосредственное участие в этой работе. Нам, по недостатку места, придется говорить лишь в самых общих чертах о деятельности этого банка, о роли его в развитии кооперативного экспорта и в деле привлечения для этой цели заграничных кредитов. Здесь же отметим лишь, что товарный отдел банка принял непосредственное участие в экспорте русских яиц и льна. В 1916 г. открывается в Лондоне Комиссионерство Моснарбанка. Это комиссионное представительство с самого начала поставило своей целью как сбыт, так и покупку за границей товаров, необходимых для русского сельского хозяйства. Несмотря на неблагоприятные условия и повизну дела, банку в первый же год удалось развить широкую деятельность. Им были закуплены большие партии семян, орудий, удобрений и т. д. В то же время лондонское представительство банка организовало широкую работу по обследованию заграничных рынков сбыта русского сырья и по реализации этого сырья. Уже в 1916 г. открывается комиссионерство банка в Нью-Йорке, с самого начала, наряду с чисто финансовой работой, развивающее широкую экспортно-импортную деятельность. С 1919 г. лондонское отделение банка преобразовывается в «Акц. О-во Московского Народного Банка» с основным капиталом в 250 000 ф. ст.

В 1919 г. представителями «Северного Союза Лесорубов», основанного на кооперативных началах, налаживаются непосредственные сношения с лондонским лесным рынком. Упомянем, наконец, что и «Союз Смолокуров», тоже являющийся кооперативной организацией, завязывает непосредственные сношения с заграничным рынком.

Мы уже отметили, что, направляясь на иностранные рынки под давлением необходимости организовать сбыт своего сырья на более выгодных условиях,

производственная К., в лице союзов маслоделов, льноводов и т. д., развивает в то же время и широкую импортную работу. Это объединение в одной и той же организации импортной и экспортной работы во время войны вызывалось отчасти необходимостью приобрести нужную валюту. Приобретение валюты представляло тогда очень большие трудности. При таких условиях вывоз сырья за границу являлся главным средством приобретения валюты. Этим последним обстоятельством объясняется, почему во время войны все виды русской К., не только производственной, но и потребительской, начинают усиленно развивать сбор сырья самого различного вида и организовывать его вывоз за границу. Т. о., и с этой, валютной, стороны война не только не прекратила, но еще усилила экспортную деятельность русской К.

Гражданская война и блокада обрывают эту нить развития. Оставшиеся за границей представительства и конторы русских кооперативных организаций постепенно совершенно отрываются от своего кооперативного материка и долгое время блуждают в пространстве. Между новой советской К. и заграничными представителями старой, досоветской К. обрываются всякие связующие нити общей работы и понимания. Советская К. в течение известного времени переживает период блокады. Ее связи с европейским рынком и европейской К. совершенно обрываются. Они начинают восстанавливаться лишь после того, как в 1921 г. на международном кооперативном конгрессе в Базеле большинством голосов Центросоюз в Москве был признан правомочным преемником русской дооктябрьской кооперации и членом Международного Кооперативного Союза.

С этой даты начинается новая эра в истории восстановления связи между русской К. и европейским рынком, а также параллельно с этим между русской и международной К.¹⁾

Постановление Базельского Конгресса, в связи с общими политическими условиями, побуждает представителей старой русской, дооктябрьской К., в руках которых сохранились заграничные представительства, пойти на передачу и этих представительств советской кооперации.

¹⁾ 24 февраля 1920 г., по постановлению Центросоюза, выезжает за границу делегация в лице т. т. Красина, Ногина, Розенского и Кудашко. Английское правительство решительно возобновить торговые сношения «с русским народом» через посредство кооперативных организаций, которые «состоят в непосредственной связи с массами русского крестьянства». В целях осуществления этой задачи в Лондоне создается кооперативная организация — Всероссийское Акционерное О-во «Аркос» («All Russian Cooperative Society»). По Уставу Аркос имеет целью «представлять кооперативные организации, ведущие дела в России или в других странах».

В январе 1922 г. из Москвы выезжает, во главе с председателем Центросоюза Л. М. Хинчуком, специальная комиссия, которая и вступает в переговоры с представителями старого правления Центросоюза, формально заявившими, что, после решения Базельского конгресса, они «не считают себя вправе выступать за границей, как представители Центросоюза, и потому отпадает необходимость сохранить в своих руках те юридические лица, которые были организованы ими для представительства Центросоюза».

В результате длительных переговоров 25 января 1922 г. было подписано в Берлине соглашение между старым и новым правлением Центросоюза, по которому советской К., в лице нового правления Центросоюза, возглавляемого Л. М. Хинчуком, передан был весь пассив и актив пограничным операциям старой К. Этим был положен конец раздвоению русской К. на пограничное представительство, находящееся в руках старого правления, и на советскую К., возглавляемую новым правлением. Вместе с этим был положен конец работе на пограничных рынках старой К. и открыт был выход на пограничный рынок советской К.

По бухгалтерскому отчету, Центросоюз, в силу состоявшегося соглашения, получил от пограничных контор старой К. различных товаров на общую сумму 233 493 ф. ст., кассовую наличность в 25 000 ф. ст., сырья на 15 000 ф. ст., верных страховых претензий на 8000 ф. ст., инвентаря на 20 000 ф. ст. и верных кредитов на 10 000 ф. ст. Пассив выражался в сумме 145 000 ф. ст. Кроме того, Центросоюз должен был получить из Америки от Националь-Сити Банка 2 500 000 ф. ст. (уже полученных) и от английского правительства — 600 000 ф. ст.

Т. о., с января 1922 г. произошло воссоединение пограничных представительств старой русской К. с новым правлением советской К. в Москве и был расчищен путь для выступления на международном рынке единой русской К., являющейся вместе с тем полноправным членом Международного Кооперативного Союза.

Январем 1922 г. датируется выход советской К. на внешний рынок. Фактически этот выход совершился несколькими месяцами позже, когда, с одной стороны, закончен был прием дел от старого правления Центросоюза за границей и когда, с другой стороны, была проделана большая работа по реорганизации всех пограничных контор, укомплектованию штатов и изучению всех, резко изменившихся после войны, условий пограничного рынка. Фактически работа советской К. на внешнем рынке началась после завершения намеченной предварительной работы в апреле 1922 г.

Работа Центросоюза, а затем и Сельскосоюза и Вукоспилки производилась и производится через посредство особых, юридически самостоятельных торговых обществ с ограниченной ответственностью, выполняющих агентурно-комиссионные поручения Центросоюза-Москва и других русских кооперативных объединений. Такие общества организованы были в Лондоне (Centrosojus Engl. Limited), в Берлине (Centrosojus G. m. b. H.), в Нью-Йорке (Centrosojus New York Incor.), в Париже (Centrosojus-France). Кроме того, представительства Центросоюза за границей имелись в Константинополе, Риге, Ревеле, Праге, Харбине, Чите, Шанхае, Христиании, Стокгольме. Центральное управление всеми пограничными конторами сосредоточено было в Лондоне, который вначале и регулировал деятельность пограничных контор, собирав в один центр сведения об их деятельности, проверял их отчетность, руководил общей политикой импорта и экспорта, издавал информационный бюллетень, инспектировал и т. д.

Правовые условия работы К. на внешнем рынке. Постановление ВЦИК от 13. III. 1922 г., касавшееся вначале только потребительской К. в лице Центросоюза — первого советского кооперативного объединения, вышедшего на внешний рынок, — гласило: «Центросоюзу предоставляется право реализовать свои экспортные товары путем непосредственных сделок с пограничными кооперативными объединениями», по отношению же к экспортным товарам «осуществлять свои внешние торговые операции путем непосредственных сделок с пограничными обществами кооперативных оптовых закупок» и «союзными потребительскими обществами» для каковой цели Центросоюз имеет за границей свои представительства». По отношению к пограничным операциям Центросоюза за НКВнешторгом сохраняется «общий контроль» и «общее руководство».

Циркуляром от 22. VIII. 1922 г. разосланным НКВТ своим представителям за границей, внесены были конкретные разъяснения по вопросу о правах кооперации на внешнем рынке. Пункт 2-й этого циркуляра допускает уже 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». В третьем пункте этого же циркуляра устанавливается, что на внешнем рынке Центросоюз обязан «согласовать свои сделки с органами НКВТ», каковые, «наблюдая за сохранением единства цен,

однако же, не должны тормозить работы Центросоюза по этой линии».

Постановлением СТО от 9. V. 1923 г. указанные права, предоставленные Центросоюзу на внешнем рынке, распространены в таком же объеме и на Сельско-совз. Далее, постановлением СТО от 5. III. 1924 г. такие же права предоставлены были и украинской К. — «Объединенному Представительству Всеукраинских Кооперативных Союзов» и «Вукошпилке».

Таковы основные законодательные постановления, регулирующие деятельность русской К. на внешних рынках.

Общий анализ этих постановлений показывает, прежде всего, что, вместе с установлением строгой государственной монополии внешней торговли, признано было, что из этого общего правила должно было быть сделано исключение для К. Уже одно это исключение само по себе свидетельствует о признании за К. особой самостоятельной роли на внешнем рынке, роли, отличной от той, которую выполняют в общем порядке органы НКВТ. Но если в законодательном акте нашло свое выражение общее сознание необходимости самостоятельной работы К. на внешнем рынке, то мотивировка этой особой роли К. и, в особенности, формулировка ее прав страдала неясностью и половинчатостью. Кооперативная пресса уже с самого начала обратила внимание на эти слабые стороны опубликованного постановления. Центральный орган потребительской К., «Союз Потребителей» (№ 3—4 за 1922 г.), писал по поводу этого постановления: «Это постановление весьма и весьма компромиссно, и компромисс допущен далеко не в пользу К. Надо прямо сказать, что постановление мало жизненно и на основании его глубоко работать почти невозможно. Возьмем, для примера, работу через национальные центры К. Как ни мучительна западная К., в особенности английская, и как нам ее опора ни важна, она все же не обладает собственным производством, рассчитанным на снабжение России. Наши заказы на орудия производства, которые особенно нам необходимы, к сожалению, пока могут выполняться не английской К., а частными капиталистами. Обращение к частному капиталисту станет необходимым, если принять во внимание, что, кроме потребительской К., через Центросоюз передают свои заказы все другие виды К., т. е. кустарная и сельско-хозяйственная».

Справедливость этого указания центрального органа потребительской К., сделанного на основании совершенно правильных общих соображений, была затем с изумительной обстоятельностью доказана всею практикой работы К. на внешнем рынке. Несмотря на самое энергичное и искреннее стремление советской

К. как можно шире и глубже связать свою работу с крупнейшими кооперативными объединениями Зап. Европы и Америки, несмотря далее на то, что в эту сторону толкали советскую К. и законодательные постановления, все же фактически работа советской К. на внешнем рынке лишь в незначительной своей части покрывается работой с иностранными кооперативными организациями. В области импорта, как правильно с самого начала и указывал в цитированной статье центральный орган потребительской К., западная К. просто не занималась выделкой множества тех, и при том важнейших товаров, которые нужны были русской К., вследствие чего последние с самого начала вынуждена была обращаться к частному рынку.

В области экспорта дело обстояло не лучше. Целый ряд товаров, вывозимых русской К., совершенно не нужен был западно-европейской К., т. к. она не имела своих соответствующих отраслей производства, потребляющих данное сырье.

К этому присоединилось еще одно весьма важное обстоятельство: советская К., по условиям времени, вынуждена была вести свою импортную работу на условиях кредита. Это было неустрашимым условием ее работы на внешнем рынке. В области экспорта К. опять-таки живо была заинтересована в привлечении средств на заготовку экспортного сырья. Эти средства должны были быть получены авансом и переброшены в СССР для усиления и ускорения заготовок.

Между тем западно-европейская К., вышедшая из огня войны чрезвычайно ослабленной, с обесцененными капиталами, не могла предоставить ни кредитов, ни авансов в сколько-нибудь значительных размерах, за исключением лишь, да и то впоследствии, одного Английского О-ва Оливовых Закупок.

В итоге, как раз с кооперативными организациями Запада советской К., вопреки постановлению декрета, пришлось наименее иметь дело. Это в особенности приходится сказать о тех странах, где, как, напр., в Германии, наряду с экономическим ослаблением К., действовала в этом же направлении и политическая враждебность к советской К., заставлявшая немецкую К. уклоняться от серьезных деловых переговоров. Если мы познакомимся с деятельностью советских кооперативных организаций на внешнем рынке в первые годы в Германии, Франции, Сев. Америке, то увидим, что сделки с западными кооперативными организациями представляли лишь разрозненные единичные случаи, не игравшие никакой роли в общих торговых сделках.

Несколько больших успехов достигли с К. в Чехословакии, Австрии и в осо-

белности в Англии, единственной стране, где удалось наладить крупную совместную работу между советской и европейской К. Т. о., если бы советской К. пришлось придерживаться буквы постановлений об ее правах на внешнем рынке, то ее работа свелась бы к очень скромным размерам, не оправдывающим необходимость ее самостоятельного выхода на внешний рынок. Постановление же о самостоятельных правах К. на внешнем рынке продиктовано было сознанием, что К. в этой области предстоит большая и самостоятельная работа. Длительная работа К. на внешних рынках показала с достаточной ясностью, что у нее тут обширное поле для самостоятельной работы совершенно независимо от того, будет ли вестись эта работа с кооперативными организациями Запада или нет. Сознание этой истины начинает все более укрепляться, заставляя придавать распространительное толкование законодательным постановлениям. Так, в циркуляре НКВТ от 22. VIII. 1923 г. за № 6262, который мы выше уже цитировали, подчеркивалось, что «непосредственные сношения с частными фирмами и предприятиями допускаются в случаях, когда Центросоюз удостоверяет, что предполагаемая сделка представляет достаточную выгоду по сравнению с обычно происходящими операциями в отношении предоставленного Центросоюзу полного или частичного кредита, либо в смысле выгодных цен или каких-либо других преимуществ».

Эта, продиктованная самой жизнью, поправка к законодательству о правах К. на внешнем рынке была лишь временным поправкой, показывавшей, в каком направлении должно быть пересмотрено это законодательство, но самого этого пересмотра произведено не было. Жизнь, однако, не ждала, практика работы К. на внешнем рынке перерастала законодательные нормы, к которым и приходилось делать все новые поправки и пояснения. По одному конкретному поводу 5 марта 1924 г. НКВТ было сделано разъяснение, что, «в виду корректной позиции Центросоюза и Сельскохозяйственного союза, занятой во внешней торговле, в настоящий момент нет данных, чтобы вводить работу К. на заграничном рынке в более узкие рамки, чем те, которые были установлены практикой за последнее время на базе предоставленных ей законом прав, т. е. существующую практику следует оставить».

Это весьма ценное разъяснение, советуя руководствоваться по отношению к деятельности К. на внешнем рынке не писаным, а «обычным» правом, вытекающим из практики, являющий раз показал насколько практика работы К. на внешнем рынке переросла «базу предоставленных ей законом прав» и насколько, вследствие этого, права эти нужда-

ются в серьезном пересмотре и расширении.

Руководствоваться такими, чисто эмпирическими и субъективными доводами, по разному истолковываемыми различными Торгпредствами, как «корректная позиция, занятая во внешней торговле», едва ли целесообразно в таком важном деле, как работа на внешнем рынке. На почве этой неопределенности, неопределенности прав К. на внешнем рынке между К. и отдельными торгпредствами часто возникают недоразумения и трения. Для устранения последних необходимо пересмотреть и переработать «базу предоставленных ей законом прав» сообразно с завоеваниями, сделанными К. на практике.

Экспортная работа потребительской К. на внешнем рынке. Мы уже отметили выше, что работа советской К. на внешнем рынке после войны возобновлена была потребительской К. и датируется апрелем 1922 г., когда дела старого правления Центросоюза за границей были окончательно переданы новому правлению, и установлена была юридическая и деловая преемственность между К. в СССР и заграничными представительствами русской К.

Первый же год работы Центросоюза на заграничных рынках, несмотря на крайне неблагоприятные условия советской и международной хозяйственной жизни, выявил, в каком направлении и в каком, примерно, объеме эта деятельность может развиваться.

Общие торговые обороты Центросоюза в первый год работы на иностранных рынках, выразились в след. цифрах:

Реализовано сырья и закуплено товаров самим Центросоюзом с 1922 по 1923 г. за границей на 1 902 567 ф. ст. Переотправлено в СССР товаров, оставшихся от старого правления, на 214 930 ф. ст. Реализовано и закуплено Карской экспедицией на 148 724 ф. ст. Итого — общий торговый оборот за первый год (1922/23) советской К. за границей выразился в сумме 2 266 241 ф. ст. При этом в первый год работы советской К. на внешнем рынке ее импортная и экспортная работа выразились почти в одинаковых цифрах. За первый год деятельности с 1922 по 1923 г. К. было реализовано на внешнем рынке сырья на 1 250 065 ф. ст., а товаров было закуплено на 1 016 676 ф. ст. Т. о., торговый баланс К. был с первого года активен, но активность баланса этого года была очень слаба.

Обращаясь к ассортименту кооперативного экспорта за первый год деятельности, заметим, что с самого начала доминирующую роль в нем играли пушнина и волокно. Из общей суммы реализованного К. на внешнем рынке сырья (1 882 702 ф. ст.) на долю волокна пришлось 722 647 ф. ст. и на

долю пушнины 712 647 ф. ст.; за ними, в убывающем количестве, шли щетина, конский волос, кожаные, дух-перо и пр.

Если мы обратимся к распределению экспорта потребительской К. по странам, то увидим, что в первый год ее деятельности Америка и Англия являлись крупнейшими потребителями пушнины, оставив на долю всех остальных контор лишь незначительные количества. Уже по отношению ко льну мы замечаем иную картину. Тут на первом плане шла Эстония, имеющая крупное значение, как удобный и ближайший к России транзитный путь; по отношению к кудели Лондон вновь занимает первое место. По отношению к щетине первое место занял Нью-Йорк. По отношению к жмыхам первое место в 1923 г. занял Берлин. По отношению к шелковым коконам Париж занял монопольное положение.

Обращаясь к ходу развития экспортной деятельности потребительской К., мы должны принять во внимание, что первое время потребительская К. работала на внешнем рынке одна, — с.х. и промышленная К. выступили позже. Соответственно с этим, часть оборотов по внешней торговле от потребительской К. перешла к с.х.-хозяйственной, к украинской, к промышленной, к Льюцентру и т. д. Это скрадывало, несколько преуменьшало темп развития экспортной работы потребительской К. Далее, следует принять во внимание, что в первый год К. сама непосредственно экспортировала зернохлеб, тогда как впоследствии кооперативный экспорт хлеба производился кооперацией не непосредственно, а через посредство Экспортхлеба и показывался в оборотах последнего.

Рост экспортной деятельности потребительской К. в новейшее время характеризуется след. данными, относящимися к 1925/26 хоз. году (в ф. ст.):

Экспорт потребительской К. в 1925/26 г.

Конторы	Экспорт	Импорт	Всего
Лондонская . . .	1 040 996	554 743	1 595 739
Парижская . . .	226 658	261 952	488 610
Нью-Йоркская . . .	687 867	64 502	752 369
Берлинская . . .	183 366	861 956	1 045 322
Рижская . . .	151 281	20 986	172 267
Ревельская . . .	6 881	—	6 881
Харбинская . . .	5 963	94 585	100 548
Шанхайская . . .	91	686 383	686 476
Персидская . . .	56 789	504 122	560 911
Итого . . .	2 359 892	3 049 231	5 409 123

В эту цифру не вошел экспорт зернохлеба, производимый потребительской К. не непосредственно, а через посредство Экспортхлеба. Экспорт хлеба достиг в 1925/26 г. 2 306 278 англ. фунт., и, т. о., весь экспорт потребительской К. достиг в 1925/26 г. 7 715 901 ф. ст. Этот экспорт

Центросоюза составил из след. онтовых товаров:

Зернохлеб	2 306 278 ф. ст.
Пушнина	1 121 400 „ „
Кожа	567 700 „ „
Яйца	293 300 „ „

Из этих данных видно, что самые крупные обороты прошли по Лондонской конторе, за ней идет Берлинская, Нью-Йоркская и т. д. Несколько иначе распределяются роли различных контор, если мы возьмем не общий оборот по экспорту и импорту, а лишь оборот по экспорту. Тут также на первом месте стоит Лондонская Контора, но на втором месте — уже Нью-Йорк, а Берлин уступает место не только Нью-Йорку, но и Парижу.

Движение оборотов по экспорту Центросоюза за последние два года видно из сопоставления данных за 1924 и 1925 (календарные) годы:

Экспорт Центросоюза (в ф. ст.).

Конторы	1924 г.	1925 г.
Лондонская	1 890 127	1 413 007
Берлинская	170 591	212 178
Нью-Йоркская	496 343	1 139 584
Шанхайская	10 448	18 057
Парижская	231 797	184 378
Итого	2 769 316	2 967 204

Сопоставляя эти данные, мы видим, что общий итог оборотов по экспорту Центросоюза мало изменился, в соотносительной же роли отдельных контор произошли значительные изменения. Так, очень сильно, с 466 343 ф. ст. до 1 139 584 ф. ст., возрос экспорт в Америку, сократился экспорт во Францию.

Ниже нам, при общей оценке роли различных видов К. на внешнем рынке, еще придется установить удельный вес разных внешних рынков для реализации кооперативного экспорта; там же, в сводных данных, чтобы не повторяться, мы установим и роль потребкооперации как по отношению к привлечению иностранных кредитов, так и по отношению к налаживанию деловых связей с иностранной К. Здесь же лишь отметим основную черту в эволюции экспорта потребительской К. — сокращение номенклатуры этого экспорта, сосредоточение К. на экспорте лишь определенных видов сырья. Если в первый год экспорт потребительской К. по своей номенклатуре носил чрезвычайно пестрый и случайный характер, то затем отдельные виды сырья постепенно начинают совершенно отходить от потребительской К. к с.х.-к Льюцентру и т. д. Круг товаров, которые вывозятся потребительской К., суживается, но это позволяет ей зато глубже сосредоточиться на определенных товарах и не конкурировать с другими видами К.

Сельско-хозяйственная кооперация на внешнем рынке. С.-х. К. в лице Сельскосоюза выступила на внешнем рынке позже потребительской К., и с самого начала характер ее работы, по сравнению с потребительской К., был несколько иной, с более однообразною, но зато и с более выдержанною номенклатурой, хотя размежевание в работе между потребительской и с.-х. К. происходило на внешнем рынке лишь медленно и сейчас

еще не вполне закончилось.

Работа Сельскосоюза на внешнем рынке началась лишь со второй половины 1923 г. Первое время ушло на организационно-информационную подготовительную работу, и лишь с начала 1924 г. начинается налаженная и все расширяющаяся работа.

Деятельность Сельскосоюза за последние два года, о которой имеются полные данные, выражается след. цифрами:

Оборот Сельскосоюза на внешнем рынке (в ф. ст.).

Конторы	Оборот по экспорту		Оборот по импорту		Общий оборот	
	1924 г.	1925 г.	1924 г.	1925 г.	1924 г.	1925 г.
Лондонская	1 031 733	3 238 237	11 605	70 733	1 043 338	3 328 970
Берлинская	200 000	542 070	200 000	393 320	400 000	935 390
Нью-Йоркская	—	31 156	7 610	392 408	7 510	423 565
Рижская	331 253	264 046	63 441	86 271	394 695	350 317
Парижская	—	33 945	—	4 575	—	38 520
Итого	1 562 988	4 129 454	282 656	947 307	1 845 543	5 076 762

По роду товаров экспортная деятельность Сельскосоюза в 1926 г. распределялась след. образом:

Пушнина	969 173 ф. ст.	Табак	25 000 ф. ст.
Масло	2 612 333 „ „	Жив. сырье	27 383 „ „
Яйца	295 775 „ „	Смолы	49 258 „ „
Витая птица	68 962 „ „	Разн. товар	81 551 „ „
		Итого	4 129 455 ф. ст.

Импортная деятельность Сельскосоюза за 1926 г. характеризуется след. данными:

Сел.-хоз. машины	732 954 ф. ст.
Химические товары	12 000 „ „
Семена	169 000 „ „
Клепка	40 000 „ „
Другие товары	1 153 „ „
Всего	946 107 ф. ст.

Анализируя эти данные, мы замечаем прежде всего сравнительное с Центросоюзом однообразие номенклатуры товаров, как по импорту, так и по экспорту. Эта несложность номенклатуры позволила Сельскосоюзу приобрести на рынке свою определенную физиономию, свое определенное хозяйственное амплу и, постоянно работая с одним и тем же узким кругом товаров, углубить, специализировать свою работу, образовать кадр хороших специалистов и изучить соответствующий рынок.

Эта специализация работы на небольшим и определенном кругу товаров дала в итоге из года в год улучшающуюся постановку работы на граничных рынках. Сравнивая за последние три года накладные расходы, финансирование, складское хозяйство, связь с рынком и потребителями Сельскосоюза, мы замечаем, что при снижающихся расходах тут достигаются сравнительно большие экономические эффекты.

Так, при реализации масла в 1926 г. по сравнению с 1924 и 1925 гг. возна-

граждение, уплачиваемое английским комиссионерам, понизилось на $\frac{1}{2}\%$; недоед масла, благодаря более тщательной проверке при перевешивании, понизился, что дало в 1926 г. экономии в 3458 ф. ст. по сравнению с предшествующим годом.

Расходы по финансированию и реализации пушнины Сельскосоюзом в 1927 г. предполагались (по размеру ставок) на 5000 ф. ст. меньше, чем по ставкам 1926 г.

С целью войти в непосредственное экономическое соприкосновение с потребителями и избежать расходов на посреднические инстанции, Сельскосоюз организовал в 1926 г. в Лондоне свой собственный оптовый склад по продаже масла, яиц и птицы. За первое же полугодие этот склад продал непосредственно потребителям, минуя брокеров, 20 000 бочек масла на сумму 147 000 ф. ст. При этом, непосредственно продавая масло на английском рынке, минуя брокеров, Сельскосоюз получил благодаря этому возможность глубже изучить рынок.

В области финансирования Сельскосоюз широко использовал О-во Оптовых Закупок Англии и не только добился понижения в 1927 г. всех ставок по финансированию, но и той чистой формы финансирования, которая оставляла товар в его полном распоряжении.

Кредиты, полученные Сельскосоюзом в среднем в 1927 г., имеют более длительный характер, чем в предшествующие годы, причем гарантий по всем сделкам финансового характера является лишь обязательство Сельскосоюза.

Недостатком в работе Сельскосоюза является все еще недостаточная стандартизация экспортных продуктов. Последние не всегда получаются в одинаковом, квалифицированном качестве и установленной стандартизации. Это мешает Сельскосоюзу установить на внешнем рынке

свою определенную качественную марку, что, в свою очередь, вызывает излишние расходы и дает возможность заинтересованным кругам понижать цены на экспортные товары. В 1927 г. так было со значительной партией масла.

Украинская К. на внешнем рынке. Постановлением СТО от 15. II. 1924 г. на Украинскую К. были распространены права на внешнюю торговлю в пределах и порядке, предоставленных в свое время Центросоюзу и Сельскохозяйственному Союзу.

Этим постановлением была оформлена уже ранее налаженная работа украинской К. на внешнем рынке, проводившаяся через Украинское Торговое Представительство.

Постановлением Украинского Экономического Совета от 22. IX. 1923 г. были впервые намечены основные начала «экспортно-импортной работы украинской кооперации».

Законодательные постановления о выходе украинской К. на внешний рынок, воспроизводя соответствующие законодательные постановления о Центросоюзе и Сельскохозяйственном Союзе, разделяли и их основные недостатки — недостаточную точность и полноту формулировки основных прав, что, в свою очередь, повлекло и для украинской К. трения и недоразумения в практической работе. Некоторые торгпредства, опираясь на неточность законодательных постановлений, требовали проведения операций через аппарат торгпредства. Это лишало К. основных прав на самостоятельную работу на внешнем рынке и в значительной степени делало излишним самостоятельный выход К. на внешний рынок. Проведение операций К. через аппарат торгпредства создавало только лишнее звено в и без того медленном продвижении заказов, увеличивало накладные расходы и лишало возможности расширять кредитную базу.

Украинской К. позже, чем Центросоюз и Сельскохозяйственный Союз, выступившей на внешний рынок и не имевшей на нем такого удельного веса, пришлось сильнее почувствовать эту неточность законодательных постановлений о выходе на внешний рынок.

Развитие работы украинской К. на внешнем рынке характеризуется след. данными:

За 1925 г. украинской К. было продано в Лондоне на 227 233 ф. ст., куплено на 216 597 ф. ст. Оборот по Лондонской конторе составил, т. о., в 1925 г. 443 820 ф. ст. По Берлинской Конторе экспортные операции выразились в сумме 436 610 ф. ст. и импортные в сумме 923 700 ф. ст., всего оборот по Берлинской Конторе составил 1 360 310 ф. ст. По двум европейским центрам, где работает украинская К. — Лондону и Берлину — оборот составил в 1925 г. 1 804 130 ф. ст.

Если мы возьмем 1925/26 хозяйств. год, то

соответствующие цифры общего оборота украинской К. по обеим конторам будут равняться 407 528 ф. ст. по экспорту и 1 205 201 ф. ст. по импорту, а всего 1 602 729 ф. ст.

Обращаясь теперь к номенклатуре экспортных и импортных товаров в деятельности украинской К., мы должны отметить, что номенклатура экспортных товаров и по Лондонской и по Берлинской Конторам чрезвычайно невелика. Основным товаром и здесь и там являлись яйца; остальные экспортные товары играли совершенно второстепенную роль. Несравненно разнообразнее была номенклатура импортных товаров и по Лондонской и по Берлинской Конторам. Украинская К. закупала и предметы чисто потребительского характера — какао, кофе, хозяйственные товары, мануфактуру и т. д. — и предметы производственного характера и промышленное сырье.

Так, по Берлинской Конторе, импорт которой отличается особым разнообразием номенклатуры, мы имеем за 1925/26 г. — 236 602 ф. ст. по с.-х. машинам, 175 000 ф. ст. по мануфактуре, 51 223 ф. ст. по галантерее; 48 870 ф. ст. по хозяйственным, 20 852 ф. ст. по химическим продуктам, 62 630 ф. ст. по коже; 41 904 ф. ст. по инструментам и т. д. Свою экспортную работу украинская К. проводила непосредственно через свой аппарат, частью же через торгпредство и частью (в 1925/1926 г. целевой и чрезвычайный импорт) через аппарат Центросоюза. Так, в 1926 г. Берлинская Контора Украинской К. 87,09% всех импортных сделок провела через свой аппарат и частью через аппарат Центросоюза и 12,91% через аппарат торгпредства.

Промысловая К. на внешнем рынке. Организацией, объединяющей промышленную К. и представляющей ее на внешнем рынке, является Всекопромсоюз, охватывающий до 20% всех советских кустарей. Однако, Всекопромсоюз самостоятельного представительства за границей не имеет и работает через другие кооперативные организации, как и Маслоцентр. На его деятельности на иностранных рынках мы поэтому останавливаться не будем, указав лишь в самых общих чертах его задачи во внешней торговле.

Деятельность Всекопромсоюза на внешнем рынке не получила и не могла получить широкого развития, как деятельность Центросоюза или Сельскохозяйственного Союза, и относительная финансовая слабость Союза, и ограниченность того ассортимента экспортного сырья, с которым, по своим специальным заданиям, имел дело этот Союз.

По экспортной деятельности Всекопромсоюза можно проследить, как целые отрасли промышленной К., захиревшие или даже совсем заглохшие за время пере-

рыва сношений с внешним рынком, возродились и вновь окрепли под воздействием выхода промышленной К. на внешний рынок (напр., рогоже-кулевой промышленности). Выход промышленной К. на внешний рынок подобно тому, как это наблюдается по отношению ко всем другим видам советской К., не только требовал для своей организации и развития притока капиталов из-за границы, но и сам по себе привлек эти средства. Так, уже с самого начала своей деятельности на внешнем рынке Всекопромсоюз привлекает из-за границы до 25 000 руб.

Только с 1924 г. организуется заграничной постоянной работа Всекопромсоюза. Соответствующее постановление гласило: «В целях развития экспортно-импортных операций Всекопромсоюза на основе утвержденного правлением плана организуется заграничное представительство Всекопромсоюза. Таковое представительство начинает свои операции в Лондоне с постепенным расширением по мере надобности своих операций на другие европейские страны. Всекопромсоюз ставит заграничному представительству след. задания: а) по торговой линии — осуществление утвержденного экспортно-импортного плана, введение продукции Всекопромсоюза на иностранный рынок, выяснение и выработка технических условий для экспортных товаров, подыскивание рынков для кустарно-художественных изделий, б) по финансовой линии — организацию товарных кредитов для импорта, получение кредитов для финансирования отдельных операций по экспортным заготовкам, в) по кооперативной линии — установление деловой связи с заграничной кооперацией. Предметами ввоза являлись холст, заплата, всевозможные кустарные изделия.

На деятельности Всекопромсоюза, как и Маслоцентра, мы не будем останавливаться, т. к. она проводилась через другие кооперативные организации.

Льноцентр. Из отдельных специальных кооперативных объединений, имеющих право самостоятельного выхода на внешний рынок и ведущих свои операции не через другие кооперативные организации (как, напр., Маслоцентр через Сельскохоз), а непосредственно, отметим Льноцентр, реализующий на иностранных рынках советское кооперативное волокно — лен, пеньку, кудель.

Льноцентр проводит свою работу на внешнем рынке через Central Association of Flax Growers Ltd. в Лондоне, являющийся представителем Льноцентра для всех заграничных рынков.

«Центральный Союз» был организован в Лондоне 29. IV. 1920 г. с основным капиталом в 10 000 ф. ст. В январе 1923 г., после перехода старого Центросоюза за границу к советской К., и Льноцентр

был реорганизован, как советское учреждение.

Проводником работы Льноцентра за границей являлась названная выше «Ассоциация Льноводов-Лимитед». Эта Ассоциация имеет своего представителя в Париже для обслуживания Франции и Бельгии, в Берлине для обслуживания германского и чехословацкого рынков и в Риге для обслуживания латвийского рынка.

Развитие деятельности Льноцентра за границей видно из след. данных о размерах годовых оборотов:

Годы	Колич. тонн.	Обороты в ф. ст.
1922/23	3 184	—
1923/24	6 190	745 880
1924/25	11 947	1 294 265
1925/26	19 762	1 303 000
1926/27	27 470 (по плану)	—

До 1926 г., наряду с Льноцентром, довольно значительные операции по экспорту льна вел также и Центросоюз. Но в сентябре 1926 г. состоялось постановление СТО о передаче центрального экспорта льна Льноцентру. Т. о., в настоящее время Льноцентр является кооперативной организацией, сосредоточившей в своих руках весь кооперативный экспорт льна из СССР, что составляет до 65% всего экспорта льна из СССР.

За истекшие годы основная работа Льноцентра велась на французском и бельгийском рынках. Слабее была работа на английском и германском рынках, где текстильная промышленность переживала сильный кризис. С оживлением текстильной промышленности Англии и Германии спрос этих стран на лен возрос, и значение их, как рынков сбыта советского льна, возросло.

Широкое развитие оборотов потребовало мобилизации обширных кредитов. Так, по 1924/25 г. общая сумма использованных кредитов составила 1 067 216 ф. ст., при общем обороте в 1 294 265 ф. ст. Основными формами финансирования были:

Авансы под договоры на экспорт	317 300 ф. ст.
Аккредитивы под отпразд. товар	563 000 „ „
Кредит под товары	„ „ „
Авансы по продажным контрактам	186 916 „ „

В 1925/26 отчетном году общая сумма кредитов достигла 1 221 675 ф. ст. при общем обороте в 1 303 000 ф. ст. Накладные расходы по заграничной работе Льноцентра составили в 1925/26 г. 1,24%.

Специализировав свою работу только на волокне, Льноцентр сумел широко и глубоко охватить весь европейский рынок льна. К сожалению, Льноцентр в этой работе едва только подошел к вопросу о непосредственном сбыте волокна fabri-

кантам. За ничтожными исключениями все его продажи произведены были торговыми фирмам, а не непосредственно фабрикантам. Так, напр., из 11 947 тонн, проданных в 1924/25 г., лишь 600 т. было непосредственно продано фабрикантам. Вопрос этот, конечно, сложный. Он требует для своего разрешения и организации продажи в кредит, и большей свободы в смысле финансового маневрирования, и отмены бонусов за покупку больших партий, и налаженности регулярного бесперебойного снабжения фабрикантов товаром. Но этот вопрос стоит на очереди и должен быть разрешен. В частности, разрешение этого вопроса до некоторой степени гарантирует от образования тех или иных крупных соглашений основных фирм, покупающих наш лен и играющих на понижение цен на советский лен.

Московский Народный Банк. Развитие работы советской К. на внешнем рынке создало почву для работы специального кооперативного банка.

«Московский Народный Банк» основан был в Лондоне в 1919 г., как английский Лимитед, и с самого начала поставил своей главной задачей финансовое обслуживание К. После перехода в 1922 г. заграничного Центросоюза в руки советской К., в 1923 г. и Моснарбанк в Лондоне перешел в руки советской К. Рост его деятельности виден из след. данных о росте балансов и оборотов банка.

Баланс Московского Народного Банка.

На 15 декабря 1919 г.	633 522 ф. ст.
„ 1 января 1921 г.	775 446 „ „
„ „ 1922 г.	429 277 „ „
„ „ 1923 г.	431 787 „ „
„ „ 1924 г.	665 427 „ „
„ „ 1925 г.	2 391 629 „ „
„ „ 1926 г.	5 429 369 „ „
„ „ 1927 г.	4 900 899 „ „

Обороты Московского Народного Банка.

1919 г.	4 190 235 ф. ст.
1920 г.	19 123 677 „ „
1921 г.	6 974 428 „ „
1922 г.	10 071 358 „ „
1923 г.	19 318 149 „ „
1924 г.	69 928 878 „ „
1925 г.	141 271 649 „ „
1926 г.	178 394 190 „ „

Значение Моснарбанка в финансировании советской К. выясняется из общих данных за период последних трех лет (с апреля 1924 г. по апрель 1927 г.).

Банк финансировал за эти три года операции кооперативных учреждений:

По экспорту	19 208 024 ф. ст. (69,57%)
По импорту	7 227 480 „ „ (26,18%)
Прочие операции	1 172 121 „ „ (4,25%)

Всего 27 607 625 ф. ст.

Банк провел кредиты из английских, американских, французских, германских, голландских и канадских банков в общей

сумме на 3 000 000 ф. ст. При этом пропорциональное значение привлеченных иностранных средств в общих операциях банка непрерывно возрастало. Так, в 1924 г. иностранные средства в операциях банка составили 48,18%, в 1925 г. — 69,25%, в 1926 г. — 77,70%.

Рост финансирования кооперативных операций на внешнем рынке Моск. Нар. Банка выясняется из след. данных: в 1924 г. 5 557 802 ф. ст., в 1925 г. — 9 118 320 ф. ст. и в 1926 г. — 10 055 996 ф. ст.

По клиентуре операции банка распределялись в 1926 г. след. образом:

Потреб. кооперация	1 700 400 ф. ст. (33,07%)
Сел.-хоз. „	2 250 000 „ „ (51,70%)
Кустарная „	92 000 „ „ (2,11%)
Госорганам „	310 000 „ „ (7,12%)
Всего	4 352 400 ф. ст. (100%)

Т. о., из общих операций на долю К. пришлось 92,88%.

Деятельность банка охватила следующие основные операции:

1) Выдачу ссуд под товары, экспортируемые за границу и импортируемые в СССР.

2) Предоставление кредитов коопер. организациям путем учета векселей для платежей по закупаемым за границей товарам и по финансованию заготовок сырья. Б. учитывает векселя с подписью кооп. организаций, аккредитованные их заграничными представительствами.

3) Б. выдает гарантии и аккредиты по обязательствам советских кооперативных организаций перед иностранными фирмами.

4) Б. привлекает в качестве клиентов английские фирмы, ведущие дела с кооперацией СССР. Все акции Б. распределены между советскими кооперативными организациями.

Банк имеет свои представительства в Париже, Берлине и Нью-Йорке.

Вторым кооперативным советским Банком, финансирующим К., является Кооперативный Транзитный Банк в Риге, работа которого началась значительно позже, чем работа Моснарбанка, и не получила такого широкого развития. Баланс Кооперат. Транзитного Банка на 1. I. 1927 г. выразился в сумме 14 564 774 лат (574 967 ф. ст.).

Итоги работы К. на внешнем рынке. Обращаясь к подведению итогов работы К. на внешнем рынке, мы должны прежде всего привести сравнительные цифровые данные, измеряющие эти итоги, чтобы затем перейти к общим выводам, оценивающим роль К. во внешней торговле¹⁾.

¹⁾ Данные о размерах работы всех видов К. на внешнем рынке мы имеем с истинностью полностью за 1924 и 1925 (календарные) годы. Эти данные, на основании отчетов заграничных контор К., опубликованы в изданной Моснарбанком в Лондоне брошюре «Кооперация СССР на внешнем рынке в цифрах» (Лондон, 1926 г.).

Кооперация на внешнем рынке

Нижне приводимая сводная таблица по всем видам К. самостоятельно работающим на внешнем рынке, дает в ф. ст. основные данные об оборотах К. как по экспорту, так и по импорту, по отдельным заграничным конторам, но суммарно по всем товарам вместе. Мы дадим от-

дельную таблицу с разбивкой экспорта и импорта по отдельным товарам и отдельно данные о последнем периоде в работе К. (за 1925/26 хоз. год), имеющиеся, к сожалению, не в таком исчерпывающем виде, как за 1924 и 1925 гг.

Сравнительная таблица оборотов коопцентров в 1924 и 1925 гг. (в ф. ст.).

Организации	Города	По экспорту оборот в		%	По импорту оборот в		%	Общий оборот		%
		1924 г.	1925 г.		1924 г.	1925 г.		1924 г.	1925 г.	
ЦЕНТРОСОЮЗ	Лондон . . .	1 890 127	1 413 007	74,76	750 494	1 169 743	155,86	2 640 621	2 582 750	97,81
	Берлин) . . .	170 591	212 178	124,38	189 406	1 102 415	582,03	359 997	1 314 593	365,17
	Нью-Йорк . .	466 343	1 139 584	255,51	119 267	40 746	34,16	585 610	1 180 330	201,56
	Шанхай . . .	10 448	18 057	173,83	196 094	492 433	251,12	206 544	510 490	247,16
	Париж . . .	231 707	184 378	79,57	3 469	90 599	261,17	235 176	274 977	116,92
Всего . . .		2 769 216	2 967 204	107,15	1 258 730	2 895 936	230,07	4 027 948	5 863 140	145,56
СЕЛЬСКОСОЮЗ	Лондон . . .	1 031 733	3 258 237	315,80	11 605	70 733	699,50	1 043 338	3 328 970	319,07
	Берлин . . .	200 000	542 070	271,03	200 000	393 320	196,66	400 000	935 390	233,85
	Нью-Йорк . .	—	31 156	—	7 610	392 408	5 156,48	7 510	423 565	556,59
	Рига	331 255	264 046	79,71	63 441	86 271	135,99	394 696	350 317	88,76
	Париж . . .	—	33 945	—	—	4 575	—	—	38 520	—
Всего . . .		1 562 988	4 129 454	264,20	282 656	947 307	335,14	1 845 544	5 076 762	275,07
УКРАИНСК. ОРГ.	Лондон . . .	100 242	227 223	226,67	88 734	216 597	244,10	188 976	443 820	234,86
ЛЬНЦЕНТР	Лондон . . .	259 250	317 065	122,30	—	—	—	259 250	317 065	122,30
	Париж . . .	615 980	436 060	70,79	—	—	—	615 980	436 060	70,79
	Рига	328 045	77 290	23,56	—	—	—	328 045	77 290	23,56
Всего . . .		1 203 275	830 415	69,01	—	—	—	1 203 275	830 415	69,01
Итого . . .		5 635 721	8 154 296	144,7	1 630 120	4 059 840	249,05	7 265 743	12 214 137	168,1

Обороты К. на внешнем рынке (в мил. руб.).

	1922/23 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.
Экспорт	36,8	40	64	61,2
Импорт	15,5	30	27,1	48,9
В % ко всей внешней торговле	52,3	70	91,1	110,1
	15,2 (вкл. хлеб)	7,1 (без хлеба)	7,8 (без хлеба)	10,0

Участие различных видов К. во внешней торговле за 1925/26 г. (в ф. ст.).

	Экспорт	Импорт	Всего
Центросоюз	1 616 436	2 330 858	3 947 294
Сельскосоюз	4 065 956	1 139 523	5 205 279
Всесопромсоюз	119 199	—	119 199
Украинская кооперация	407 528	1 205 201	1 602 729
Прочие	271 397	516 340	787 737
Всего	6 480 516	5 191 922	11 662 238

Если мы возьмем данные о деятельности К. на внешнем рынке за последний отчетный период (1925/26 хоз. год) и со-

поставим их с общими данными о всей внешней торговле СССР, то мы получим общее представление и об абсолютных размерах оборотов К. по внешней торговле, и об удельном весе (см. первую таблицу на стр. 64) этих оборотов во всей внешней торговле СССР.

Данные таблицы на стр. 64 охватывают только европейскую границу. По всем же границам обороты К. достигли в 1925/26 г. 11 676 123 ф. ст., что составит 8,71% по всей внешней торговле. Но в эту последнюю цифру не входит кооперативный экспорт хлеба через Экспортхлеб. Если включить и экспорт хлеба, то доля К. во внешней торговле СССР повысится за 1925/26 г. до 10%.

¹⁾ За вычетом зернохлеба на ф. ст. 133 786.

П. Берлин

Удельный вес К. во всей внешней торговле СССР (в ф. ст.).

Участники внешней торговли	Экспорт		Импорт	
	1925/26 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1924/25 г.
Кооперация	6 493 955	6 712 195	5 191 622	2 557 900
Тресты	24 095 752	25 471 049	57 427 783	59 251 113
Госуд. организации	27 584 093	17 038 176	6 062 585	4 298 727
Смешанные о-ва	1 659 066	2 969 021	970 307	854 400
Иностр. о-ва	1 946 447	566 065	394 697	860 127
Частные лица и о-ва	262 354	382 290	536 267	210 922
Прочие	431 389	724 284	356 521	235 312
Всего	62 473 056	53 854 080	70 939 763	68 268 501

Распределение кооперативного экспорта за 1925/26 г. по товарам.

Виды товаров	В ф. ст.	В %/о
Масло	2 619 904	29,77
Пушнина	2 497 053	28,38
Волокно	1 548 870	17,60
Яйца	1 278 611	14,53
Шелк, коконы	135 837	1,54
Икра и рыбн. продукты	131 910	1,51
Птица	126 506	1,43
Табак	108 273	1,23
Жив. сырье	79 119	0,90
Трипье	76 408	0,87
Смола	49 258	0,56
Кустарные изделия	14 184	0,16
Разные	133 173	1,52
Всего	8 799 106	100

Распределение кооперативного импорта по товарам.

Виды товаров	ф. ст.	%/о
Колон. и пищ. продукты	1 186 570	23,28
Мануфактура	1 153 740	22,54
С.-х. машины	1 049 366	20,59
Хоз. товары	414 323	8,15
Галантерея	329 258	6,46
Инструменты	265 262	5,20
Семена	160 700	3,15
Канцел. принадлежности	128 343	2,47
Коски	71 321	1,39
Сети рыболовные	67 491	1,34
Хим. товары	59 955	1,17
Клепка	40 400	0,79
Пром. сырье	32 670	0,64
Разные	138 451	2,73
Всего	5 095 850	100,00

Распределение кооперативного экспорта за 1925/26 г. между отдельными видами К.

Виды товаров	Центросоюз		Сельскохозяйств.		Укркооперат.		Львоцентр		Всего	
	ф. ст.	%/о	ф. ст.	%/о	ф. ст.	%/о	ф. ст.	%/о	ф. ст.	%/о
Волокно	718 455	46,39	—	—	—	—	830 415	53,61	1 548 870	100
Пушнина	1 527 889	61,19	969 173	38,81	—	—	—	—	2 497 062	100
Масло	7 551	0,29	2 612 353	99,71	—	—	—	—	2 619 904	100
Яйца	323 992	25,34	295 775	23,13	658 844	51,53	—	—	1 278 611	100
Битая птица	57 544	45,49	68 962	54,51	—	—	—	—	126 506	100
Коконы	135 837	100,00	—	—	—	—	—	—	135 837	100
Табак	83 273	76,91	25 000	23,09	—	—	—	—	108 273	100
Трипье	76 408	100,00	—	—	—	—	—	—	76 408	100
Жив. сырье	51 736	65,39	27 383	34,61	—	—	—	—	79 119	100
Куст. изделия	14 184	100,00	—	—	—	—	—	—	14 184	100
Смола	—	—	49 258	100,00	—	—	—	—	49 258	100
Рыбн. продукты	131 910	100,00	—	—	—	—	—	—	131 910	100
Разные товары	46 633	35,00	81 551	61,24	4 989	3,76	—	—	133 173	100
Всего	3 175 403	36,09	4 129 455	56,93	663 833	7,54	830 415	9,44	8 800 106	100

Распределение кооперативного импорта за 1925/26 г. между отдельными видами К.

Виды товаров	Центросоюз		Сельскохозяйств.		Украин. орган.		Всего	
	ф. ст.	%/о	ф. ст.	%/о	ф. ст.	%/о	ф. ст.	%/о
Колон. товары и продукты	1 057 197	89,10	—	—	129 373	10,90	1 186 570	100
Мануфактуры	857 293	74,30	—	—	296 447	25,70	1 153 740	100
Инструменты	209 889	79,12	—	—	55 373	20,88	265 262	100
Сети рыболов.	67 491	100	—	—	—	—	67 491	100
Канц. принадлежности	81 217	64,28	—	—	45 126	35,72	126 343	100
Галантерея	221 678	76,14	—	—	108 180	32,86	329 258	100
С.-х. машины	21 060	2,00	732 954	69,85	295 352	28,15	1 049 366	100
Хоз. товары	314 804	75,96	—	—	99 519	24,04	414 323	100
Коски	—	—	—	—	71 321	100	71 321	100
Хим. товары	22 481	37,49	12 100	20,19	25 374	42,32	59 955	100
Пром. сырье	26 207	80,21	—	—	6 463	19,79	32 670	100
Семена	—	—	160 700	100	—	—	160 700	100
Клепка	—	—	40 400	100	—	—	40 400	100
Разные товары	129 529	93,55	1 153	0,83	7 769	5,62	138 451	100
Всего	3 008 246	59,04	947 307	18,59	1 140 297	23,37	5 095 850	100

Финансирование внешней торговли К.
В актив работы К. на внешнем рынке должно быть поставлено привлечение ею значительных иностранных кредитов, как банковских, так и фирменных. При этом надо помнить, что К. привлекала свои, специфические кредиты. Не следует думать, что кредиты, полученные за границей кооперативными организациями, в случае отсутствия К. на внешнем рынке, просто прибавились бы к кредитам, получаемым гос. организациями. Это не так. К. привлекает кредиты, которые даются ей, как кооперации, и т. о., расширяет общую массу заграничных кредитов, открываемых советским организациям. Тут, во-первых, надо учесть работу специальных советских кооперативных банков по привлечению иностранных средств. Мы уже выше привели относящиеся сюда данные относительно Моск. Нар. Банка. Во-вторых, следует принять во внимание те средства, которые вкладывают иностранные кооперативные учреждения в импортные и экспортные операции советской коопера-

ции (Английское и Шотландское О-ва Оптовых Закупок, «Рабочий Банк» в Берлине, «Рабочий Банк» в Вене, «О-во Оптовых Закупок» в Чехословакии и т. д.).

К сожалению, за 1925/26-ой отчетный год имеются лишь разрозненные данные о размерах заграничных кредитов, полученных всеми видами советской К. Так, мы знаем, что в Англии в 1925/26 г. кооперативными советскими организациями были получены след. заграничные кредиты по экспорту (в тыс. ф. ст.): Центросоюз 848 тыс. ф. ст., Сельскохозяйств. — 1170 тыс. ф. ст., Льюцентр 486 тыс. ф. ст., Моснарбанк 3697 тыс. ф. ст., а всего — 6201 тыс. ф. ст. По импорту соответствующие цифры равняются: Центросоюз 598 тыс. ф. ст., Сельскохозяйств. 68 тыс. ф. ст., Укркооп 64 тыс. ф. ст., Моснарбанк 516 тыс. ф. ст., а всего 1243 тыс. ф. ст.

Более полные данные по всем видам К. и по всем его заграничным центрам мы имеем за 1925-ый кал. год. Получено кредитов от иностранных фирм и банков (в ф. ст.) по экспорту:

Кредиты иностранных фирм и банков кооперации по экспорту (в ф. ст.).

Организации	Оборот	Авансы	Аккредит. и залоги	Всего
Центросоюз	2 947 147	518 200	875 385	1 393 585
Сельскохозяйств.	3 800 307	417 500	нет точн. данных	417 500
Укркооперация	227 223	20 000	" " " "	20 000
Льюцентр	830 415	417 950	" " " "	628 650
Всего	7 805 092	1 373 650	1 126 085	2 499 735

Кредиты иностранных фирм и банков Центросоюзу по импорту (в ф. ст.).

Конторы	Оборот	Кредит	% кредита к обороту
Лондонская	1 169 743	1 079 205	92,26
Парижская	90 599	86 540	95,52
Нью-Йоркская	40 746	38 000	93,26
Берлинская	1 102 415	1 031 250	93,54
Всего	2 403 503	2 234 995	

По Сельскохозяйств. имеющиеся у нас неполные данные дают такие результаты кредита по импорту (в ф. ст.):

Конторы	Оборот	Кредит
Лондонская	70 733	19 300
Нью-Йоркская	392 408	193 377
Берлинская	392 320	270 890
Всего	855 461	483 567

В этих данных пропущены сведения о некоторых видах кредита, поэтому они не позволяют выводить процент кредита.

Украинская К. использовала по импорту кредит в след. размерах:

Конторы	Оборот	Кредит	% кредита к обороту
Лондонская	216 597	148 704	68,65
Берлинская	923 700	911 270	98,65
Всего	1 140 297	1 060 974	

По Льюцентру мы имеем более свежие и полные данные. В 1924/25 г. общая сумма кредитов Льюцентра составила: 1 067 216 ф. ст. при общем обороте

в 1 294 265 ф. ст.; в 1925/26 г. общая сумма кредитов составила 1 221 675 ф. ст. при общем обороте в 1 303 000 ф. ст.

Среднюю длительность кредита можно считать в 4—5 месяцев. К., если принять во внимание нормальную скорость оборота экспортно-импортных товаров (примерно, 3—4 месяца в среднем), разрешила, т. о., вопрос о стопроцентном кредите для своего внешнеторгового оборота.

Торговые связи с иностранной К. Мы уже отметили в начале этой статьи, что законодательные постановления с самого начала поставили задачей К. на внешнем рынке установление торговых связей с иностранной К. Если ошибочно было ставить советской К. единственной задачей торговлю с иностранной К., то, несомненно, с другой стороны, что это установление торговых связей было и осталось одной из главнейших задач советской К., разрешить которую она могла, лишь постепенно расширяя и укрепляя торговые связи с иностранной К. Расширение и укрепление этих связей зависело не только от советской К., но и от иностранной, которая в различных странах обнаруживала очень различную степень и готовности, и способности наладить работу с советской К.

Наиболее благоприятные условия и в смысле экономической способности, и в смысле политической готовности работать с советской К. обнаружила английская К., гл. обр., в лице Английского и Шотландского о-во оптовых закупок. В Англии же раньше всего и шире всего развились деловые сношения между советской и иностранной К. В первый год деятельности советской К. на английском рынке общий оборот с Английским О-вом Оптовых Закупок достиг 22 509 ф. ст., в 1923/24 г. он достиг уже 145 319 ф. ст., в 1924/25 г. — 616 821 ф. ст.

Центросоюзом сделаны были закупки у Английского и Шотландского о-во оптовых закупок на сумму: в 1924 г. — 226 019 ф. ст., в 1925 г. — 389 366 ф. ст., в 1926 г. — 221 728 ф. ст. Общий оборот по сделкам советских кооперативных организаций в Лондоне с О-вом Оптовых Закупок достиг в 1925/26 г. 1 354 105 ф. ст., в том числе Центросоюз 639 293 ф. ст., Сельскосоюз — 659 812 ф. ст. и Укр. Кооперация — 85 000 ф. ст.

В целях реализации советского хлеба на английском рынке было образовано о-во с орг. ответственностью, куда вошли пайщиками английские и советские кооп. организации. Это о-во («Руссобрит») реализовало на английском рынке различных хлебных советских продуктов в 1923/24 г. 259 793 тонн, в 1924/25 г. — 119 394 тонны, в 1925/26 г. — 492 873 тонны.

Центросоюз далее организовал совместную с Англ. О-вом оптовых закупок закупку чая. Сельскосоюз реализует на

английском рынке через О-во оптовых закупок масло. Английское о-во оптовых закупок финансирует экспорт масла Маслоцентра, причем предоставляет ему полную свободу продажи. Сельскосоюз получил в 1926 г. у О-ва оптовых закупок кредит по импортным закупкам на сумму до 40 000 ф. ст.

Мы не останавливаемся на всех видах экспортных и импортных товаров, которые были реализованы или закуплены советской К. через Английское и Шотландское О-ва оптовых закупок. Эта работа растет из года в год. В других странах связи с иностранной К. не налажены в такой степени, как в Англии. Но и здесь надо отметить значительные успехи. Отдельные операции по продаже и покупке были сделаны советской К. с австрийскими, немецкими, бельгийскими, чехословацкими кооперативными о-вами. В последний (1927) год можно отметить расширение как импортной, так и экспортной работы с немецким «О-вом Оптовых Закупок» в Гамбурге, которое до последнего года неохотно заявлявало торговые связи с советской К. Все время, гл. обр., по импорту происходит совместная работа между Берлинской Конторой Центросоюза и «О-вом Опт. Закупок» в Чехословакии. Наладились деловые отношения как с «Рабочим Банком», так и с «О-вом Оптовых Закупок» в Вене. Наконец, значительно расширилась и приняла постоянный характер совместная работа Берлинской Конторы Центросоюза с «Рабочим Банком» в Берлине.

Роль К. во внешней торговле. Выражая интересы широких масс, К. должна была войти в непосредственное соприкосновение с внешним рынком, чтобы, во-первых, дать организованным потребителям возможность приобретать необходимые товары и продукты из первых рук и на основе долгосрочного и дешевого заграничного кредита, и, во-вторых, дать возможность широкой массе кооперативных производителей сбывать свои экспортные ценности непосредственно на внешнем рынке, выручая, благодаря этому, наивысшие цены и привлекая дешевый иностранный капитал к заготовке нового экспортного сырья.

Значение К. во внешней торговле в том и заключается, что она и в этой области остается верна кооперативному принципу. К. несет на внешний рынок и здесь реализует экспортные ценности, собранные кооперированным населением. К. является при этом лишь собирателем этих ценностей и их продавцом по поручению мелких, объединенных ею, производителей.

Реализуя на внешнем рынке собранные ею ценности, К. не только весь процесс заготовки и сбора ведет на строго кооперативных началах, но это же начало проводит и при продаже сырья заграни-

дей. Если сбыт сырья на международном рынке происходит по ценам, не только покрывающим все обычные расходы, но и оставляющим известный излишек сверх установленного, то изготовители сырья получают каждый на свой пай соответствующую дополнительную премию.

К. придает экспорту организованную общественную форму и в то же время она введена в эту густую сеть кооперативных интересов многомиллионные живые нити индивидуальных интересов отдельных производителей, которые не только все вместе, но и каждый в отдельности получают от реализации сланного ими сырья на внешнем рынке тем больше, чем больше и лучше каждый из них заготовил. Реализация партии масла или пушнины в какой-нибудь далекой Америке самым живым образом затрагивает интересы мелких маслоделов-кооператоров или кооператоров-охотников в каких-нибудь медвежьих угодьях Сибири. Ход и исход реализации вывозимого К. на внешнем рынке сырья предопределяет величину выручки, которую получает в конечном счете отдельный заготовитель. И обратно — наибольший успех реализации сырья на внешнем рынке зависит от того, насколько отдельные заготовители вложили в это дело свои индивидуальные умения и добросовестность.

К. применяет для этой цели принцип премирования заготовителей экспортного сырья. Уже в 1917/18 г. Енисейский Губсоюз начинает премировать заготовку пушнины и возвращает заготовителям половину прибыли в виде бонусов. Из вырученной прибыли часть выдается непосредственно сдатчикам пушнины или другого сырья, часть обращается в паевые и неделимые капиталы потребительских о-в, а часть вносится в капиталы губсоюзов. При этом выдача премий сдатчикам производится согласно личных счетов и пропорционально сумме сланного сырья: т. е., производится точный учет индивидуального вклада каждого в общую экспортную массу, и каждый получает премию в зависимости от качества и размеров своего индивидуального вклада. В кооперативную сеть Маслоцентра, напр., входят 6750 кооперативных маслодельных и сыроваренных заводов, обслуживающих свыше миллиона крестьянских молочных хозяйств с 2 млн. молочных коров. И эта объединенная К. миллионная масса мелких потребителей от самого начала и до самого конца экспортного процесса, т. е. до реализации экспортного масла где-нибудь на английском рынке, заинтересована в том, чтобы эта реализация протекала и закончилась возможно скорее и лучше. Благодаря этому, в кооперативном экспорте гармонически сочетаются начала общественной организации и личной заинтересованности, и в процессе заготовки экспортных

ценностей вылетается могущественный стимул личной инициативы.

Наш экспорт всегда страдал тем, что строился по принципу «числом поболее, ценою подешевле». Качественный элемент в нем всегда сильно преобладал над качественным. Вводя принцип премирования отдельных производителей экспортного сырья, К. этим самым заинтересовывает заготовителей в максимальном улучшении качества сырья, т. к. она этим повышает его цену, а тем самым и величину премии, которую получает данный заготовитель. Благодаря этому, в кооперативном экспорте качественное начало должно получить яркое выражение.

Чрезвычайно разветвленный аппарат кооперативной организации проникает в самую толщу крестьянского населения, восходит к самому истоку зарождения и роста экспортных ценностей и отсюда привлекает сырье, проводит его через всю цепь кооперативных организаций к заключительному кооперативному звену — реализации на внешнем рынке. Т. е., весь процесс заготовки и реализации кооперативного сырья протекает в особых формах — кооперативных. Это накладывает свой особый отпечаток на весь кооперативный экспорт, от его истока в кооперативной среде и до его завершения на иностранном рынке. И в процессе заготовки экспортного сырья, и в процессе его реализации К. вносит свои особые начала и свои стимулы. Этим обуславливается особая роль К. на внешнем рынке, своеобразные функции, выполняемые ею, как в процессе накопления, так и в процессе реализации экспортных ценностей, а в равной степени и в процессе распределения приносимых экспортом прибылей.

Эту линию К. продолжает и на внешнем рынке, завязывая непосредственные экономические отношения с европейской К. и этим замыкая весь процесс внешнего товарообращения в кооперативную орбиту, с выключением и на Западе (поскольку идет речь о работе с европейской К.) участия частного предпринимательства.

Выступая на внешнем рынке наряду с государственными организациями, К., как таковая, как негосударственное предприятие, привлекает новый, особый кредит, который притекает к ней именно, как к кооперации. Сюда относятся прежде всего различного рода кредит, оказываемый европейскими кооперативными организациями и банками. Но и частный иностранный капитал, и кредит, притекающие к иностранным операциям К., опять-таки притекают независимо и особо от того иностранного капитала и кредита, которые привлекаются гос. организациями. Т. е., К. сильно увеличивает приток иностранных капиталов и кредитов к советским внешнеторговым операциям.

К. еще не выработала вполне установленных и устойчивых форм своего уча-

П. Берлин: Кооперация на внешнем рынке

ствия во внешней торговле, не провела еще точной разграниченной линии между отдельными видами К. и их особым, точно определенным ассортиментом экспортных и импортных ценностей. Разделение труда между различными видами К. на внешнем рынке еще не проведено четко и окончательно. Еще много работы остается в области делового сотрудничества с западной К., еще много работы в деле снижения накладных расходов, улучшения качества импортных и экспортных товаров. Товары, вывозимые К. на рынок, вследствие отсутствия стандартизации, гарантирующей их качество, еще не имеют своей определенной высокой «марки» и отсюда высокой цены. Эти задачи еще стоят перед внешней торговлей К. и ждут разрешения. Особенно большую и специ-

фическую роль призвана сыграть кооперация в организации и развитии второстепенных видов экспорта. Для вовлечения целого ряда мелких товарных ценностей в экспортный оборот нужна длительная и кропотливая работа в гуще хозяйственной жизни по собиранию и хозяйственной мобилизации этих товаров, по пробуждению у населения интереса к этому делу. К такой работе наиболее приспособлена низовая кооперация, имеющая чрезвычайно разветвленный аппарат, проникающий к хозяйственным истокам экспортных ценностей.

Абсолютное и относительное значение кооперации в советской внешней торговле видно из сопоставления след. данных, изъятых из официальных отчетов по внешней торговле:

Удельный вес кооперации во внешней торговле СССР.

	1925/26 хоз. г.			1924/25 хоз. г.		
	Общие обороты в тоннах	Общие обороты в тыс. руб.	% ко всему обороту	Общие обороты в тоннах	Общие обороты в тыс. руб.	% ко всему обороту
Экспорт						
I Госторги	379 168	101 950	17,3	3 312 509	240 192	47,4
II Проч. госуд. учреждения	3 119 046	125 242	21,2			
III Госуд. Акц. О-ва	2 837 987	260 118	44,2	1 357 157	160 670	31,6
IV Кооперация	111 066	61 238	10,4	138 638	63 296	12,5
V Смешанные о-ва	148 333	15 645	2,7	588 136	27 913	5,5
VI Иностр. о-ва	465 719	18 359	3,1	59 325	5 338	1,0
VII Частн. предприятия и лица	10 845	2 474	0,4	3 243	3 005	0,7
VIII Прочие отправители	50 803	4 068	0,7	15 230	6 830	1,3
Всего	7 122 957	589 094	100,0	5 474 238	507 844	100,0
Импорт						
I Госторги	204 569	146 337	21,7	1 465 735	538 738	86,8
II Проч. госуд. учреждения	973 718	395 207	58,6			
III Госуд. Акц. О-ва	65 105	57 179	8,5	48 827	40 537	6,3
IV Кооперация	64 548	48 957	7,3	63 557	24 121	3,7
V Смешанные о-ва	15 577	9 150	1,4	21 932	8 057	1,3
VI Иностр. фирмы	10 331	8 437	1,3	7 330	8 111	1,3
VII Частн. предприятия и лица	13 641	5 057	0,7	3 801	1 989	0,3
VIII Прочие	5 169	3 362	0,5	2 627	2 219	0,3
Всего	1 352 656	673 677	100,0	1 613 809	643 772	100,0

П. Берлин.

Литература:

- | | |
|--|---|
| <p>Н. Бару. Кооперация СССР на внешнем рынке. Лондон, 1926.</p> <p>М. Мебель. Законодательство советской власти по кооперации.</p> <p>«Торговая Энциклопедия». Изд. Центросоюза.</p> <p>Л. Хилчук. Центросоюз в условиях новейшей экономической политики.</p> <p>Шантгау. Русская кооперация на международном рынке.</p> | <p>Журналы «Союз Потребителей», «Вестник Промысловой Кооперации», «Внешняя Торговля» и др.</p> <p>Отчеты зарубежных контор кооперации, банков и т. д.</p> <p>Отчеты о деятельности Центросоюза. Москва, за разные годы.</p> <p>Russian Supplement to the Co-operative News. London, May 1927.</p> |
|--|---|

Правовые основания экспортной торговли СССР

1. Руководящие начала системы внешнего товарообмена СССР. Современная организация и порядок осуществления внешнего товарообмена СССР являются в общих чертах результатом конкретизации тех основных начал, которые еще в апреле 1918 г. были признаны советской властью в качестве руководящих принципов в отношении экспортных и импортных операций, связанных с территорией Советского объединения.

Упомянутые руководящие начала, определяемые понятием «национализация» или, по терминологии более поздних законодательных актов, «государственной монополии» внешней торговли, сводятся к основным положениям, изложенным в декрете СНК от 11. VI. 1920 г. об организации внешней торговли и товарообмена РСФСР, в постановлениях Президиума ВЦИК от 13. III. 1922 г. о внешней торговле и постановлениях ВЦИК и СНК от 16. X. 1922 г. и 12. IV. 1923 г. о внешней торговле.

Перечисленные постановления, отмечая определенную эволюцию организационных форм внешнего товарообмена Союза, оставляют неизменным основной принцип этого товарообмена — монополизацию его государством. Исключительное право государства на осуществление внешней торговли страны, обусловленное самой сущностью общих начал социально-экономической программы советской власти, составляет исходную базу советской системы внешней торговли и ведет к построению ее в новых и необычных для буржуазных методов хозяйствования формах.

Указанный основной принцип организации внешней торговли СССР нашел себе выражение в Гражданских Кодексах Советских Республик, согласно статьи 17 коих, все пребывающие в пределах Союзных Республик юридические и физические лица участвуют во внешнем торговом обороте лишь через посредство государства в лице НКТорга СССР. Самостоятельные выступления на внешнем рынке допускаются не иначе, как в случаях, особо указанных в законе, и не иначе, как под контролем НКТорга.

II. Органы регулирования. В настоящее время, с состоявшимся, на основании постановления ЦИК и СНК СССР от 18. XI. 1923 г. (С. З. 1925 г., ст. 590),

слиянием бывш. НКВТ с бывш. НК Внутроторг СССР, руководство как внешней, так и внутренней торговлей Союза объединено в едином Наркомате Внешней и Внутренней Торговли (Наркомторг СССР), причем этому последнему переданы все права и функции, предоставленные каждому из объединившихся Наркоматов действовавшими о них положениями. В силу ст. ст. 49 и 51 Конституции СССР, непосредственное руководство внешней торговлей возлагается на общесоюзный Народный Комисариат Внешней и Внутренней Торговли, являющийся, т. о., органом, непосредственно ведающим государственной монополией внешней торговли в пределах всего Союза и осуществляющим все мероприятия по проведению ее в жизнь.

Наркомторг СССР. Положение о новом Наркомате еще до сих пор не издано, и НКТорг СССР действует на основании существовавших до сих пор положений о НКВТ и Наркомвнутторге СССР, организационно видоизменяя структуру прежних Наркоматов применительно к новым задачам объединенного ведомства. Т. о., функции НКТорга СССР в области внешней торговли должны быть, впредь до издания положения о новом Наркомате, определяемы положением о НКВТ СССР, утвержденным ЦИК Союза 12. XI. 1923 г. (С. У. 1923 г. № 108, ст. 1035). Суммируя постановления отдельных статей этого положения, представляется возможным 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 каждую отдельную операцию;

в) управление 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 транспорт-

ных, 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 Наркомата. Помимо управлений, входящих в состав Наркомата, при последнем состоят особые постоянные органы ведомственного и междоведомственного состава, действующие на основании специальных о них положений. К числу этих органов относятся: Плановая Комиссия при коллегии НКТорга, имеющая задачи разработки и составление проектов импортных и экспортных планов Союза, вносимых через Государственную Плановую Комиссию на утверждение СТО; Таможенно-Тарифный Комитет — междоведомственный орган, рассматривающий вопросы по введению новых таможенных тарифов, изменению таможенных ставок, установлению списков товаров, запрещаемых по тарифу к ввозу или вывозу, и другие вопросы, относящиеся к практике применения тарифов и таможенного устава; Центральная Комиссия по борьбе с контрабандой; Комиссия по подготовке торговых договоров с иностранными государствами; Центральное Фрахтовое Сопровождение, имеющее задачи регулирование фрахтового дела в связи с перевозкой экспортных и импортных грузов; Лицензионное Сопровождение, как подсобный орган по вопросам распределения плановых контингентов и выдачи соответствующих лицензий; Сырьевое Сопровождение — подсобный орган по регулированию вопросов ввоза и вывоза сырья.

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 Наркомат, как таковой в лице его центральных управлений, не возлагается. Задачи Наркомата в этой области ограничиваются лишь общим оперативным руководством деятельности подведомственных ему торговых аппаратов, к числу которых относятся как непосредственные его торговые органы, так и другие торговые организации.

Постановлением СНК СССР от 2. III. 1926 г. НКТоргу СССР были даны некоторые директивные указания, которые должны быть положены в основу организации наркоматского аппарата в его целом. Согласно этим указаниям, НКТорг СССР является общесоюзным Наркоматом, причем по отношению к внутренней торговле его права ограничиваются директивными

функциями. Права общесоюзного характера предоставлены НКТоргу в области внешней торговли, а также в отношении регулирования заготовок основных экспортных товаров, номенклатура коих так же, как районы заготовок, особо устанавливается СНК СССР. Равным образом, на НКТорг СССР возлагается наблюдение за осуществлением установленной политики цен в пределах всего Союза.

Изложенные директивные указания подтверждаются ст. 51 и примеч. Конституции СССР (в редакции, принятой постановлением IV Съезда Советов Союза от 26 апреля 1927 г.), согласно коим Наркомторг СССР является общесоюзным Наркоматом, причем в области регулирования внутренней торговли ему предоставляются права объединенного Наркомата.

Наркомторги Союзных Республик и Уполномоченные НКТорга СССР в отдельных республиках. Органами Наркомторга СССР в отдельных республиках являются республиканские Наркоматы Торговли, в области же общесоюзной компетенции НКТорга — Уполномоченные общесоюзного Наркомата при СНК Союзных республик. Общие законодательные нормы, данные определяющие права и обязанности республиканских органов НКТорга в области внешней торговли, содержится как в Конституции Союза (ст. ст. 53 и 67), так и в положении о НКВТ от 12. XII. 1923 г.

Согласно этим общим законодательным нормам, уполномоченные подчинены непосредственно 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. Уполномоченные с разрешения НКТорга, в целях наблюдения и содействия при проведении заграничной операций по внешней торговле, связанных с обслуживанием нужд данной союзной республики, могут назначать своих представителей в состав соответствующих Торговых Представительств Союза.

Торговые Представительства СССР. Заграничными органами НКТорга являются Торговые Представительства СССР в иностранных государствах (Торгпредства).

Ст. 23 Положения о НКВТ определяет Торгпредства, как органы НКВТ, 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. X. 1922 г., согласно которой «НКВТ осуществляет свою деятельность за границей через посредство Торговых Представительств», «образующих неперенную составную часть Полномочного Представительства в каждой данной стране». Ст. 1 декрета ВЦИК и СНК от 12. IV. 1923 г. определяет Торгпредства РСФСР, как «основные торговые органы» РСФСР за границей.

В противоположность принципу обособления регулирующих и оперативных функций, положенному в основу структуры органов НКТорга в пределах СССР, Торгпредства одновременно выполняют обе вышеуказанные функции, являясь т. о., как регулируемыми органами НКТорга, так и основным торгово-оперативным аппаратом Союза в иностранных государствах. Во внутриорганизационном отношении Торгпредства, как общее правило, разделяются на две части: регулирующую и коммерческую. К задачам регулирующей части, в частности, относится: общее представительство экономических интересов СССР в стране пребывания Торгпредства, изучение народного хозяйства страны пребывания Торгпредства, соответствующая экономическая информация учреждений СССР об иностранных рынках, надзор и контроль за внешней торговой деятельностью в стране пребывания Торгпредства всех юридических и физических лиц СССР и надлежащее ее регулирование. На обязанности коммерческой части лежат выполнение оперативных функций как по заданиям НКТорга, так и по коммерческим 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, вводится представитель союзной республики, причем в представительства, при которых организуются особые советы, представитель союзной республики входит в качестве члена этих советов.

В состав Торгпредств входят также представители некоторых других ведомств, кроме НКТорга. Такими представителями, помимо постоянных агентов различных государственных учреждений, командированных для технического содействия при проведении Торгпредствами коммерческих операций, являются состоящие при некоторых Торгпредствах Уполномоченные ВСНХ, специально представляющие заграничные 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 дея-

тельность 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 подчинены Торгпредствам.

Помимо Торгпредств, в отдельных странах, по усмотрению НКТорга СССР, могут быть учреждаемы Торговые Агентства, функции которых определяются в каждом отдельном случае самим Наркоматом.

III. Участники экспортной торговли СССР. При существовании государственной монополии, единственным торговым деятелем в области экспорта может оставаться лишь само государство. Действующее законодательство СССР наделяет всей полнотой правомочий по ведению внешней торговли Союза Наркомторг СССР, как орган государства, осуществляющий в лице Торгпредств СССР за границей указанную деятельность от лица государства в целом. Однако, как было указано выше, в результате постепенного процесса деконцентрации оперативных функций по внешнему товарообороту, к задачам непосредственного осуществления торговых операций по внешней торговле в виде промысла, помимо органов НКТорга, был призван ряд других государственных организаций, непосредственно НКТоргу не подчиненных и являющихся обособленными от казны «хорашетными» предприятиями. Кроме того, действующее законодательство предоставляет права по ведению внешнеторговых операций не только чисто государственным организациям, но и предприятиям кооперативным, а также специально образуемым для целей внешней торговли смешанным акционерным обществам. Наконец, в порядке концессионном, к производству операций по внешней торговле могут быть допускаемы и отдельные концессионеры, равно как представительства иностранных фирм, получающие в установленном порядке разрешение осуществлять свою деятельность на территории СССР. Все указанные постоянные участники внешнего товарооборота, ведущие экспортные операции в виде промысла, могут быть, однако, сведены к двум группам, из которых первая объединяет экспортеров в тесном смысле, т. е. экспортных деятелей, вступающих в непосредственные сделки с иностранными контрагентами, а вторая — те организации, которые, будучи уполномочены на осуществление экспортных операций в виде промысла и в этом смысле являясь постоянными участниками экспортной торговли Союза, могут, однако, осуществлять соответствующие экспортные сделки лишь через посредство комиссионеров-экспортеров в тесном смысле.

Экспортеры в тесном смысле. — Торгпредства СССР за границей. К этой группе, в первую очередь, относятся Торгпредства СССР за границей, являющиеся основными торговыми органами Союза и, в частности, органами НКТорга СССР для операций на внешних рынках (ст. 1 пост. ВЦИК и СНК 16. X. 1922 г. и ст. 1 пост. ВЦИК и СНК 12. IV. 1923 г. о внешней торговле). Торгпредства в то же время являются единственными органами, уполномоченными на ведение внешних торговых операций от лица всего Советского Союза в целом. Соответственно этому, закон признает обязательными для государства в целом лишь те заграничные сделки, которые заключены НКТоргом или Торгпредствами СССР в отдельных странах¹⁾.

Торгпредства, являясь интегральными органами НКТорга и составляя в то же время, по точному смыслу действующего законодательства, часть полномочного представительства в данном государстве, не могут быть рассматриваемы, как какие-либо хозяйственно обособленные организации, самостоятельно выступающие в обороте. В своей деятельности за границей, как отмечено выше, они являются представительными органами Советского Союза в целом, с вытекающими отсюда последствиями.

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

Основную группу экспортных операций, ведущихся Торгпредствами, составляют торгово-комиссионные сделки по реализации экспортных товаров, осуществляемые по поручениям государственных организаций и предприятий, общественных, кооперативных и частных предприятий и отдельных лиц, получивших в установленном порядке разрешение на осуществление той или иной экспортной операции. В силу существующей лицензионной системы, большинство операций, совершаемых на внешних рынках как организациями, являющимися постоянными торговыми деятелями во внешнем товарообороте, так и единичными продавцами и покупателями, проводится «через аппарат торгового пред-

ставительства», т. е. совершается на основе комиссионных поручений, даваемых Торгпредству получившей лицензию организацией. Т. о., 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. Т. о., 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 предприятий, организация самостоятельных торговых предприятий за границей, участие в таковых и т. п.

Госпредприятия, пользующиеся правом самостоятельного выхода на внешние рынки. Декретом СНК от 11. VI. 1920 г. НКВТ предоставлялось исключительное право вести все торговые сношения с иностранными рынками и осуществлять все связанные с ввозом и вывозом товаров операции. Позднейшие узаконения, однако, учитывая необходимость более тесно и непосредственно связать с иностранными потребителями крупнейшие производственные организации, признали необходимым предоставить этим последним известную долю самостоятельности в области ведения торговых операций на внешних рынках, под непеременимым, вместе с тем, условием подчинения их руководству и контролю НКТорга и его заграничных органов. В первую очередь, в этом отношении следует указать на некоторые государственные производственные предприятия и объединения (хозорганы), пользующиеся правом выхода на внешние рынки для самостоятельного ведения торговых операций. Правомочия этих организаций определены в пост. ВЦИК и СНК от 16. X. 1922 г. и от 12. IV. 1923 г. и в инструкции к последнему пост., утвержденной СТО 18. IV. 1923 г. (С. У. 1923 г., № 32, ст. 359). Согласно указанным постановлениям, список хозорганов, пользующихся правом самостоятельного совершения сделок на внешних рынках, устанавливается СТО. В список этот вносятся, по общему правилу, лишь производственные предприятия; чисто торговые органы могут получать эти права лишь в виде изъятия, по особому постановлению СТО. Каждый хозорган, обладающий правом выхода на внешние рынки, может совершать операции лишь с теми товарами, которые составляют предмет его соб-

¹⁾ Ст. 4 пост. ВЦИК и СНК от 16. X. 1922 г. о внешней торговле. Эта статья признает обязательными для государства, помимо сделок, заключенных НКВТ или Торгпредствами, лишь сделки, заключенные органами и лицами, специально на то уполномоченными особыми на каждый раз постановлениями ВЦИК, СНК, СТО или НКВТ.

ственного производства. Продажа за границей товаров, закупленных этими органами в пределах СССР, воспрещается. Лишь в отдельных случаях, при невозможности получения валюты иным путем, НКТорг может разрешать этим органам вывоз товаров, не являющихся предметом их производства.

Порядок совершения хозорганами дозволительных им самостоятельных операций сводится к следующему:

О каждой намеченной сделке эти органы должны уведомить соответствующие Торгпредства, причем, в случае неполучения от последних в течение двух суток возражений по существу предполагаемой сделки, они имеют право приступить к переговорам. В ходе переговоров хозорганы обязаны каждый свой запрос или предложение одновременно сообщать Торгпредству, причем, при равных условиях, заказы должны быть сданы последнему. По окончании переговоров хозорганы обязаны сообщить Торгпредству о намеченных условиях сделки. Торгпредства имеют право наложить запрещение на всякую намеченную сделку, однако, лишь в течение определенного срока по получении извещения, а именно: двух суток для товаров, котируемых на бирже данной страны, и пяти суток в отношении прочих товаров. Запрещение может быть наложено, вследствие несоответствия намеченной операции государственному плану, по политическим соображениям или вследствие коммерческой невыгодности операции, причем в этом последнем случае Торгпредство, наложившее запрещение на сделку хозоргана, обязано обеспечить последнему не менее выгодные условия для осуществления подобной операции с другой фирмой или предоставить кредит под экспортный товар.

Хозорганы, получившие право выхода на внешние рынки, могут, с особого, в каждом отдельном случае, согласия НКТорга СССР, образовывать за границей свои собственные представительства, действующие в указанных выше пределах самостоятельно и заключающие сделки от имени представляемых ими хозорганов.

По сделкам этих хозорганов ответственность падает исключительно на эти последние и ограничивается пределами принадлежащего им имущества. Государство же в целом, Наркоматы и отдельные ведомства, которым данные хозяйственные органы подведомственны, не несут по сделкам этих органов никакой солидарной или дополнительной ответственности.

К числу государственных хозяйственных организаций, которым соответствующими постановлениями СТО были предоставлены права по самостоятельному вы-

ходу на внешние рынки, относятся: Резинотрест — по экспорту продуктов своей промышленности; Нефтеиндустриал — по экспорту нефти и нефтепродуктов; Текстильный Синдикат — по экспорту изделий текстильной промышленности; Кожевенный Синдикат — по экспорту изделий кожевенной промышленности; Госмедторгпром — по экспорту предметов своей продукции и торговли; Акц. О-во Хлебопродукт — по экспорту с.х. продуктов; лесозаготовительные организации (Северолес, Сельхозлес, Двинолес, Западолес, Дальлес и Фанеротрест) — по экспорту леса и лесных материалов; льноэкспортирующие организации (Госторг, акц. о-во Хлебопродукт, акц. о-во Льноторг, Центросоюз, Лыноцентр) — по экспорту льна, кудели, пеньки и аналогичного сырья¹⁾.

Кооперативные организации. Самостоятельностью в области ведения торговых операций на внешних рынках пользуются, далее, некоторые крупнейшие кооперативные объединения, к числу коих принадлежат Центросоюз и Сельскосоюз.

Согласно ст. 4 раздела I пост. Президиума ВЦИК от 13. III. 1922 г. Центросоюзу предоставляется право реализовывать свои экспортные товары путем непосредственных сделок с заграничными кооперативными объединениями, согласно эту работу с НКВТ и под его общим контролем. По статье 5 раздела I того же постановления, Центросоюз имеет за границей свои специальные представительства, работающие согласованно с НКВТ и под его общим руководством. Известную детализацию взаимоотношений НКВТ и Центросоюза дает циркулярное отношение НКВТ своим заграничным Представительствам от 21. VIII. 1922 г. Пункт 2-й этого циркуляра допускает непосредственные сношения Центросоюза с частными фирмами и предприятиями в тех случаях, когда Центросоюз удостоверяет что предполагаемая 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-либо преимуществ. Пункт 3-й того же циркуляра говорит об обязанности Центросоюза предварительно «согласовывать свои сделки с органами НКВТ». — Правомочия, предоставленные Центросоюзу, постановлением СТО от 9. V. 1923 г. (С. У., 1923 г., № 42, ст. 453) распространены на Сельскосоюз, который, т. о., обладает правом выхода на

1) Следует иметь в виду, что, с образованием специальных государственных паевых объединений по экспорту (о коих см. ниже), самостоятельная деятельность на внешних рынках перечисленных организаций, поскольку они становятся участниками указанных объединений, значительно суживается.

внешние рынки на одинаковых с Центросоюзом основаниях. Такие же права предоставлены органам украинской кооперации — Обединенному Заграничному Представительству Всеукраинских Кооперативных Союзов (Пост. СТО от 15. II. 1922 г.), Вукоспилке (Пост. СТО от 5. III. 1924 г.), а также Всесоюзному (Пост. СТО от 20. I. 1926 г.) и Пинчоводовоу (Пост. СТО от 26. III. 1926 г.). К числу подобных организаций принадлежит также объединение молочной кооперации («Маслоцентр»), получившее права на выход на внешние рынки для экспорта масла на основаниях, одинаковых с госпредприятиями, управомоченными на совершение самостоятельных операций за границей (Пост. СТО от 30. XII. 1924 г. — С.З. СССР, 1925 г., № 2, ст. 26).

Смешанные акционерные общества. К числу экспортеров в тесном смысле, помимо государственных и кооперативных организаций, пользующихся правом выхода на внешние рынки, следует далее отнести различного рода предприятия частно-правового характера, допускаемые к производству внешнеторговых, в частности экспортных операций в концессионном порядке, в виде изъятия из общего начала государственной монополии. В зависимости от организаций этих предприятий и характера их деятельности, они могут быть разделены на несколько основных групп.

К первой из указанных групп следует отнести предприятия, образуемые в форме смешанных акционерных обществ. Организация подобных предприятий для целей внешней торговли была впервые предусмотрена разделом II пост. ВЦИК от 13. III. 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. об-ва, с согласия НКТОРга, могут быть учреждаемы и другими государственными органами. Уставы подобных акц. об-в получают утверждение в концессионном порядке, т. е., по рассмотрении их НКТОРгом СССР, проводятся через Главный Концессионный Комитет и СНК СССР (ст. 3 п. «г» и «д» Полож. о ГКК от 21. VIII. 1923 г. — С.У., 1923 г. № 96, ст. 952). Права и обязанности акц. об-в ближайшим образом определяются их уставами, а в подлежащих случаях и соответствующими договорами, между правительством СССР и иностранной учредительской группой, устанавливающими пределы правомочий образуемых обществ, как самостоятельных участников внешнего торгового оборота Союза и, в частности, фиксирующими порядок совер-

шения ими операций на внешних рынках и контроль НКТОРга за этими последними. Обычно уставы акц. об-в предоставляют им право производить, под контролем органов НКТОРга, все необходимые для осуществления торгово-посреднической деятельности внешнеторговые операции, как за собственный счет, так и на комиссионных началах.

Согласно общему правилу, содержащемуся в пост. ВЦИК от 13. III. 1922 г., акц. об-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 их деятельности, в большинстве случаев, как уставы обществ, так и заключаемые с ними концессионные договоры оговаривают подчинение их всем действующим в области внешней торговли постановлениям, в частности, следов., и общему лицензионному порядку совершения операций. С другой стороны, обществам 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, преимущественно в отношении обеспечения единства цен. Помимо непосредственных торгово-посреднических операций, указанным обществам может быть предоставлено в уставах право производить заготовки экспортных товаров на внутреннем рынке, а также организовывать и эксплуатировать для этих целей различные подсобные производственные предприятия. В своей деятельности указанные общества подчинены оперативному руководству НКТОРга, осуществляемому путем воздействия на деятельность обществ через входящих в органы управления общества представителей НКТОРга.

Обычно все указанные общества строятся по принципу преобладающего или паритетного участия НКТОРга в качестве акционера общества и с преимущественными правами Наркомата по участию в органах управления Общества — Правлении, Совете и Ревизионной Комиссии. Входящие в состав этих органов представители от НКТОРга наряду с общими обязанностями, возложенными на членов этих органов уставом общества, несут еще специальные функции в качестве официальных представителей в данном обществе НКТОРга, как регулирующего и контролирующего их деятельность органа.

Обычно общества, образуемые для целей внешней торговли, распространяют свою деятельность на территорию всего Союза и в этом смысле являются предприятиями общесоюзного значения. Однако, возможно образование и таких об-

шеств, цели которых ограничиваются удовлетворением импортных и экспортных потребностей отдельных республик, и район деятельности коих соответственно распространяется лишь на территорию данной республики. Такие общества, в необходимых случаях, могут быть открываемы по соглашению НКТорга с правительством данной союзной республики и действуют под непосредственным руководством и надзором уполномоченного НКТорга в данной республике.

Концессии. Другую группу частных правовых организаций, осуществляющих экспортные операции, составляют отдельные иностранные предприятия, допускаемые к занятию внешней торговли на основе заключаемых с ними концессионных договоров.

Помимо чисто-торговых концессий, правомочия по экспорту товаров из СССР предоставляются также и промышленным концессионерам, т. е. представителям иностранного капитала, получившим концессию на разработку или на производство в той или иной отрасли промышленности. Согласно Положению о ГКК при СНК СССР от 21. VIII. 1923 г. концессионные договоры разрабатываются Главным Концессионным Комитетом, а также Конц. Комиссиями при СНК отдельных республик и при Наркоматах Союза. Кроме того, на основании особых постановлений высших органов, образуются Конц. Комиссии за границей при Торгпредствах. Такие комиссии, в частности, существуют в Берлине, Париже, Лондоне, Риме и Токио. Вопросы, касающиеся торговых концессий и вообще правомочий концессионеров по вывозу или ввозу товаров, рассматриваются НКТоргом СССР. По окончательном рассмотрении проекта концессионного договора в ГКК, таковой подлежит утверждению СНК СССР, после чего, по общему правилу, договор подписывается от имени Правительства Народным Комиссаром, в ведении которого данное предприятие находится, и скрепляется Народным Комиссаром Иностранных Дел.

Представительства иностранных фирм. Наконец, к числу самостоятельных участников экспортных операций, наряду со смешанными обществами и концессионными предприятиями, должны быть отнесены также представительства иностранных фирм, допускаемых к деятельности на территории Союза в порядке, определяемом пост. ВЦИК и СНК о торговых операциях иностранных фирм от 12. IV. 1923 г. (С. У., 1923 г. № 31, ст. 345) и инструкцией по применению этого постановления, утвержденной 12. V. 1923 г., по соглашению НКВТ, НКИД, НКЮ, КВТ, НКВД и ГКК (С. У., 1923 г. № 43, ст. 464). В силу указанных постановлений, иностранные фирмы,

как единоличные, так и коллективные, допускаются к деятельности на территории СССР и к открытию представительств, отделений, контор и т. д. не иначе, как по получении разрешения на то от Гл. Конц. Комитета, выдаваемого последним на основании заключения НКТорга СССР, в который и направляются заинтересованными лицами соответствующие заявления, вместе с перечисленными в п. 2 упомянутой инструкции сопроводительными документами. 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. Согласно ст. 2 упомянутого выше пост. ВЦИК и СНК от 12. IV. 1923 г., государственными предприятиям и их объединениям, кооперативным организациям, а равно частным обществам и лицам разрешается, с соблюдением действующих законов о внешней торговле, заключать сделки по внешней торговле в пределах СССР только с теми представительствами иностранных фирм, кои в указанном выше порядке получили надлежащие разрешения на осуществление своей деятельности на советской территории.

Экспортные организации в широком смысле. — Госторги. К числу предприятий, уполномоченных на осуществление экспортных операций в виде промысла, но производящих их в общем лицензионном порядке, без права самостоятельного выхода на внешние рынки, в первую очередь, должны быть отнесены Государственные Экспортно-Импортные Торговые Конторы (Госторги), учреждаемые для осуществления внешнеторговых операций на территории отдельных Союзных Республик. Деятельность Госторгов ограничена пределами каждой данной Республики; в случае необходимости для Госторга проведения каких-либо операций на территории других Союзных Республик, таковые по общему правилу должны совершаться исключительно через Госторг соответствующей республики, и лишь с особого разрешения НКТорга СССР могут быть осуществляемы непосредственно данным Госторгом. В организационном отношении Госторги представляют хозяйственно-обособленные торговые предприятия, действующие под непосредственным руководством и контролем Уполномоченного НКТорга СССР.

Госторги совершают экспортные операции как за собственный счет, так и на комиссионных началах. Все операции

Госторгов на внешнем рынке, по общему правилу, осуществляются через аппарат Торгпредств. Правлениям Госторгов предоставлено право иметь в составе Торгпредств своих особых представителей, в задачи которых входит усиление деловых связей между Госторгами и Коммерческими Частями Торгпредства и обеспечение интересов Госторгов при выполнении Торгпредствами их комиссионных поручений. В целях объединения деятельности своих представителей в отдельных странах, Правлениям Госторгов предоставлено право образовывать генеральные представительства.

Специальные акционерные общества. Помимо Госторгов, особое место в ряду организаций, допущенных к участию в экспортных операциях Союза в виде промысла, занимают специальные государственные предприятия акционерного типа. Организации эти, учреждаемые в форме акц. об-в, паевых товариществ или синдикатов, не носят, как общее правило, монопольного характера, имеют своей специальной задачей ближайшее обслуживание экспортных нужд отдельных отраслей промышленности и сельского хозяйства Союза, преследуя вместе с тем задачи создания для этой цели возможно более гибкого и эластичного оперативного аппарата, органически связанного с обслуживаемой им отраслью производства. Деятельность этих обществ на внешних рынках осуществляется в рамках общего лицензионного порядка. Каких-либо прав по самостоятельному выходу на внешние рынки эти общества не имеют и, не являясь, т. о., экспортерами в тесном значении этого понятия, производят свои операции на обычных основаниях через аппарат Торгпредств. Таким путем достигается увязка потребностей специализации экспортного аппарата с задачей обеспечения единого фронта торговых выступлений организаций Союза за границей. Поскольку в подобные организации, в качестве пайщика или учредителя, входит НКТорг, последний, наряду с общим регулированием внешнеторговой деятельности этих обществ, может оказывать на нее и непосредственное оперативное воздействие, обеспечивая соответствующее направление работы этих предприятий путем включения своих представителей в органы управления этих последних.

IV. Регулирование экспортных операций. Регулирование операций по экспорту СССР, определяющее, в частности, и порядок совершения этих операций отдельными их субъектами, исходит, в первую очередь, из того же начала монополии, которое лежит в основе всей системы внешней торговли Советского Общества. Обеспечение надлежащего проведения в жизнь начал этой монополии и соответствующая этим принципам организация

внешнего товарооборота является, т. о., основной целью осуществляемого государством регулирования экспортной торговли и отдельных его моментов.

План и контингенты. Исходной базой указанного регулирования экспортной торговли является надлежащее планирование ее в общесоюзном масштабе и соответственное проведение установленных экспортных планов в жизнь. Общесоюзный план экспорта составляется НКТоргом СССР на основании планов, представленных отдельными Союзными Республиками, равно как плановых предположений, разработанных в центре в отношении мероприятий и организаций общесоюзного характера. Составленный НКТоргом СССР план представляется на рассмотрение Госплана, после чего вносится на утверждение СТО. По своему содержанию отдельные статьи плана распределяются на 1. носящие ориентировочный характер и 2. строго контингентированные, т. е. охватывающие такие товары, вывоз которых допускается лишь в определенных, твердо фиксированных количествах. Утвержденные СТО плановые контингенты распределяются НКТоргом СССР, который выделяет части контингентов в распоряжение своих Уполномоченных при СНК Союзных Республик, а известную часть сохраняет в распоряжении своих центральных органов. Распределение контингентов происходит через состоящие при НКТорге СССР и НКТоргах Союзных Республик Лицензионные Совещания в порядке, предусматриваемом Положением об этих Совещаниях от 30. III. 1926 г., (С. 3. СССР, 1926 г., № 29, ст. 183). Организации, получившие определенную часть плановых контингентов, ответственные за надлежащее их выполнение, причем, помимо имущественной ответственности этих организаций, виновные в невыполнении контингентов работники последних могут быть привлекаемы к ответственности и в уголовном порядке (ст. 2 прим. 2 пост. СНК от 12. IV. 1923 г. о контингентах, лицензиях и удостоверениях на ввоз и вывоз. — С. N. 1923 г., № 40, ст. 424).

Лицензионная система. Согласование деятельности организаций, осуществляющих экспортные операции, с общесоюзными заданиями, достигается при помощи осуществляемого НКТоргом регулирующего воздействия на каждую отдельную экспортную операцию, в частности путем применения действующей в области регулирования внешней торговли лицензионной системы. Под последней надлежит понимать порядок совершения внешнеторговых операций, основанный на допущении или запрещении каждой отдельной операции подлежащими органами НКТорга. Сущность указанного порядка и преследуе-

мые им задачи заключаются как в плановом централизованном регулировании внешнего товарообмена СССР путем контроля контингентов, подлежащих вывозу или ввозу, так и в обеспечении наиболее соответствующих интересам торговой политики государства и коммерческой наиболее выгодных условий самого сбыта экспортных или приобретения импортных товаров. В этих целях государство оставляет за собой дискреционное право допускать или запрещать каждую отдельную внешнеэкономическую операцию, а также, при допущении операции, определять порядок и условия, на которых должна быть осуществлена входящая в эту операцию внешнеэкономическая сделка. (Декрет СНК от 11. VI. 1920 г., ст. 2 п. «б» и прим. — С. У., 1920 г., № 53, ст. 235).

Лицензионный порядок, вообще говоря, распространяет свое действие на каждую операцию по внешнему товарообороту, предусматривая возможность совершения ее как организациями, являющимися постоянными участниками внешнего товарооборота Союза, так и единичными и случайными его субъектами. Каждая организация или предприятие, желающие экспортировать свои товары за границу и выступить по этому поводу в какую-либо сделку, обязаны предварительно испросить на то разрешение НКТорга или соответствующего его органа, коему предоставлено право выдачи таких разрешений. Органы НКТорга рассматривают предполагаемую операцию с точки зрения ее закономерности, целесообразности, коммерческой выгоды и соответствия общей линии проводимой НКТоргом торговой политики и, в случае признания предполагаемой операции допустимой, выдают испрашиваемое разрешение, в коем указываются и самый порядок, в котором должна быть осуществлена операция, т. е. через соответствующий аппарат НКТорга, или самостоятельно, но под контролем Торгпредства. Согласно ст. 16-й пост. СНК от 12. IV. 1923 г. о контингентах, лицензиях и удостоверениях на ввоз и вывоз (С. У., 1923 г., № 40, ст. 424), организации и лица, получившие разрешения на отдельные сделки, по общему правилу, используют таковые для реализации через Торгпредства на комиссионных основаниях, и лишь в тех случаях, когда они имеют со стороны частных иностранных фирм предложения более выгодные, чем имеющиеся у Торгпредств, им предоставляется право использовать эти частные предложения непосредственно, под контролем последних. Получившие в лицензионном порядке разрешение на совершение сделки через аппарат Торгпредства организации могут, с согласия НКТорга, командировать за границу своих представителей для участия в соверше-

нии осуществляемой операции. Представители эти, однако, оказывают лишь техническое содействие к проведению этой операции через Торгпредства, и только в указанных выше случаях и порядке могут осуществлять операцию самостоятельно, под контролем Торгпредства, и при условии специального каждый раз утверждения последним соответствующей сделки (ст. 6 и прил. 5 инструкции СТО от 18. IV. 1923 г., о внешней торговле).

Документы на право вывоза (удостоверения и лицензии). Вывоз через границу каждого экспортируемого товара производится на основании выдаваемых экспортеру органами НКТорга документов, устанавливающих его право на вывоз данного товара. Указанными документами являются: а) удостоверения и б) лицензии. Первые выдают организациям, обладающим правом самостоятельного выхода на внешние рынки, и притом в тех случаях, когда вывозимый товар относится к тем именно товарам, с коими этим организациям разрешены непосредственные торговые операции. Во всех прочих случаях, т. е. когда экспортерами являются учреждения, организации и лица, не обладающие правомочиями самостоятельных торговых деятелей на внешних рынках, либо когда вывоз осуществляется хотя бы организацией, имеющей право самостоятельного совершения операций, но вывозимый товар не принадлежит к тем товарам, с коими данному экспортеру такие операции разрешены, и когда, следов., вывоз должен осуществляться в указанном выше общем лицензионном порядке, т. е. с особого каждый раз предварительного разрешения НКТорга. — право вывоза товара удостоверяется выдаваемой лицензией. Как лицензия, так и удостоверение выданы НКТоргом и его органами в порядке, предусматриваемом Положением о Лицензионных Совещаниях от 30. III. 1926 г.

Лицензионный сбор. За выдачу лицензий с частных предприятий и лиц, в том числе со смешанных обществ, взимается органами НКТорга особый 2% лицензионный сбор, поступающий в доход казны (ст. 8 пост. СТО от 29. IX. 1923 г. — С. У., 1922 г., № 63, ст. 813). Согласно ст. 5 утвержденной 12. V. 1924 г. НКВТ и НКФ инструкция о порядке взимания лицензионного сбора, лицензионный сбор по экспортным операциям вносится в кассу Торгпредства в день апробирования последних счетов на продажу товара данного экспортера. На основании этой инструкции, оплате лицензионным сбором не подлежат товары, принадлежащие государственным и кооператив-

ным учреждениям и организациям так же, как акц. обществам с исключительным участием государственного капитала, а равно грузы благотворительного характера, отправляемые от имени перечисленных в особом списке организаций, либо адресуемые на имя, равным образом, особо перечисленных организаций. К числу грузов, освобождаемых от лицензионного сбора, относятся также экспортные товары, продаваемые госорганами и кооперацией частным экспортерам (иностранным фирмам) по утвержденным НКТоргом договорам на условиях полного расчета за проданный товар до его отправления из пределов СССР (С. З. СССР, 1925 г., № 50, ст. 357).

Стандартизация экспортных товаров.

Если упомянутое выше постановление СНК от 12. IV. 1923 г. о контингентах является основой регулирования экспорта СССР в отношении его объектов с количественной стороны, то основные положения, нормирующие порядок осуществления государственного контроля за качеством вывозимых товаров, содержатся в пост. СТО от 27. IV. 1923 г. (С. У., 1923 г., № 37, ст. 392) о стандартизации экспортных товаров. Указанное постановление, изданное «в целях улучшения качества вывозимых из СССР товаров», вменяет в обязанность всем учреждениям и организациям, ведающим заготовку экспортных товаров и вывозящим таковые за границу, «точное исполнение устанавливаемых НКВТ технических условий стандартизации, сортировки и упаковки». В соответствии с этим требованием, вывозимые из СССР товары должны иметь в своей маркировке марку по стандарту, причем НКВТ, в случае обнаружения неоднократных случаев вывоза за границу не соответствующих стандарту товаров, вправе прекратить дальнейшую выдачу лицензий и удостоверений учреждениям и организациям, нарушившим правила стандартизации. Во исполнение указанных основных положений, декретированных СТО, НКТоргом СССР разрабатываются, по соглашению с другими заинтересованными ведомствами, стандарты на отдельные категории экспортных товаров, которые и вводятся в действие ведомственными приказами НКТорга. Из ныне действующих стандартов возможно указать, напр., стандарты на льняное сырье, коровье масло, экспортную икру, экспортные яйца, бэкон, мясопродукты, хлопок, щетину и др.

Возложенная на НКТорг организация контроля за соответствием вывозимых товаров установленным стандартам осуществляется НКТоргом путем учреждения особого института ответственных брокеров, в виде различных контрольных комиссий, комитетов и

т. п. организаций, имеющих задачи производство государственного бракеража экспортных товаров в целях выяснения соответствия их утвержденным обязательным стандартам. Подобные контрольные организации при осуществлении своих функций имеют, между прочим, право налагать запрещение на вывоз товаров, не отвечающих стандартным требованиям и условиям. На официальных брокеров и соответствующие контрольные организации возлагается также выдача в потребных случаях удостоверений в том, что вывозимый товар удовлетворяет требованиям стандартизации и соответствующих контрактов (таковы, напр., хлебные сертификаты, выдаваемые органами состоящей в ведении НКТорга Государственной Единой Хлебной Инспекции на вывозимое за границу зерно).

В. Ограничение экспорта. Независимо от контингентирования и стандартизации, регулирование экспорта, в отношении отдельных его объектов, параллельно со специфическими воздействиями государства в форме установления тех или иных ставок таможенного тарифа, осуществляется в рамках действующего законодательства путем применения к отдельным категориям товаров специального режима, ограничивающего или же расширяющего возможность их экспорта. Переходя к рассмотрению соответствующих узаконений, остановимся сначала на тех ограничениях, которые ими устанавливаются в отношении экспорта определенных предметов и товаров.

Роспись товаров, запрещенных к вывозу, содержащаяся в статьях 9—15 Таможенного Тарифа по вывозной торговле, входящего в Свод Таможенных Тарифов, утвержденный СНК СССР 11. II. 1927 г. (С. З. СССР, 1927 г., № 8 ст. 79), предусматривает запрещение вывоза в отношении след. предметов и товаров: 1) оружие, снаряды и взрывчатые вещества, полевые бинокли, детальные аппараты и их части и воинские снаряжения (перечисленные предметы могут быть вывозимы исключительно по особым каждый раз разрешениям в порядке особых правил, установленных Таможенно-Тарифным Комитетом); 2) аннулированные ценные бумаги; 3) предметы старины и искусства (некоторые из этих предметов могут быть вывозимы с особого разрешения Наркомпроса СССР); 4) хлопок; 5) голуби живые; 6) рога сайгаков; 7) цитварное семя, головки и семена цитварной полыни.

Особые правила установлены для вывоза музыкальных инструментов, технических, медицинских и учебных книг и пособий (вывоз допускается лишь при наличии соответствующих разрешений Наркомпроса), благородных металлов в

слитках, игральные карты, филателистических материалов. В отдельных случаях сам НКТорг СССР, в порядке предоставленного ему полномочий по регулированию внешнего товарообмена, устанавливает для своих лицензионных органов ограничения в выдаче лицензий на те или иные товары. Наконец, для некоторых товаров выдача лицензий обусловлена наличием положительного заключения заинтересованных в данном экспортном товаре ведомства или организации, без каких-либо заключений НКТорга лицензий не выдает. Таковы, напр., разрешения на вывоз музыкальных инструментов, произведений печати и книг, требующие специального согласования с Наркомпросом.

Наряду с товарами, вывоз коих допускается не иначе, как по особым добавочным разрешениям того или иного Наркомата, надлежит отметить и те категории товаров, экспорт которых монополизирован за определенным учреждением или организацией. Так, пост. СНК СССР от 28. VIII. 1923 г. (Изв. ЦИК от 13. IX. 1923 г., № 206) акц. о-ву «Экспортхлеб», учрежденному для продажи за границу хлебных продуктов, предоставлено «монопольное право вывоза за границу всевозможных хлебных и масличных продуктов как в сыром, так и в обработанном виде». Далее, вывоз игровых карт за границу производится лишь через Управление Государственной Карточной Монополии по особой издаваемой Наркомфином инструкция (см. прил. 7 к «Вестнику Финансов» от 16. II. 1923 г.). Уставами акц. об-ва «Совкино» и гос. треста «Русские Самоцветы» предоставлено первому — монопольное право вывоза кинофильмов и киноматериалов; второму — изумрудного сырья и граниных изумрудов.

Как видно из вышеизложенного, запретительно-ограничительные постановления, действующие в отношении отдельных объектов экспорта, распадается на ряд категорий, начиная от безоговорочного запрещения вывоза, как, напр., в отношении аннулированных ценных бумаг, и кончая простым его контингентированием; промежуточными звеньями этой системы являются временные запрещения, требования специальных разрешений отдельных Наркоматов и, наконец, ограничения вывоза, вызываемые наличием тех или иных экспортёров-монополистов.

VI. Меры поощрения экспорта. Общие основания мероприятий льготного характера, имеющих целью стимулировать экспорт, зафиксированы в декрете ВЦИК и СНК от 11. I. 1923 г. о мере к содействию экспорту (С. У. 1923 г. № 3, ст. 60) и предусматривают в числе льгот, устанавливаемых для экспортёров, воз-

врат, зачет или сложение акцизов, падающих на вывозимые товары, а в некоторых случаях на продукты, употребленные для их изготовления. Перечень товаров, на которые распространяются упомянутые льготы, размер этих льгот по каждому товару, сроки и места льготного вывоза, в силу указанного выше пост. ВЦИК и СНК, устанавливаются СТО по представлению Наркомфина. Более детальный порядок применения этих льгот фиксируется отдельными, издаваемыми на этот предмет Таможенно-Тарифным Комитетом, инструкциями.

Соответствующие льготы, в форме сложения или возврата акцизов, в частности, предусмотрены в отношении вывоза за границу сырого и ректифицированного спирта, коньяка, виноградных вин, пива, наливок, настоек, поваренной соли, нефтепродуктов, табачных изделий, спичек, резиновых галош, пряжи, шелковых и полшелковых тканей, одеколона, духов, текстильных тканей, причем в отношении трех последних продуктов акциз складывается с употребленных для их изготовления спирта и пряжи. Кроме того, при вывозе некоторых из поименованных выше продуктов, сверх сложения или возврата акциза, падающего на вывозимый товар или продукты, из которых он изготовлен, предусматривается дополнительная льгота в виде безакцизного отчисления определенного процента от количества вывезенных продуктов в премию и на покрытие путевых и иных затрат. Такого рода дополнительные льготы, в частности, установлены в отношении нефтепродуктов, спирта, виноградного вина, настоек и наливок, а также поваренной соли. Возврат акциза и безакцизные отчисления производятся посредством выдачи особых квитанций, которые принимаются в уплату акциза, подлежащего взиманию с соответствующего указанному в квитанции продукта.

Далее, ст. 165 Таможенного Устава предусматривает особые льготы в форме возврата таможенных пошлин, таможенных, взысканных за материалы, машины и другие орудия производства, употребленные для выработки вывозимых из пределов СССР изделий. Такие льготы, в частности, применяются при вывозе текстильных и резиновых изделий, спичек, парфюмерных и косметических изделий, медных изделий, выделанной кожи. Возврат таможенных пошлин, равным образом, производится при помощи особых квитанций, принимаемых в уплату таможенных пошлин за получаемые из заграничного сырья, полуфабрикаты, машины и др. орудия производства.

К числу мероприятий, направленных к развитию экспорта, также относится особенно беспомысленный ввоз продуктов для переработки

в изделия или окончательной отделки на государственных промышленных предприятиях СССР, под условием обратного вывоза в переработанном или отделанном виде за границу. Упомянутая льгота, предусмотренная пост. СНК СССР от 3. V. 1924 г. и особыми изданиями НКВТ правилами, зафиксирована в статье 163 Таможенного Устава; детальный порядок применения этой льготы устанавливается инструкциями Там.Тар. Комитета.

К числу льготных мероприятий по освобождению экспортных грузов от тех или иных сборов относятся, наконец, установленное постановлением СНК СССР от 1. V. 1926 г. освобождение от лицензионного сбора малоценных товаров по особым спискам, издаваемым НКТоргом СССР. В опубликованные до настоящего времени списки вошло до 40 отдельных наименований товаров, на которые распространена указанная льгота.

Помимо непосредственных мер поощрения экспорта, существующая лицензионная практика предусматривает также отдельные мероприятия по смягчению в тех или иных отношениях общего лицензионного режима применительно к вывозу тех или иных товаров. Так, в отношении ряда товаров, вывозимых за границу определенными экспортирующими организациями (напр., Экспортхлебом, Нефтиндиком, Рудметаллоторгом, Резинотрестом, Донуглем, Совкино и др.), установлен распоряжениями НКТорга СССР особый порядок вывоза по генеральным лицензиям, выдаваемым, в отличие от обыкновенных лицензий, не на каждую отправку товара в отдельности, а одновременно для вывоза определенного контингента однородных товаров через разные таможенные и в разные страны, чем в значительной мере упрощается техника экспорта этих товаров.

К области поощрительных мероприятий относится и устанавливаемый отдельными постановлениями внешних органов и распоряжениями НКТорга СССР безлицензионный порядок вывоза отдельных товаров по определенным границам Союза.

В одних случаях безлицензионный товарообмен связывается строго определенным кругом торговых операций на точно 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 экспортных операций.

В частности, ограниченный определенный сроком безлицензионный или упрощенный порядок вывоза 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 в отношении, напр., Бакинской, Нижегородской и Куининской ярмарок, для товарообменных операций со странами Востока. К числу случаев безлицензионного товарообмена, не ограниченного определенным сроком, относятся экспортные операции, осуществляемые на основе специальных правил о свободном провозе товаров, предусмотренных для товарообмена СССР с отдельными странами Востока.

Сущность безлицензионного экспорта во всех упомянутых выше случаях сводится к допущению по определенным участкам границы вывоза тех или иных товаров без выборки и предъявления таможенным органам обычных документов на право вывоза; в одних случаях допускаемые к безлицензионному провозу товары определяются путем перечисления их в особые списки, а в других путем установления в общей форме категорий этих товаров. В виде общего правила льготный вывоз товаров обуславливается их происхождением из пределов Союза.

К этой же категории мероприятий относится установленный распоряжениями НКТорга СССР временный безлицензионный вывоз государственным и кооперативными организациями некоторых с.-х. продуктов по особым спискам, утверждаемым НКТоргом. Частные предприятия и лица указанным правом безлицензионного вывоза не пользуются и осуществляют экспорт этих товаров на основании обычных лицензий, испрашиваемых ими в общем порядке.

VII. Таможенные тарифы и специальные сборы с экспортных товаров. Изложенные в предыдущем обзоре методы государственного регулирования экспортных операций дополняются, как выше было упомянуто, применением установленного по отпусковой торговле таможенного тарифа. Оставляя в стороне рассмотрение отдельных моментов, связанных с таможенно-тарифным обложением экспорта, каковая задача выходит за пределы настоящего очерка, ограничимся указанием, что ныне действующий общий таможенный тариф по вывозной торговле¹⁾ входит в состав Свода Таможенных Тарифов, утвержденного пост. СНК СССР от 11. II. 1927 г., причем для товаров, вывозимых через порты Великого Окееана и сухопутную границу с Северным Китаем, а также через Мурманский порт, в том же своде установ-

¹⁾ См. ниже ст. «Экспортный таможенный тариф СССР».

лены дифференциальные таможенные тарифы.

К чисто фискальным мероприятиям государства относятся специальные сборы, взимаемые с экспортируемых за границу грузов. Сюда входят, в частности:

1. Взимаемые таможенными учреждениями при выполнении таможенных обязанностей и поступающие в казну сборы, а именно: складочный — за хранение грузов в таможенных помещениях — и таможенно-канцелярский — за производство канцелярских работ в таможнях в связи с привозом и вывозом товаров. Порядок взимания первого из упомянутых сборов и его ставки установлены особыми правилами, изданными НКВТ по соглашению с НКФ СССР 2. IV. 1925 г., на

основании ст. 176 Там. Уст.; второй из указанных сборов установлен ст. 186 Там. Уст., а равно постановлением СНК СССР от 31. IV. до 25. VI. (С. З. СССР, 1925 г., № 32, ст. 216) с изменением, указанным в пост. СНК, СССР от 1. VI. 1926 г.

2. Сбор с владельцев вывозимых за границу предметов искусства и старины, установленный СНК от 11. VII. 1923 г. (С. У., 1923 г., № 66, ст. 652) и предназначенный исключительно на покрытие расходов по оплате труда специалистов-экспертов, приглашенных Наркомпросом для осуществления возложенного на последний контроля за вывозом за границу этих предметов.

Ю. Чельцов.

Валютные и финансовые вопросы внешней торговли

Расчетный и платежный балансы. Отдельные страны связаны между собой сложной сетью хозяйственных отношений, выливающихся, в конечном счете, в различные формы расчетов между ними.

Меркантилисты ограничивали расчетные отношения между странами торговым балансом, вывозом и ввозом товаров. Но современная наука, наряду с торговым балансом, выявила и другие отношения между странами, вызывающие обязательства или требования данной страны к другим странам, как-то: услуги, ж.-д. и морские перевозки, комиссии банков и торговцев, страховые премии, эмигрантские переводы, расходы туристов, наследства, контрибуции, дивиденды и проценты на вложенный заграничный капитал и пр. Расчетный баланс охватывает все требования и обязательства данной страны к заграничье. Требования, кои данная страна имеет за данный период к заграничье, составляют кредитовую часть расчетного баланса, а все ее обязательства — дебетовую; сальдо показывает, какой кредит данная страна получила — или предоставила заграничье — за данный период времени.

Расчетный баланс надо рассматривать с народнохозяйственной точки зрения. Только те факторы, которые вызывают требования или обязательства для страны, как единого целого, могут влиять на расчетный баланс. Требования одной страны к другой могут возникнуть лишь вследствие передачи из одной страны в другую каких-либо материальных ценностей или нематериальных благ (патенты и пр.), или вследствие оказания услуг, или, наконец, вследствие одностороннего переноса ценностей (напр., контрибуции, наследство). Если какая-либо страна предоставляет кредит другой, то для того, чтобы кредит этот был реализован, необходимо, чтобы страна-кредитор имела какие-либо требования к этой или к другим странам, т. е., чтобы из кредитующей страны был вывезен товар или оказаны были какие-либо услуги стране кредитующей. Предоставление, напр., долгосрочного займа является заменой краткосрочных требований, возникающих в результате экспорта товаров, услуг и т. п.

Поэтому заключение займа или вывоз ценных бумаг из одной страны в другую

не влияют на сальдо расчетного баланса, не могут сделать пассивный расчетный баланс активным. Если страна больше ввозит, чем вывозит, то сальдо ее расчетного баланса пассивно; при заключении долгосрочного займа она меняет форму своего долга, но сальдо остается пассивным. Вывоз ценных бумаг данной страны — акций или облигаций — в другую вызывает, с одной стороны, требование владельцев этих бумаг к их покупателем, с другой — у последних требование к первой стране. Т. е., требования одних, с точки зрения расчетного баланса, компенсируются обязательствами других. Кредитные сделки, носящие двухсторонний характер, не являются элементом расчетного баланса, не влияют на его сальдо, а служат формами, в какие выливаются требования или обязательства. Сальдо расчетного баланса показывает, какой кредит предоставлен одной страной другой. Этот кредит выражается в форме ценных бумаг, векселей, открытых счетов, чеков, переводов, страховых полисов, владения предприятиями или строениями заграничье и пр.¹⁾

Если расчетный баланс характеризует состояние расчетов разных стран за данный период, напр., за год, то противопоставление всех требований и обязательств, выраженных в определенных формах, показывает, является ли страна должником или кредитором по отношению к другим странам, и какова сумма и форма долгов и активов.

Расчетный баланс за данный период можно сравнивать с контрокоррентным текущим счетом, закончившимся с активным или пассивным сальдо, а состояние обязательств и требований на данный период — с балансом, с его активными и пассивными статьями.

Под платежным балансом понимают соотношение платежей, поступающих в данную страну из заграничья, с платежами, произведенными данной страной в течение определенного периода. Если расчетный баланс может быть и активным и пассивным, то платежный, в виде правила, балансируется, т. е. все платежи, произведенные данной страной, должны быть равны платежам, ею полученным.

1) См. W. Zollinger, „Die Bilanz der internationalen Wertübertragungen.“

В платежном балансе существенную роль играют кредитные операции. Кредит отсрочивает платежи по требованиям, предъявляемым к стране, и, т. о., балансирует платежный баланс.

На платежный баланс влияют лишь те элементы расчетного баланса, которые требуют производства платежей в данный период, т. е. те требования и обязательства, сроки которых падают на данный период. Заключение займа, не влияющее на расчетный баланс, отсрочивает платежи в данный период и, следов., оказывает влияние на платежный баланс. Поэтому, для определения платежного баланса за данный период, надо элементы расчетного баланса дополнить кредитными операциями.

Расчеты между странами происходят изо дня в день. Сопоставление всей совокупности международных платежей в течение дня есть платежный баланс дня, а совокупность односторонних балансов дает платежный баланс за определенный более длительный период — квартал, год.

Лига Наций за последнее время ежегодно публикует платежные балансы отдельных стран. Платежный баланс, согласно форме, предложенной ею, состоит из след. статей: 1. вывоз товаров; 2. вывоз золота, серебра, бумажных денег; 3. движение капитала: а) получение платежей по амортизации иностранных займов, б) продажа отечественных ценных бумаг за границу, в) продажа иностранных бумаг, г) продажа земли и предприятий иностранцам, 4. проценты и дивиденды от иностранных займов и капитала за границей. Прочие статьи: 1. фрахт, 2. портовые доходы, 3. транспорт, 4. комиссия, страхование, 5. доходы почты и телеграфа, 6. фонды и переводы эмигрантов, 7. доходы от туристов, 8. доходы от иностранных государственных учреждений, 9. доходы правительства, полученные из заграницы. Соответственные статьи имеются на дебетовой стороне баланса. Разница между этими статьями дает изменения в краткосрочной текущей задолженности или кредитовании (напр., текущие счета в банках). Если же мы включим в баланс и эти статьи, то тогда платежный баланс должен будет находиться в равновесии.

Мы видим, как разнообразны элементы платежного баланса. Взаимоотношения между миллионами хозяйственных единиц вызывают платежи между странами. Эти платежи производятся обычно в иностранной валюте.

Курс иностранной валюты. Отношение ценности двух валют или цена определенной суммы денег одной страны, выраженная в деньгах другой страны, называется валютным курсом. Курс иностранной валюты определяется соотношением спроса и предложения. Спрос

же и предложение определяется балансом дня, платежами за день. Т. е. причитающиеся стране и следуемые с нее платежи в баланс дня редко совпадают, то колебания курсов являются неизбежными. Однако, благодаря деятельности банков и притоку новых кредитов, эти колебания сглаживаются, и платежный баланс дня балансируется.

Активный баланс помещен в капиталов, как его называет Планге, наличность требований к загранице, представляет собой тот резерв, который помогает балансировать платежный баланс дня. Платежный баланс в конечном итоге балансируется, но это балансирование происходит в динамическом порядке: основные статьи платежного баланса могут при этом испытать нарушения, что отражается на валютном курсе. Напр., сезонное увеличение импорта или уплата процентов и дивидендов повышает курс иностранных валют; это повышение валюты вызывает предоставление новых кредитов или вывоз бумаг или золота¹⁾, т. е., в конечном счете, происходит выравнивание платежного баланса (поскольку, конечно, нет банкротства, т. е. уничтожения платежей). Т. о., колебания курса объясняются изменениями в соотношении основных элементов платежного баланса.

Но как теория спроса и предложения по отношению к ценам товаров в состоянии объяснить лишь колебания цен, оставляя открытым вопрос, вокруг какого уровня колеблются цены, так эта же теория и по отношению к вексельным курсам нуждается, очевидно, в известном дополнении.

Поскольку речь идет о золотых валютах, колебания происходят вокруг монетного паритета валюты данных стран. Но как определить этот уровень при наличии бумажно-денежных систем? Проф. Кассель указывает, что курсы валют различных стран должны устанавливаться на уровне, соответствующем паритету покупательной силы этих валют внутри страны: «Наша готовность платить известную цену за иностранные деньги должна, в конце концов, покоиться, в сущности, на том обстоятельстве, что эти деньги обладают покупательной силой по отношению к товарам и услугам в чужой стране. С другой стороны, предлагая столько-то своих собственных денег, мы в действительности предлагаем некоторую покупательную силу в отношении товаров и услуг в нашей собственной стране. Наша

¹⁾ Вывоз золота часто служит показателем неблагоприятного положения платежного баланса. Но вывоз золота может происходить и не для валютных целей (если страна производит золото): точно также вывоз золота может быть связан с предоставлением займов.

оценка иностранных денег, гл. обр., основана на соотношении покупательной силы денег обеих стран¹⁾. Механизм приведения курсов валют в равновесие с паритетом покупательной силы прост. Повышение товарных цен в одной стране, при неизменном уровне цен в другой, приводит, с одной стороны, к усилению импорта в эту страну, с другой, к уменьшению ее экспорта; в результате увеличивается спрос на иностранную валюту и сокращается ее предложение, что приводит к повышению ее курса до уровня, соответствующего паритету покупательной силы валют.

Теория Касселя построена на предпосылке свободной международной торговли и на доминирующем значении торгового баланса в расчетных отношениях. Поскольку эти предпосылки отсутствуют, возможны значительные и длительные отклонения вексельных курсов от паритета покупательной силы.

Война дает поразительные примеры таких отклонений. Америка и Англия предоставляли крупные кредиты союзникам для оплаты их импорта. С другой стороны, свобода импорта была ограничена. В результате, несмотря на рост цен, курс фунта, франка и русского рубля во время войны держались на относительно высоком уровне. Но достаточно было после войны С. Штатам прекратить искусственную поддержку фунта ст. и франка, как Англия и Франция — эти страны победительницы — потеряли устойчивость своих валют, сильно понизившихся после войны в соответствии с покупательной силой валюты внутри страны.

Монополия внешней торговли, ограничение импорта, концентрация всей валюты в руках Госбанка, позволяют последнему удерживать курс червонца по отношению к иностранной валюте, даже при условии обесценения червонца по отношению к внутренним товарным ценам. Но, конечно, длительная устойчивость курса червонца по отношению к иностранной валюте возможна будет лишь при устойчивости внутренних цен. Повышение цен внутри, при неизменном курсе иностранной валюты, неизбежно сократит экспорт, а между тем, как правильно указывает Г. Я. Сокольников, «наш червонец держится на благоприятном платежном балансе». Так, напр., во второй половине 1925 г., когда курс червонца по отношению к товарным ценам внутри страны понизился, ряд отраслей экспорта стал убыточен, что отразилось на торговом балансе СССР. Сокращение экспорта стало подрывать устойчивость червонца и по отношению к иностранной валюте. Советское правительство, в це-

лях уничтожения разрыва между покупательной силой червонца и его курсом, стало на путь сначала изъятия банкнот из обращения, а затем сдержанной эмиссии и понижения цен.

Определение самого паритета покупательной силы, однако, сопряжено с большими трудностями. Механизм приведения курсов в равновесие с ценами основан на вовлечении товаров в международный торговый оборот. Но в каждой стране имеется ряд товаров и предметов, не могущих быть предметами ни экспорта, ни импорта, и, следов., по отношению к ним процесс выравнивания цен действует лишь, поскольку цены одних товаров влияют на цены других внутри страны. Применение паритета покупательной силы для практических целей встречает также ряд технических затруднений в известной условности и произвольности всех существующих индексов, в трудности включения в калькуляцию транспортных расходов и т. п. Поэтому сравнение индексов является скорее показателем движения курсов, чем точным выражением паритета.

Техника международных расчетов. Джон Стюарт Милль в своих «Основах политической экономии» приводит классический пример международных расчетов. «Купец А вывез из Англии товары, послал их во Францию на имя своего корреспондента В. Другой купец С вывез из Франции товары (положим, на одинаковую ценность) и передал их английскому купцу Д. Очевидно, нет никакой необходимости, чтобы В из Франции посылал деньги купцу А в Англию, и чтобы Д из Англии посылал такую же сумму денег купцу С во Францию. Один долг может быть употреблен на уплату другого; т. о., будет сбережен расход и риск двойной пересылки: А выдает вексель на имя В на сумму, какую должен ему этот последний; Д, будучи обязанным заплатить такую же сумму во Францию, покупает этот вексель у А и посылает его С, который, по истечении срока векселя, представляет его для уплаты купцу В. Т. о., долг французского купца английскому и долг английского французскому погашаются без пересылки хотя бы одной унции золота или серебра из одной страны в другую».

Милль предполагает наличие равновесия между спросом и предложением векселей. Но, если спрос будет превышать предложение, или, наоборот, предложение будет превышать спрос, то, очевидно, что вексель будет продаваться с премией или же ниже нормы. Каковы пределы колебаний? При наличии в той или другой стране металлической валюты с свободной чеканкой, напр., золотой, у покупателя или продавца будет всегда выбор — купить вексель или послать золото; продать вексель или

¹⁾ Г. Кассель. «Мировая денежная проблема».

вести золото. Очевидно, что премия или скидка не может превышать расходов, связанных с пересылкой золота из одной страны в другую, с превращением золотой монеты одной страны в монету другой. Эти расходы состоят из: а) платы, взимаемой государством за пересылку иностранной золотой монеты в свою; б) потери в весе монет от нахождения их в обращении и ремедиума (терпимости) в пробах, допускаемого при чеканке монет; в) расходов по пересылке золотой монеты из одного государства в другое; г) процентов на капитал за время, потребное на упаковку, сдачу, пересылку и прием монеты в месте кредитора. Пределы колебания, определяемые указанным образом, называются золотыми точками. Когда вексельные курсы повышаются выше золотой точки, то это свидетельствует об отливе золота из страны; когда они понижаются ниже ее, то это обозначает прилив золота в страну. Для европейских стран пределы колебаний не превышают 1,5–2,25%¹⁾.

Курс векселя, как срочного документа, зависит от срока данного векселя и учетного процента. В отношении котировки вексельных курсов на биржах разных государств приняты две системы. По одной системе, вексельные курсы котируются в отечественной валюте за определенное число иностранных денежных единиц; по другой системе, вексельные курсы котируются в иностранной валюте за известное число своей монетной единицы. В СССР существует первая система: марки, фунты и пр. оцениваются в рублях; в Англии смешанная система: 1 ф. ст. оценивается в рублях, марка, доллар, а рупия, таали котируются в фунтах. О местах, где национальная монета исчисляется в иностранной, говорят, что они дают «верное» и получают «неверное»; о местах, где иностранная монета исчисляется в национальной, говорят, что они дают «неверное» и получают «верное».

Векселя котируются, как краткосрочные и долгосрочные. Определение краткосрочности и долгосрочности векселей на различных биржах различное. Напр., в Париже коротким сроком считается срок до 1 месяца, в Берлине до 6 дней, в России котировки были чековые à vue (по предъявлению) и 3-месячные векселей. Когда срок векселя разнится от срока курса, тогда к официальному курсу добавляется или вычитывается соответствующая сумма, причем проценты исчисляются по ставке страны, в валюте которой выписан вексель. У кредитора и дебитора есть два способа ликвидации или истребования долга.

Кредитор может выставить вексель-тратту на своего должника, и тогда мы имеем дело с «трассированием», или кредитор может поручить своему должнику купить иностранный вексель на страну кредитора и отправить этот вексель ему для уплаты — «ремиттирование». Выбор того или иного способа зависит от соотношения между курсами в разных странах. Если герм. марка в Париже котируется выше, чем в Берлине, то французскому должнику выгоднее просить своего кредитора выставить на него тратту в франках, чем купить марки в Париже. В результате установится соответствие между курсами марки и франка в Париже и Берлине.

Как ремиттирование, так и трассирование бывает прямое, косвенное и сложное:

а) При прямом ремиттировании должник посылает кредитору переводный вексель, выписанный в валюте государства кредитора с платежом в месте жительства кредитора;

б) При косвенном ремиттировании должник посылает кредитору переводный вексель с платежом в третьем государстве в валюте этого же третьего государства;

в) При сложном ремиттировании, кроме должника и кредитора, принимает также участие третье лицо — корреспондент; должник ремиттирует корреспонденту, а корреспондент кредитору;

г) При прямом трассировании кредитор выписывает и продает вексель прямо на должника в валюте его государства;

д) При косвенном трассировании кредитор выписывает и продает вексель прямо на должника в валюте какого-либо третьего государства;

е) При сложном трассировании участвует корреспондент; кредитор трассирует на корреспондента, а корреспондент на должника;

ж) При участии корреспондента возможно сочетание трассирования с ремиттированием; напр., корреспондент трассирует на должника, а затем на сумму выручки ремиттирует вексель кредитору.

Выбор того или иного способа зависит от состояния вексельных курсов. Калькуляция показывает, какой из способов в данном случае выгоднее. Отдельному купцу не всегда доступны эти вычисления, тем более, что курсы меняются ежедневно. Этой деятельности посвящают себя банкиры. Благодаря арбитражу с девидами, монетами, золотом, вексельные курсы в нормальное время прямо с математической точностью согласованы друг с другом; даже незначительные отклонения дают повод арбитражерам совершать сделки с валютами, которые в результате и выравнивают курсы.

Арбитраж выравнивает курсы валют на различных рынках, срочные

1) См. Тайнов. «Международные расчеты», 1907 г.

сделки оперируют с валютой в разные сроки. Если купец покупает товар в иностранной валюте с расплатой через некоторое время и опасается повышения курса, то он может застраховать себя, купив иностранную валюту на срок с доставкой в необходимый период. При продаже товара на срок он может обеспечить себя путем продажи валюты на срок. Но не только торговцы заинтересованы в совершении срочных сделок. Лица, предоставляющие денежные кредит, помещающие на срок свои средства на иностранном рынке, также заинтересованы в покупке на срок отечественной валюты. Продажей и покупкой на срок иностранной валюты обычно занимаются банки и тем самым принимают на себя риск от колебания курсов.

Срочные сделки совершаются не только с валютами, подвергшимися резким колебаниям, но и с золотыми валютами. Напр., курс ф. ст. может колебаться от 4,84 до 4,87 — таковы современные золотые точки фунта по отношению к доллару. Между тем, на лондонском денежном рынке имеются в настоящее время свободные краткосрочные американские средства. Американский капиталист, переводя средства в Лондон и помещая их в векселя или депозиты, хочет обеспечить себя от потерь в курсе. Поэтому, продавая наличные доллары и покупая фунты, он одновременно покупает на срок доллары и продает фунты.

Курсы валют по срочным сделкам котируются с премией или дисконтом по сравнению с наличной валютой. Чем определяется их курс? 1) Если на лондонском рынке деньги дороже, чем в Нью-Йорке, напр., на 1½% в год, то тогда нью-йоркский капиталист, помещая деньги в Лондон на срок, готов заплатить за доллары на срок премию, не превышающую, очевидно, 1% годовых. Т. о., курсы валют стран с более дешевым процентом котируются с премией и наоборот — курсы валют стран с более дорогим процентом котируются с высоким дисконтом. Понижение ставки в Лондоне или повышение ее в Нью-Йорке влечет за собой понижение или уничтожение премии. 2) Если по отношению к устойчивым валютам основную роль играет разница в процентах на краткосрочном рынке, т. е. движение краткосрочного капитала, то по отношению к неустойчивым валютам определяющую роль играют перспективные движения курсов. В период падения франка в 1926 г. дисконт «на срочные франки» на месяц составлял 5 фр. за 1 ф. ст., т. е. 30% год, что, конечно, объясняется предположением спекулянтов, что франк будет падать. Такой высокий учет делал крайне выгодной для французских банкиров продажу наличных франков, принадлежащих их клиен-

там, и покупку их на срок, что, в свою очередь, содействовало дальнейшему понижению курса франка. Спекуляция и, в частности, срочные сделки иногда смягчают колебания курсов, когда спекуляция действует в противоположном направлении рынка направления, иногда же, наоборот, усиливает колебания курсов, когда действуют в том же направлении. Банки, принимая на себя риск по срочным сделкам, стремятся покрыть свои срочные покупки продажами и наоборот, являясь, т. о., посредниками между разными сторонами.

В последние годы роль переводных векселей в международной торговле пала. Прежде арбитраж был делом специальных фирм; переход арбитража, девиантных операций в руки банков изменил технику расчетов. Вексель стал заменяться чеком, телеграфными или кабельными переводами. Клиенты, нуждающиеся в иностранной валюте, покупают уже не векселя, а банковские переводы или чеки. Это не значит, что векселя перестают практиковаться в международной торговле; поскольку совершаются кредитные сделки, они производятся в форме векселей. Но эти векселя скупаются банками, которые посылают их на кассовое своим корреспондентам; вексель же, как таковой, перестает играть роль орудия международных расчетов. Как правильно указывает Вольф, «международные расчеты по платежам становятся делом банков; все сводится только к взаимному расчету причитающихся сумм»¹⁾.

Интересно отметить, что в заокеанской торговле, где вексель еще играет роль орудия расчетов, торговый вексель вытесняется банковым, т. е. векселем, акцептованным банком. «В прежние времена», — пишет Sartorius von Waltershausen, — «расчеты между государствами производились посредством торгового векселя; наоборот, в последнее время банковый вексель все более выдвигается на первый план, так что торговый вексель отступает на второе место. В торговом векселе сгустился специальный характер предшествующего акта купли товара; в банковом векселе, соответственно основным чертам эпохи, абстракция доведена еще дальше. Теперь уже невозможно сказать, что в основе его лежит товарообмен; единственное позволительное заключение, пожалуй, таково, что здесь приходится погасить требование денег, вытекающее из какого-либо экономического акта»²⁾.

Участие банков содействует устойчивости курса. Если в данный момент спрос иностранной валюты превышает предложение, то банки, благодаря

¹⁾ Wolf, «Das internationale Zahlungswesen».

²⁾ A. Sartorius von Waltershausen, «Das volkswirtschaftliche System der Kapitalanlage im Auslande».

своими корреспондентскими отношениями с иностранными банками и взаимному корреспондентскому кредиту, выравнивают спрос и предложение, пользуясь для этой цели краткосрочным кредитом в иностранных банках. Этот кредит играл большую роль в международных расчетах до войны, т. к. в каждой стране бывали периоды, когда она являлась временно должником с тем, чтобы в другой период перейти на положение кредитора.

Меры для поддержания устойчивости валюты. Саморегулирующий механизм вексельных курсов связан с осложнениями и расстройствами во внешней торговле; кроме того, воздействие на торговый баланс, в смысле значительного увеличения экспорта и сжатия импорта, возможно лишь в случае значительных отклонений от курсов, т. к. небольшая разница не может быть достаточным стимулом для изменения состояния торгового баланса. Поэтому эмиссионные банки, задачей которых является регулирование денежного обращения, охрана денежной системы, практикуют ряд мер для поддержания устойчивости курса своей валюты, для предотвращения ее от колебаний и для предотвращения оттока золота из страны.

Учетная политика, значение которой ярко охарактеризовал еще Гешен в своем известном труде о вексельных курсах, является классическим приемом в этой области. При повышении вексельных курсов, при наступлении опасности оттока золота, эмиссионный банк повышает учетную ставку. Это повышение, с одной стороны, привлекает свободные иностранные капиталы, а с другой, дает отечественным капиталам возможность на родине пользоваться повышенным процентом; в результате усиливается приток капиталов из-за границы, повышается спрос на векселя данной страны, а иностранные вексельные курсы вновь понижаются, — отлив золота становится невыгодным. Повышение учетной ставки влияет понижающе на курс ценных бумаг и содействует переброске их за границу, что улучшает платежный баланс. Но наибольшую роль в регулировании платежного баланса играет краткосрочный капитал. Движение этого капитала определяется разницей в уровне процента и курсовым риском от предоставления займа в чужой валюте. Этот курсовой риск при золотых валютах колеблется, в зависимости от состояния курса, от нуля до двойной стоимости пересылки золота. Однако, при помощи срочных сделок этот риск может быть уменьшен и точно зафиксирован. Влияние учетной ставки на курс валюты предполагает, понятно, наличие доверия к данной стране. Повышение учетной ставки в России в 1907 г., наоборот, усилило только отлив

капиталов за границу, т. к. являлось признаком расстройства.

Успешность учетной политики предполагает наличие влияния эмиссионного банка на денежный рынок страны; между тем, перед войной мы наблюдаем падение роли эмиссионных банков и усиление роли депозитных банков в кредитном обороте. В целях воздействия на рынок, эмиссионные банки прибегают часто к стигиванию средств с денежного рынка путем продажи векселей или гос. бумаг. Такая политика оперирования на открытом денежном рынке широко практикуется, в частности, Нью-Йоркским Федеральным Резервным Банком и Английским Банком.

Девизная политика также является мерой, применявшейся эмиссионными банками для стабилизации курсов. Банки скупают иностранные векселя в период усиленного их предложения и выкупают их на рынок в период усиления спроса, регулируя, т. о., вексельные курсы. Особенно выделялся своей девизной политикой Австро-Венгерский Банк, которому удавалось неразменно на золото прокру держать на уровне паритета с незначительными нормальными отклонениями. Русский Госбанк специально держал «золото заграницей», т. е. свободные средства на текущих счетах в иностранных банках, чтобы, т. о., поддерживать курс рубля. Эта политика имела некоторые отрицательные черты, т. к. Банк вынужден был всегда держать у себя в портфеле известный запас иностранных векселей и тем самым кредитовать за границу. «Золото заграницей», выраженное в сотнях мил. зол. рублей, вызывало критику русской прессы, указывавшей на отвлечение столь значительной суммы из русского оборота.

«Малые средства» валютной политики, практикуемые эмиссионными банками в целях затруднения отлива золота за границу и привлечения его в страну, имеют целью поднятие верхней и нижней золотой точки. Французский Банк, пользуясь своей хромающей валютой, практиковал ранее систему премий за золото, доходивших до 7—8 про миле, что поднимало золотую точку на высоту премии. Отрицательной стороной таких премий является то обстоятельство, что золотой металл изымается из оборота, и на золото появляется лаг. Эта система была оставлена Французским Банком с 1905 г. Для вывоза из страны золота эмиссионные банки, особенно немецкий Рейхсбанк, выдавали исключительно потертые монеты; за границей такие монеты принимались по весу; т. о. и эта мера повышала верхнюю золотую точку. Для понижения нижней золотой точки и приближения ее к паритету, следов., для облегчения при-

лива золота эмиссионные банки практиковали различные способы. Рейхсбанк выдавал импортерам золота беспроцентные авансы под золото, находящееся за границей и, т. о., принимал часть расходов по ввозу золота на себя. Обычно расходы по чеканке возлагаются на держателя золота, но, в целях привлечения золота, английский банк иногда принимает на себя эти расходы и повышает минимальную, установленную законом цену на золото. Равным образом, закупочные цены на золото в форме иностранной монеты устанавливались с небольшой переплатой по отношению к фактическому содержанию золота в них.

Без применения этих маленьких средств курс ф. ст. при паритете в 20,43 марки должен был бы в довоенное время колебаться между 20,45 и 20,35, т. е. расходы по пересылке золота составляли 5 пф. на 20 марок. Фактически же курс в 90-х годах колебался между 20,495 и 20,335. Учитывая эти моменты, Heiligenstadt говорит о несоответствии фактических паритетов монетным¹⁾.

Регулирование валютного рынка во время войны потребовало ряда новых мероприятий. С одной стороны, прекратилась свобода валютных сделок, установлен был контроль над ними, произошла централизация валютных сделок в ограниченном количестве банков, установлен был единый курс, по которому все обязаны были производить покупку и продажу валют. Особенно полно проводилось девианное регулирование в Германии. С другой стороны, во время войны регулировались в той или иной форме не только валютные сделки, но и непосредственные элементы международного платежного баланса — ввоз и вывоз товаров, уплата долгов за границу (была запрещена уплата долгов подданным враждебных государств), помещение капитала за границей и пр.

С окончанием войны в капиталистических странах наблюдается тенденция освободиться от уз «военного хозяйства», а вместе с тем, и от государственного регулирования девианного рынка. Валютная биржа приобретает вновь право гражданства, арбитраж вновь начинает действовать. Англия ранее других отказывается от государственного регулирования валютных курсов, за ней следуют другие страны. В течение нескольких лет после окончания войны в большинстве стран царит «валютный хаос», закончившийся кризисом австр. кроны, герм. марки и ряда других валют. Восстановительный процесс в различных странах идет разными путями. Некоторые страны восстанавливают свою

валюту при помощи внешних займов, другие, как СССР, Германия, собственными силами: катастрофическое обесценение марки, рубля расчистило почву для выпуска устойчивых рентной марки, червонца. Золото вновь выполняет функцию мировых денег и основой денежного обращения большинства стран. Швеция, Англия и ее доминионы, Голландия, Дания, Бельгия возвращаются к золотому стандарту, причем в большинстве этих стран золото фактически не циркулирует в обращении, и банкноты разменны не на золотые монеты, а на слитки. Германия, Австрия, Чехословакия, Венгрия, СССР устанавливают у себя gold exchange standard, т. е. валюту, неразменную на золото, но устойчивую по отношению к иностранным валютам. В последнее время Франция и Италия также принимают меры к стабилизации своих валют. Индия ориентируется на введение золотого стандарта по типу Англии.

Распределение золота между странами резко изменилось за военный период. С. Ш. стали обладателями половины мирового запаса, что усиливает их роль на мировом рынке. Вопрос о распределении золота обсуждался на Генуэзской конференции, считавшей необходимой координацию действий эмиссионных банков в целях достижения устойчивости цены золота. Усиление взаимной связи эмиссионных банков является вообще характерной чертой для новейшего времени. Английский Банк, при возвращении к золотому стандарту, обеспечил себя поддержкой Нью-Йоркского Банка, Бельгийский Банк при денежной реформе 1926 г. — кредитами в Нью-Йоркском Федеральном Банке, Английском, Германском и др. эмиссионных банках. Чехословацкий Банк, Польский и др. также пользуются, в целях стабилизации своих валют, кредитами в Нью-Йоркском Федеральном Банке и т. д. Восстановление золотого стандарта, введение валют, опирающихся на золото, облегчает развитие мировой внешней торговли и ее финансирование, устраняя риск от колебания курсов.

Валютная политика СССР. В России во время войны в области валютных отношений царил до 1916 г. полный хаос. В январе 1916 г. правительство приступило, наконец, к регулированию валютного рынка. При М-ве Финансов был учрежден особый валютный Расчетный Отдел. Ежедневные собрания Расчетного Отдела должны были устанавливать недельные курсы, обязательные для частных банков в их операциях с валютой. Без разрешения Отдела банки не имели права совершать валютных сделок, арбитраж был запрещен. Если у одного банка оказывался излишек валюты, то этот излишек поступал в распоряжение Отдела; за счет этого излишка покрыв-

1) Heiligenstadt. Beiträge zur Lehre von den auswärtigen Wechselkursen. (Conrad's Jahrb. 1901. 21. Band).

вался дефицит валюты в другом банке. Эти мероприятия регулировали лишь валютные сделки, совершаемые банками. Расчетный Отдел был своеобразным индикатором по покупке и продаже иностранной валюты. Дальнейшим шагом было требование государственной власти о сдаче иностранной валюты, получаемой от экспорта. М-во Финансов обязало экспортеров русских товаров сдавать ему вырученную валюту или по курсу Расчетного Отдела в день сдачи валюты, или по курсу дня выдачи обязательств о сдаче валюты. Проведение нового порядка в отношении экспортной валюты могло быть сравнительно успешным лишь при условии разрешительной системы вывоза русских товаров за границу. Отсутствие общего плана по упорядочению валютного рынка сказалось в том, что лишь в июне было издано общее распоряжение, запрещающее всякие валютные сделки без разрешения М-ва Финансов. Закон 5 июня 1917 г. обратил внимание на сделки с рублями, запретив банкам прием на счета иностранных фирм и воспретив заключать обязательства, которые в будущем могли бы вызвать внос рублей на иностранные счета.

Эпоха «военного коммунизма» знаменуется стремлением концентрировать все валютные ресурсы страны. Постановление НКФ от 30 октября 1918 г. указывает, что, «согласно действующим правилам, все сделки в иностранной валюте, взносы рублей на счет находящихся за границей лиц и учреждений, либо их представителей в России, а равным образом, принятие на себя каких-либо обязательств, влекущих за собой упомянутые взносы и переводы за границу, воспрещаются, поскольку на то не изъяснено согласие НКФ». В связи с этим, постановление обязывает все лица и учреждения, как частные, так и правительственные, сдавать в двухнедельный, со дня опубликования постановления, срок всю имеющуюся в их распоряжении валюту Особой Канцелярии по кредитной части, за исключением той валюты, которая предназначена на определенные надобности по соглашению с НКФ, причем стоимость сдаваемой валюты, согласно постановления, подлежит выплате владельцам ее по курсу, устанавливаемому Кредитной Канцелярией. Равным образом, подлежит сдаче вся иностранная валюта, которая может в будущем поступить в распоряжение частных лиц, или фирм, или правительственных учреждений. Непредставленная в указанные сроки иностранная валюта будет конфискована без возмещения ее стоимости. Декрет 25 июня 1920 г. о конфискации имеет целью полное изъятие благородных металлов, денег и разных ценностей.

Переход к новой экономиче-

ской политике должен был вызвать и пересмотр законодательства об иностранной валюте. Первые постановления этого периода устанавливали еще обязательную сдачу и валюты, золота, серебра, платины в сыром виде, монетах и слитках, причем отличие от старого декрета заключается в возмездности этой сдачи.

Лишь декрет 4 апреля 1922 г. знаменует резкий поворот в области валютного законодательства. Ст. 1 декрета гласит: 1. Отменить обязательную сдачу государству имеющихся у населения золота, серебра, платины и металлов платиновой группы в изделиях, слитках и монетах, а равно драгоценных камней и иностранной валюты. 2. Допустить свободное распоряжение указанными в ст. 1 металлами в изделиях, слитках и драгоценными камнями. 3. Сохранить за Госбанком монопольное право на покупку и продажу золотой, серебряной и платиновой монеты и иностранной валюты. 4. Допустить вывоз благородных металлов в слитках, изделиях и монетах, иностранной валюты и драгоценных камней, ценностью в общем не свыше 50 руб. зол. на каждое выезжающее за границу лицо, без особого на то разрешения, а свыше 50 руб. лишь по особому разрешению НКФ.

Дальнейшие законодательные акты еще более определенно формулируют современную постановку регулирования валютного рынка. Постановление СНК от 20 октября 1922 г. ставит своей задачей организацию рынка для фондовых и валютных сделок — открытие фондовых бирж и фондовых отделов при товарных биржах для торговли: а) иностранной валютой, как в наличности, так и траттами, чеками и т. д.; б) банкнотами и государственными ценными бумагами; в) акциями и паями; г) благородными металлами в слитках. В этом перечне отсутствует российская золотая монета, т. к. НКФ опасался внедрения ее в оборот, как орудия обращения. Членами фондовой биржи или фондового отдела согласно декрета могут быть: а) кредитные учреждения, б) представители Госбанка, НКФ, НКВТ, а также др. органы, коим по закону будет предоставлено право производства фондовых биржевых операций; в) всероссийские кооперативные союзы, а также областные, губерские и районные отделения, входящие в состав всероссийского союза или объединения, к ним приравненные; г) частные, торговые и промышленные предприятия, если владельцы их уплачивают промысловый налог не менее 7 разряда по промысленности и 5 разряда по торговле, и лица, выбирающие промысловые свидетельства не ниже 5 разряда. Вступление указанных категорий учреждений передается на усмотрение органов

биржи; порядок же вступления других групп регламентируется постановлением СНК от 10. I. 1923 г., согласно которому учреждается при НКФ Особое Валютное Собрание из представителей НКВТ, ВСНХ, Госбанка, КВТ и Центросоюза под председательством представителя НКФ. На это Собрание возлагается выдача разрешений на вступление в число действительных членов или постоянных посетителей фондовых отделов товарных бирж тем государственным, кооперативным и коммунальным учреждениям, которые не получили на то непосредственного разрешения постановлением СНК о фондовых биржевых операциях, а также выдача разовых разрешений на приобретение иностранной валюты не членам биржи.

Декрет 15 февраля 1923 г. провозглашает, что «допускается совершение сделок по покупке и продаже золота и серебра в слитках, иностранной валюты, а равно и чеков и векселей, выписанных в иностранной валюте». Никакие платежи в пределах Республики между российскими гражданами и учреждениями иностранной валюты не допускаются. Примечание к ст. 1 гласит: «Допущенный постановлением СТО от 27. VII. 1922 г. для государственных и кооперативных учреждений и предприятий прием платежей российской золотой монетой, а равно производство таких платежей — воспрещаются. Равным образом, указанным учреждениям и предприятиям воспрещается производство и прием платежей иностранной валюты, выписанными в иностранной валюте чеками, векселями иначе, как в уплату по сделкам с учреждениями и предприятиями, находящимися за границей».

Операции с иностранной валютой, а равно с чеками и векселями, выписанными в иностранной валюте, разрешаются на нижеслед. основаниях: а) покупка и продажа иностранной валюты и выписанных в иностранной валюте чеков и векселей совершаются или непосредственно на бирже, в порядке постановления СНК о фондовых биржевых операциях, или через кредитные учреждения, имеющие право на совершение валютных операций в силу устава или в силу специального разрешения НКФ, б) операции по покупке иностранной валюты и выписанных в иностранной валюте чеков и векселей производятся государственными (в том числе коммунальными) и кооперативными учреждениями и предприятиями, не состоящими членами фондовых бирж и фондовых отделов товарных бирж, не иначе, как по получению на каждую такую операцию предварительного разрешения Особого Валютного Собрания при НКФ, предусмотренного постановл. СНК от 30. I. 1923 г.

В целях концентрации валюты в Гос-

банке, декрет устанавливает, что в пределах РСФСР и Союзных Республик все государственные (в том числе коммунальные) и кооперативные учреждения и предприятия обязаны держать всю имеющуюся в их распоряжении иностранную валюту на текущем счету в Госбанке или в кредитных учреждениях, имеющих право на производство валютных операций, причем последние, в свою очередь, обязаны держать упомянутые вклады на текущем счету в Госбанке. Частные лица и предприятия обязаны держать на текущем счету в Госбанке или в кредитных учреждениях всю иностранную валюту, получаемую ими от каждой отдельной операции по экспорту товара. Особая инструкция устанавливает порядок сдачи валюты Госбанку. В особом положении находятся только организации, имеющие своей основной деятельностью операции по внешней торговле. На них, согласно примечания к ст. 11 инструкции, не распространяется свое действие право преимущественной покупки экспортной валюты, предоставленное Госбанку. Закон, допуская совершение сделок с иностранной валютой и устанавливая определенные ограничения лишь для госорганов, тем самым предоставляет право частным лицам свободно производить валютные операции на фондовых биржах или через кредитные учреждения. Постановление 20. VII. 1923 г., разрешая госорганам, коммунальным и кооперативным предприятиям вступать в члены и зачисляться постоянными посетителями фондовых бирж и фондовых отделов товарных бирж без получения разрешения Особого Валютного Собрания при НКФ, вместе с тем устанавливает, что означенные предприятия и учреждения, состоящие членами и постоянными посетителями фондовых отделов, но не упомянутые в п. п. б и в ст. 7 постановл. СНК от 20. X. 1922 г. (т. е. кроме Госбанка, НКФ, НКВТ и Всерос. Кооперат. Союзов и их членов), должны получать для валютных операций разрешение Особого Валютного Собрания. Вместе с тем, означенное постановление распространяет требование получения от Особ. Вал. Сов. разрешения на совершение операций по покупке и валюты также и на все частные предприятия, обязанные публичной отчетностью, в том числе на смешанные акц. о-ва.

В целях обеспечения заграничными банками и учреждениями свободного распоряжения их средствами в Союзе были установлены в марте 1926 г. особые правила о производстве операций по корреспондентским счетам Лоро заграничных банков и учреждений в кредитных учреждениях СССР. Все списания и выдачи корреспондентских счетов Лоро, в том числе перевод сумм за границу и перечисления с червонного счета на ин-

валютный и обратно, производится банками СССР, свободно и самостоятельно без обращения в Особое Вал. Сов. при НКФ СССР. На означенные счета допускается зачислять без разрешения Вал. Сов.: а) присланные из заграницы иностранными банками и учреждениями эффективная советская и иностранная валюта и чеки на заграничные банки, переводы из заграницы, суммы, вносимые для выкупа присланных на инкассо, учтенных загр. векселей, тратт и акцептов советских хозорганов, или товарных документов, при соответствии их лицензиям НКТорга, и др. суммы, вносимые хозорганами иностранным фирмам в возврат авансов и др.

Котировка червонца была введена лишь на некоторых заграничных биржах: в Риме, Прибалтике, Персии. Советские банки заграницей и корреспонденты Госбанка покупали червонцы заграницей по официальному курсу. Этим обстоятельством пользовалась контрабандная торговля, вывозя из Союза червонцы и обменивая их заграницей на иностранную валюту. Постановлением ЦИК и СНК от 9 июля 1926 г. был запрещен «вывоз валюты СССР, а равно выписанных в валюте СССР чеков переводов и др. платежных документов», а «пересылка заграницу выписанных в валюте СССР чеков и др. платежных приказов на текущие счета, открываемые в кредитных учреждениях специально для расчетов по внешней торговле (счета по внешней торговле) и на счета заграничных корреспондентов в кредитных учреждениях СССР (счет Лоро) разрешается без ограничения суммы и производится через то кредитное учреждение, в котором открыт соответствующий счет». Согласно этого постановления, советские денежные знаки, червонцы и рубли, стали валютой лишь для внутреннего оборота, и советские банки прекратили покупку заграницей денежных знаков Союза.

Взамен наличных денежных знаков, правительство старается внедрять в заграничный оборот червонные чеки на специальные счета по внешней торговле и корреспондентские счета Лоро. По этим чекам владельцы их могут свободно производить переводы в иностранную валюту заграницу. Постановление от 9 июля 1926 г. ограничивает переводы или пересылку заграницу валютных ценностей без особых разрешений суммой в 100 р. в месяц на одно лицо; перевод свыше этой суммы производится лишь при наличии разрешения Особого Вал. Сов. при НКФ или местных валютных совещаний. Разрешения на переводы и пересылку валютных ценностей выдаются или в форме разовых разрешений на совершение определенного рода операций, или же на совершение переводов в пределах установленного месячного лимита.

Валютная политика Союза опирается на монополию внешней торговли и органически с ней связана. Эта связь особенно ярко выявлялась в конце 1926 г., когда, вследствие неблагоприятного торгового баланса, создалось валютное напряжение, и Госбанку пришлось часть своего золотого резерва переслать заграницу. Регулирование внешней торговли, сужение импорта — помогли Союзу выйти из затруднительного положения.

Внешняя торговля совершается на основании экспортного и импортного плана. Лицензионное Совещание при НКТорге выдает разрешение на ввоз товаров в пределах импортного плана, с таким расчетом, чтобы расходы валюты по месяцам соответствовал вероятным срокам поступления экспортной выручки. Валютное Совещание, на основании лицензий и считаясь с валютными ресурсами, выдает разрешения на покупку валюты. В период валютного напряжения была проведена политика концентрации иностранной валюты в Госбанке. Т. о., плановое начало во внешней торговле, разрешительная политика Валютного Совещания и концентрация валюты у Госбанка — таковы были основные элементы валютной политики Советского Союза.

Изжитие валютного напряжения и накопление валютных резервов позволяют, очевидно, перейти к более гибкой системе, к предоставлению права покупки валюты на основании лицензий, к установлению большей свободы для внешнеторговых организаций и к усилению роли внешнеторговых банков в валютном обороте.

Финансирование внешней торговли¹⁾.

Финансирование внешнеторговой операции может совершаться или экспортером (или его банком), или импортером (или его банком). Экспортер передает банку копосамент или ж.-д. дубликат на отправленный товар, предвзятельский, или приказу банка, полис страхования, копию фактуры; заграницей обычно, вместе с транспортными документами, экспортер прилагает тратту, выписанную на имя импортера приказу своему или банка. В зависимости от того, продает ли экспортер в кредит на определенный срок, или же его кредитование ограничивается сроком доставки документов или прибытия товаров, тратты выписываются на определенный срок или по предвзятию. При тратте по предвзятию экспортер поручает банку представить такую к платежу при передаче документов, и такие тратты в английской практике

¹⁾ О финансировании внешней торговли см. подробно ст. П. Шенкина «Финансирование внешней торговли Советского Союза».

называются сокращенно S/D. (Signi Draft) или D/P (documents on payment). При срочной тратте банк должен выдать документы против акцепта тратт (тратты называют D/A Documents on acceptance). Экспортер принимает на себя финансирование, ожидая поступления по инкассо или по тратте, по наступлению срока таковой, или же обращается за кредитом в банк. Банковский кредит может выразиться в различных формах: банк может выдать ссуду под документы и тратту в размере 60—80% суммы тратты, или же учесть тратту, уплатив валюту таковой за вычетом процентов. Наконец, банк может предоставить экспортеру выдать на него (на банк) тратту, и экспортер учитывает акцепт банка, получая, т. о., необходимый ему кредит. Поскольку документы на инкассо, экспортер иногда указывает, если таково соглашение с импортером, что все расходы по инкассированию перевода должны быть оплачены импортером.

При выписке тратты в иностранной валюте экспортер указывает, какой курс должен быть принят при уплате тратты, при переводе ему платежа. На случай отказа от акцепта тратты или неоплаты таковой, экспортер дает инструкцию банку относительно протеста, телеграфного уведомления его о невыкупе документов и пр.

Финансирование банками не ограничивается только кредитованием при экспорте товаров, но осуществляется также предоставлением кредита для производства или заготовки товаров для экспорта. Это кредитование производится в различных видах — бланкового кредита, учета соло-векселей и пр.

Для развития экспортных операций банки выдают иногда ссуды под товары, еще не проданные. При острой конкуренции в заокеанской торговле, представителям европейских фирм приходится выписывать товары не только по твердым ордерам, но и в запае. Банки сами получают товары, направляют их в склады и выдают их по мере продажи агентам экспортеров. Розендорф¹⁾ отмечает, что эти операции особенно практиковались в Японии и Китае немецкими и английскими банками. Эта форма дает банку реальное обеспечение в виде товара. Но особые условия торговли с некоторыми странами не дают возможности получения от покупателя даже акцептованной им тратты. Яффе²⁾ указывает, что английским экспортерам, при продаже товаров в Центр. и Южную Америку, приходится предоставлять кредит на 6 мес., часто даже на 9 мес., на год, причем покупатель, вследствие особенностей

своей торговли (его клиенты являются в прибрежный город раза два в год для покупок), не в состоянии платить в строго определенный срок и посылает рimesсы по мере того, как инкассирует деньги от своих покупателей. В виду того, что экспортеры должны расторгаться с фабрикантами наличными, экспортные операции могут производиться без помощи банков лишь очень богатыми фирмами.

Банки предоставляют кредит в форме Overdraft, т. е. они разрешают экспортеру выписывать на них чеки до определенной суммы, причем эти чеки должны быть использованы исключительно для уплаты фабрикантам за товары. Этот кредит носит чисто бланковый характер и покрывается от поступлений за океанских платежей. При выдаче за океанским покупателям товаров, под которые банк предоставляет кредит, без акцепта векселя, английские банки практикуют особую форму для обеспечения своего кредита. Банк, выдавая товар покупателю без наличного платежа и даже без акцепта векселя, требует от покупателя выдачи особого обязательства, в котором покупатель обязуется сложить полученный им «по доверию» товар в складе с тем, что владельцем товара считается банк. Банк предоставляет ему продавать товар и выдавать на руки клиенту, но продажа эта делается за счет банка, и продавец действует в качестве его комиссионера; при этом покупатель товара ставится в известность о том, что уплата за товар должна быть произведена банку. Это последнее условие заменяется иногда обязательством импортера вести счета по этой операции особо и вообще выделить ее из всей совокупности своих операций.

Импортер финансирует экспортера, когда он выдает ему аванс при заключении сделки о поставке определенного количества товаров. Финансирование экспортеров производит и комиссионер-брокер, заинтересованный в передаче ему товаров на комиссию.

Аккредитивы. При покупке за наличные импортер, обычно, открывает в пользу экспортера в банке аккредитив, т. е. поручает банку производить уплату продавцу против соответствующих документов. Заграницей определяют аккредитив (letter of credit), как «документ, адресованный одним лицом (обычно банком), действующим по поручению другого, третьему лицу, которым последний уполномочивается трасировать на первое лицо, которое обязуется акцептовать или оплатить тратту»³⁾. Такая характеристика объясняется тем, что заграницей,

¹⁾ Rosenzweig. „Die deutschen Banken im überseeischen Verkehr.“

²⁾ Jaffe. „Das englische Bankwesen.“

³⁾ W. Edwards. „International Trade Finance.“

обычно, при требовании, предъявленном к банку о немедленном платеже, выставлю на него тратту по предъявлению. Аккредитив называется открытым (open), если для использования его не требуется предъявления документов или же documentary (под документы), если таковые требуются.

Аккредитивы бывают разных видов: 1. они могут быть в любой момент отозваны лицом, давшим поручение, 2. действительны на определенный срок, но могут быть отозваны до истечения срока, 3. не могут быть вообще отозваны, 4. не могут быть отозваны до истечения определенного срока²⁾. Аккредитивы называются unconfirmed, unbestätigt, если банк может аннулировать их, confirmed, bestätigt, если банк не может аннулировать их до истечения срока. Unconfirmed credit может быть отозван без уведомления клиента, или же необходимо уведомление, в зависимости от условий аккредитива. Английские банки рассматривают термины irrevocable (безотзывный) и confirmed (подтвержденный), как синонимы, но некоторые банки, по примеру американских, проводят между ними различие. Если, напр., американский банк открывает аккредитив через своего корреспондента в Лондоне без права отзыва, и английский банк уведомляет клиента о поручении американского банка, не принимая на себя никакого обязательства, то тогда аккредитив будет irrevocable по отношению к американскому банку и unconfirmed в отношении английского корреспондента; если английский банк подтверждает таковой, то он будет irrevocable и confirmed. Уплаты по аккредитиву бывают или наличными (cash), или же в форме акцепта (acceptance credit).

При аккредитиве банк может ограничиться лишь выполнением поручения импортера, производя выплаты за его счет, причем, в зависимости от доверия к нему, банк или требует предварительного взноса суммы аккредитива, или же по оплате списывает соответствующую сумму со счета импортера. Обычно банк принимает на себя финансирование этой операции.

Банковские акцепты во внешней торговле особенно были распространены в Лондоне, причем Лондон играл посредническую роль в финансировании внешней торговли и других стран. Продавая товар, иностранный экспортер выписывает соответствующую тратту, но, т. е. он должен быть убежден, что тратту он сумеет учесть, он требует, чтобы акцептантом был не импортер, а крупный банк. В заокеанской торговле обычное участие в таких сделках лондон-

ских банков. Векселя на Лондон на имя известных банков пользуются широким распространением, и заокеанские экспортеры часто ставят условием акцепт тратты этими банками. До войны даже С. Штатам приходилось в своей торговле с вневропейскими странами (Китай, Южная Америка) прибегать к посредничеству английских банков. Россия также прибегала к акцепту Лондона, напр., при покупке американского хлопка московскими фабрикантами. Американский продавец хлопка, погрузив товар, отправлял все документы и тратту для акцепта лондонскому банку, указанному ему русским покупателем. Лондонский банк акцептовал эту тратту по поручению московского банка, который предоставил полученный им р а м б у р с н ы й кредит своему клиенту — фабриканту. По наступлении срока тратты московский банк должен был предоставить ее покрытие лондонскому банку, получив, в свою очередь, соответствующую валюту от фабриканта.

Акцептный кредит связан иногда с ломбардной операцией. В зависимости от солидности импортера, банк может отказаться от обеспечения и предоставить акцептный кредит в банковской форме. Обычно банк выдает товарные документы импортеру под trust receipt. Эта форма особенно распространена в Англии, а в последнее время развивается и в Америке.

Некоторые авторы, считаясь с неопределенным юридическим положением этого документа, указывают, что «trust receipt» хорош лишь постольку, поскольку хороша подпись на нем, и не больше.

Акцептные операции в Англии до войны были, гл. обр., делом специальных банковских домов — акцептных домов. В настоящее время большие банки развили эту операцию и конкурируют с банковскими домами.

В С. Штатах национальные банки до войны не имели права акцепта тратт. Акт о федеральных резервных банках 1914 г. предоставляет национальным банкам право акцепта тратт и особенно стимулирует развитие этой операции во внешней торговле, стремясь тем самым усилить значение Америки в финансировании мировой внешней торговли. Акцепты могут быть предоставлены даже и по отношению к непроданным товарам, если только банк имеет основание полагать, что товары будут проданы к сроку платежа акцепта. Точно также акцептные кредиты могут быть предоставлены и без наличности товарных документов, но с тем, чтобы имелся контракт на поставку в определенный срок товаров, и чтобы документы были предоставлены позднее. — Т. е. Федеральное Резервное Бюро стремилось ввести доллар в мировой оборот, то в конце 1916 г. банки по-

²⁾ Koch, „Der Warenkredit der Banken und seine Sicherstellung.“

лучили права акцепта тратт, транслированных на них иностранными банками, для валютных целей. Эти тратты не должны превышать 3 месяца, причем Бюро устанавливает список стран, которым могут быть предоставлены эти кредиты.

В торговле с Дальним Востоком практикуется, иногда, особая система, называемая «Authority to purchase». Экспортер, выставляя тратту на импортера, хочет быть обеспеченным, что тратта будет учтена в местных банках, и импортер организует через свой банк учет тратты на него, поручая банку уведомить экспортера, что банк купит у него тратту, выставленную на импортера на такую то сумму, при выполнении таких-то условий, т. е. доставки товарных документов и пр. Эта форма отличается от обычного акцептного аккредитива, т. к. тратта выставлена не на банк, а на импортера, и банк обязуется лишь учесть тратту, причем экспортер остается ответственным перед банком в случае неплаты тратты. Однако, иногда банк покупает тратту с надписью «без оборота».

Финансирование внешней торговли со странами с неустойчивой валютой носило спекулятивный характер. Резкие колебания курсов в послевоенное время вырывали всякую почву под кредитными сделками в неустойчивой валюте. Сделки по внешней торговле совершались преимущественно в фунтах и долларах, что усиливало роль этих валют в международных расчетах. Стабилизация валют в ряде стран вновь создает почву для развития кредитных внешне-торговых сделок в валютах этих стран. В частности, акцептный кредит восстанавливается как в Германии, так и в других странах. Однако, и в настоящее время значительная часть внешнеторговых сделок на континенте заключается еще в фунтах и долларах.

Страхование кредита. — **А. Частное страхование.** Предоставление кредита связано с риском для экспортера и для банка, оказывающего кредит. Проф. Эдвардс указывает, что в С. Ш. потери от банкротств за 10 лет, с 1912 по 1921 г., составили 2 904 млн. долл. — сумму, большую, чем потери от пожаров, определяемые в 2 492 млн. долл. Между тем, страхование кредитов все еще очень слабо развито.

До войны страхование совершалось, гл. обр., в форме учета тратт без оборота. В Германии отдельные банкирские дома учитывали тратты без оборота, освобождая, т. о., экспортеров от риска неплаты тратт. В торговле с Дальним Востоком — европейские комиссионеры прибегали к посредничеству особых комиссионеров, которые не только продавали товар, но и гарантировали оплату

предоставляемого кредита (компраторская система — comprador system). Эта система дель-кредере практиковалась и в торговле с Россией. В Англии банки не производят учета тратт без оборота.

Неустойчивое экономическое и финансовое положение ряда стран после войны, изменение контингента покупателей — выдвинули вопрос о страховании кредита на видное место.

В Англии некоторые страховые о-ва, в том числе Ллойдс, и раньше занимались в незначительном объеме страхованием кредита. Но, как указывает правительственная комиссия по страхованию кредитов, страховые о-ва в виде правила не практиковали и не практикуют сделок по страхованию кредита. Так, в настоящее время страхование кредита, за исключением перестрахования, не может быть произведено и у Ллойдса. Основной организацией частно-правового характера по страхованию кредита является Trade Indemnity Co.

Trade Indemnity Co. было организовано в 1918 г. о-вом British Trade Co., основанным, согласно парламентскому акту для финансирования торговли, для предоставления более долгосрочного кредита, чем кредит, предоставленный другими банками. Trade Indemnity Co. переняло все дела по страхованию кредита от Excess Insurance Co., организованной в 1894 г. и занимавшейся, наряду с другими страховыми организациями, и страхованием кредита. Капитал о-ва равеняется 250 000 ф. ст., причем некоторые страховые о-ва и банки являются его акционерами. Общую сумму операций о-ва «The Statist» определяет в 1925 г. в 13 мил. ф. ст.

Объект частного страхования: 1. Тратты. Декларативный полис по страхованию тратт, выставленных на покупателей по проданным и доставленным товарам. Страхователь имеет право возобновлять тратты на 3 месяца со дня первоначального срока таковых, при условии уплаты дополнительной премии. 2. Открытые счета. Декларативный полис по страхованию операций по открытым счетам. Сумма каждого счета должна быть объявлена и списывается с суммы, на которую полис выписан; полис считается истощенным, когда сумма всех счетов достигнет суммы полиса. 3. Операции за определенный период. Полис страхует операции страхователя с одним или несколькими покупателями по проданным и доставленным товарам за определенный период, но не больше 12 месяцев. При этом устанавливается наибольшая сумма кредита, предоставляемого страхователем данному контрагенту, размер риска устанавливается, исходя из этой суммы. По этой форме могут быть застрахованы как тратты, так и открытые счета, причем деклара-

ция по отдельным сделкам не требуются. 4. Торговый оборот. Полис страхует в определенном проценте возможные убытки в течение года по всему торговому обороту клиента. 5. Потери, могущие возникнуть от вынужденной продажи, вследствие неплатежеспособности покупателя.

Основными принципами страхования кредитов являются: 1. принятие на себя лишь части риска до 75%, 2. страхование кредита должно предшествовать во времени появлению риска, 3. уплата возмещения в случае признания покупателя неплатежеспособным и 4. после установления размера окончательного убытка.

О-во обязуется уплатить возмещение в течение 7 или 30 дней со времени установления суммы убытка, причем в случае, если в течение года после установления неплатежеспособности размер убытков точно не будет установлен, О-во обязуется произвести предварительный платеж в размере $\frac{3}{4}$ доли о-ва в убытке. О-вом выработаны и другие условия возмещения: 1. О-во обязуется уплатить после удостоверения о неплатежеспособности клиента 66 $\frac{2}{3}$ % застрахованной суммы, как окончательное возмещение, с тем, что все, что о-во получит от покупателей, составит собственность о-ва; 2. О-во обязуется, в случае неуплаты должным образом акцептованной тратты, уплатить обусловленную сумму в течение 7 дней после надлежащего удостоверения о неплатежеспособности и передаче тратт о-ву. Сумма, полученная о-вом по таковой тратте, превышающая сумму, уплаченную о-вом, возвращается страхователю. Однако же, эти две формы сравнительно редко и неохотно практикуются о-вом.

Страхование кредита представляет собой очень сложную проблему, вследствие невозможности установления точных методов калькуляции премий: страховая премия О-ва Trade Indemnity Co. обычно колеблется от 3 до 8%.

Дефекты этой системы страхования кредитов, с точки зрения банков и страхователей, таковы: страховые о-ва обязаны представлять возмещение лишь после удостоверения о неплатежеспособности клиента; следов, наличие страхования при учете тратт не освобождает транссанта от необходимости немедленной уплаты в случае неплатежа транссата; как уплатывает ряд страховых процессов, интерпретация понятия «неплатежеспособности» и доказательство этой неплатежеспособности не всегда одинаково у страхователя и страховщика; страхование действительно в случае невыполнения страхователем условий полиса (предоставления неправильных сведений и пр.).

Руководители Indemnity Co. — Heath & Swain настаивают на том, что о-во не

может, принять на себя «риск катастрофы», риск, могущий возникнуть вследствие войны, революции, конфискации и т. д., и что за известную премию перестраховку этого риска должно принять на себя правительство.

Правительственная комиссия по страхованию кредитов, рассмотрев это предложение, отвергла его по след. соображениям: 1. со стороны коммерческих и промышленных кругов нет значительного требования на подобного рода страхование, 2. неопределенность понятия катастрофического риска, 3. страховые о-ва не ограничивают своих сделок экспортом британских товаров, так что по техническим причинам будет чрезвычайно трудно ограничить применение этой схемы товарами британского происхождения.

О-ва, занимающиеся страхованием кредитов, существуют и в ряде других стран: во Франции — l'Urbane Credit, l'Assurance Credit, Le National Credit; в Германии — Hermes Kreditversicherung, Münchener Rückversicherung и др. В общем, принципы страхования те же, что у Trade Indemnity Co. В конце 1926 г. в Лондоне состоялось Международная Конференция по страхованию кредита, организованная Trade Indemnity Co. Представители страховых о-в указывали на индифферентное отношение со стороны банков к страхованию кредитов, несмотря на то, что развитие страхования кредита возможно лишь при условии их положительного отношения. Банки же не считают возможным удовлетвориться оценкой фирм лишь страховыми о-вами.

На той же конференции был обсужден вопрос об организации страховых о-в международного характера и выработан проект международного соглашения по вопросам страхования кредита, в котором регулируются как размер риска, так и вопросы о распределении этого риска между страховыми о-вами, банками и экспортерами. На конференции был избран совет из представителей ряда стран, на который возложена выработка системы нормальных отношений с банками и введение страховых полисов в оборот, как первоклассных банковских документов.

Т. о., в настоящее время частноправовое страхование кредитов еще незначительно и ограничивается лишь страхованием bad debts (плохих долгов).

В виду того, что условия кредитования СССР на международном рынке не всегда еще нормальны, возникает вопрос об организации страхования советских тратт в форме соглашения с страховыми о-вами.

Произведенный нами обзор системы страхования кредитов показывает, что о-ва страхуют риск от неплатежеспособности отдельных фирм и стремятся риск политического характера переложить на

правительство, между тем в отношении трафт советских организаций мы имеем дело с политическим риском. Страхование имело бы значение, если бы совершалось авторитетной страховой организацией, а привлечение в некоторых странах, напр., в Англии, таковой наталкивается на те же препятствия политического характера, которые мешают нормальному развитию кредитных отношений между СССР и Великобританией.

Частноправовое страхование обычно ограничивается кратким сроком (до года); между тем, для советской торговли наибольшее значение имело бы страхование более долгосрочного кредита. Т. о., без правительственного участия трудно в настоящее время предполагать возможность организации страхования кредита советским организациям на значительные суммы и на более или менее длительный срок с относительно невысокой премией, а только эти условия представляли бы интерес для Союза.

Б. Государственное страхование. Финансирование внешней торговли всегда было делом частных организаций; но частная инициатива, в условиях потрясения мирового хозяйства, оказалась бесцельной наладить механизм международной торговли, и мы наблюдаем вмешательство государства в дело финансирования внешней торговли.

Англия. Английский экспорт во вновь образовавшиеся государства Европы, вследствие падения их покупательной способности и их неустойчивого экономического и политического положения, был сопряжен с большим риском. В целях облегчения экспорта в эти страны, английское правительство в 1919 г. издало закон об экспортных кредитах, согласно которому департамент торговли наделил право предоставлять поручительство по векселям, трассированным британскими экспортерами на получателей товаров, произведенных целиком или частью в Соедин. Королевстве и отправляемых в Финляндию, Латвию, Эстонию, Литву, Польшу, Чехословакию, Югославию, Румынию, Грузию и Армению. Общая сумма установленного для этих целей кредита составляла 26 мил. ф. ст. на срок до 8. IX. 1925 г. Экспортеры мало использовали этот закон, т. к. они более нуждались в обеспечении их от убытков, чем в облегчении получения кредита в банках, благодаря поручительству правительства. В 1921 г. закон был подвергнут некоторым изменениям. Деп-ту Торговли было предоставлено право принимать на себя в определенных размерах убытки от неоплаты трафт. Действие закона было распространено на все британские колонии (за исключением Брит. Индии, Цейлона и Дальнего Востока), Болгарию, Австрию и Венгрию и продлено до 1927 г.

Гарантии предоставлялись как отдельным экспортерам, так и банкам.

Выработанные Деп-том Торговли правила предусматривали две системы поручительства: 1. Д. Т. принимает на себя поручительство по всем сделкам данного экспортера на определенный срок (не свыше 12 мес.) и на определенную сумму, причем экспортер имеет право совершать сделки за границей до определенной Деп-том суммы, без обращения каждый раз в Д. Т.; последний же берет на себя поручительство по соответствующим трафтам на полную их валюту и, в случае неплатежа, имеет право регресса к экспортеру до 57% окончательного убытка. 2. Д. Т. предоставлял поручительство и по отдельным конкретным сделкам до 100% суммы трафты, если срок ее не превышает 12 мес. и до 60%, при более длительном сроке. Д. Т., при выдаче обязательства, имеет право требовать обеспечения, которое должен представить импортер. Д. Т. имеет право регресса к экспортеру в размере 50—57% суммы, составляющей разницу между данной Д. Т. гарантией и суммой, внесенной экспортером и вырученной от реализации обеспечения; если же обеспечение было оценено Д. Т. в более высокой сумме, то принимается во внимание эта последняя, а не действительно вырученная от реализации. Обеспечением, предоставляемым импортером, могут служить облигации, выпускаемые по плану Тер-Мейлена (см. ниже), надежные ценные бумаги, банковские гарантии и пр. Деп-ту торговли дано право гарантировать непосредственно банкам их риски по экспортным кредитам. За уплату известной премии, правительство участвует в размере до 70% во всех убытках, которым могут подвергнуться банки при кредитовании экспортеров.

Все дела, согласно схеме экспортных кредитов, должны быть представлены в Совещательный Комитет, состоящий из банкиров и других представителей делового мира. В 1926 г. эта система была пересмотрена и, согласно новой схеме, экспортер может с согласия в каждом отдельном случае Совещательного Комитета: а) застраховать в Д. Т. трафты в размере до 75% риска, причем платежи производится Д. Т. в случае неоплаты импортером трафты до наступления срока; б) получить гарантию векселей Д. Т. в размере 100%, причем в этом случае Д. Т. сохраняет за собой право обратного требования к экспортеру в полном размере; в) или гарантию известной части трафты с правом обратного требования в размере, устанавливаемом особым соглашением. Д. Т. может принимать на себя перестрахование кредитов и от страховых о-в.

Схема экспортных кредитов была, как выше указано, мало использована. Из

ассигнованных парламентом 26 мил. было использовано лишь немногим больше 6 мил., причем комиссия, рассматривавшая вопрос об изменении системы, полагала, что схема в отношении новых сделок не должна быть продлена позднее, чем до сентября 1929 г.

Согласно договора, заключенного СССР с правительством Макдональда, предусматривалось распространение схемы экспортных кредитов на СССР, но в настоящее время эта схема, согласно инструкции, не распространяется на Советский Союз.

Германия. Промышленный кризис, разразившийся в Германии в 1925 г., поставил и перед германским правительством вопрос о страховании кредита, как способе развития экспорта. Германское правительство выработало три схемы страхования.

Согласно схеме А, государство гарантирует лишь те операции, которые вообще не могли бы быть осуществлены без содействия государства, и осуществление коих связано с работой для германских рабочих.

Германская схема предполагает совместное участие в страховании государства и страховых о-в. Государство берет на себя $\frac{1}{3}$ риска по данной операции, вторая треть приходится на долю страховых о-в и одна треть остается на риске экспортера, причем риск экспортера предшествует риску о-ва и государства. Такое распределение имеет место лишь в отношении частногохозяйственного риска; так наз., политический риск или риск катастрофы (война, революция и пр.) государство целиком берет на себя. К политическому риску приравниваются и те случаи, когда частные о-ва оказываются вынужденными уплатить по страховкам выше 150% поступивших премий.

Для страхования кредита государство отчисляет 10 мил. марок из фонда для организации общественных работ. Если же этого фонда вместе с премией не хватит, то ответственность несут страховые о-ва. Страхование осуществляется страховыми о-вами — Hermes Kreditversicherungsbank A.-G. (Берлин), Frankfurter Allgemeine Versicherung A.-G. и др. Страхование подлежат векселя. Открытые счета по книгам принимаются к страхованию лишь в исключительных случаях. Срок кредита покупателю не должен превышать по общему правилу 12 мес.; в виде исключения допускается и более продолжительный срок. Средняя ставка по страхованию тратт на срок в 4 мес. — 2% и за каждый квартал дополнительно 1%, за годовой кредит — 5%. Премия, уплаченная страховому о-ву, распределяется след. образом: а) 25% — за риск катастрофы делится между правительством и страховыми о-вами в пропорции 60:40, б) 25% — поступает о-вам в возмещение их рисков, в) 50% — де-

лится поровну между правительством и о-вами. Возмещение убытка производится по установлении неплатежеспособности должника (открытие конкурса, соглашение с кредиторами об аннулировании части долга, судебное взыскание, оказавшееся безуспешным и т. д.). Если же по истечении 6 мес. после протеста или со дня установления неплатежеспособности убыток окончательно еще не выяснен, то о-во возмещает таковой по предположительному расчету. В случае передачи прав по полному банку, страховое о-во отказывается в отношении банка от права аннулирования страхования при невыполнении страхователем условий договора.

Означенная схема встретила возражения со стороны Гамбургской Торговой Палаты и Союза Экспортеров, указывавших на то, что правительственная схема, снимая риск с экспортера, будет содействовать возникновению нездоровых экспортных сделок, и что кредит по такой премии обойдется в 11%, в то время, как нормально он обходится солидной фирме в 6—9%. Гамбуржцы выдвинули свою схему В, каковая была также принята правительством. По схеме В предусматривается страхование риска не экспортера, а банка, производящего учет тратты экспортера. По проекту гамбуржцев, банк, на основании представленных ему документов и тратты импортера, акцентирует тратты экспортера и учитывает таковые в Золотом Учетном Банке, взимая на 2% выше ставки Учетного Банка. Премия устанавливается в размере $\frac{1}{4}$ % с суммы акцента, выданного банком при сроке до 4 мес. и по $\frac{1}{8}$ % за каждый последующий месяц. Ответственность правительства за убытки, выплаченные страховым о-вом банку, ограничивается исключительно случаями катастрофы. Правительство предоставило для этой цели фонд в 5 мил. марок. Т. о., задачей этой схемы является не страхование экспортера от риска, а страхование банка, и тем самым удешевление кредита для гамбургских экспортеров.

Для страхования кредитов, предоставленных СССР, было заключено правительством специальное соглашение с страховыми о-вами и выработана особая схема С. Эта схема ограничивалась тремя категориями сделок: 1) экспорт шерсти и хлопка из Бремена, 2) экспорт лошадей и семян из Восточной Пруссии, 3) импорт пушнины.

Страхование проводится через о-во Гермес. Страхование подлежат лишь векселя советских организаций. Риск экспортера устанавливается в размере 50% суммы векселя, правительство центральное вместе с местным несет риск в 30% и страховое о-во 20%. Причем правительство несет ответственность только в случаях, если убытки превышают 50%, а

общество — при превышении убытка 80% суммы. Премия устанавливается в размере 3% с застрахованной суммы за первые 3 мес. и по 1½% за каждые следующие 3 мес. Убыток страховых о-в покрывается в первую очередь премиями, поступившими в пользу правительства. Возмещение уплачивается страхователем по окончательном установлении убытка; однако, неплатеж со стороны СССР и даже временная невозможность судебного взыскания еще не признается достаточным для немедленного получения возмещения, но о-во во всяком случае обязано возместить 25% остающейся страховой суммы через 6 мес. по протесте векселя, а если протест невозможен, то после срока векселя и по 25% через следующие 3 месяца. Страховые о-ва предоставляют для страхования по этой схеме фонд в 5,6 мил. марок. Договор правительства с страховыми о-вами заключен был до 31. XII. 1927 г.

Задачей этой схемы было усилить покупку союзорганизациями хлопка через Бремен и экспорт мехов из СССР в Германию; но тяжелые условия этой схемы, высокая ставка — 7½% годовых при годовом векселе и 12% при 3-месячном векселе — и страховка лишь в 50% препятствовали ее использованию.

В мероприятиях английского и германского правительств мы видим попытку участия правительства в кредитовании экспорта. Гарантирующая надпись английского и германского правительства на тратте превращает ее в первоклассную бумагу, которая может легко найти себе сбыт на денежном рынке. В ином положении находится вопрос об участии правительства в финансировании импортных операций. Если страны, заинтересованные в настоящее время в форсировании экспорта, принадлежат большей частью к богатым странам с более или менее удовлетворительным финансовым положением, то иная картина рисуется для стран, разоренных войной и нуждающихся в усилении импорте. С х е м а Т е р - М е й л е н а (известного голландского банкира), принятая в финансовой комиссии Лиги Наций и ставшая своей задачей разрешение вопроса о кредите пострадавшим импортирующим странам, строится на иных основаниях, т. к. гарантия со стороны правительств этих стран никак оценивается на мировом денежном рынке. Основные черты Тер-Мейленовского плана таковы: 1. Правительства импортирующих стран выпускают специальные бонны под обеспечение определенным имуществом. Это имущество оценивается в золотой валюте интернациональной комиссией при Лиге Наций и поступает под ее контроль.

2) Бонны выдаются правительством в виде ссуды своим подданным, которые пользуются ими для импортных операций, представляя таковые экспортеру, как обеспечение заключенной товарной кредитной сделки (как мы видели, английское правительство предоставляет своему Деп-ту Торговли принимать эти бонны в обеспечение поручительств по траттам). «The Economist», указывая на незначительные практические результаты этой схемы, объяснял ее неуспех тем, что: 1, правительство не желало предоставлять свои имущества для поддержки частных импортеров, а последние избегали обращаться к правительству за помощью, т. к. эта процедура слишком медленна для краткосрочных коммерческих операций, 2, в заинтересованных государствах (Центр. и Вост. Европы) государственные финансы находились в положении еще более худшем, чем частные дела.

Для СССР, при условии монополии внешней торговли, эта схема обеспечения частного кредита лишена практического интереса. Вопрос о гарантийном фонде может ставиться лишь для всего государства при предоставлении СССР иностранного кредита. Недостатки, общие как схеме Тер-Мейлена, так и английской, заключаются, по мнению «The Economist», в том, что механизм бюрократического аппарата слишком тяжел для краткосрочных коммерческих сделок, и что эти проекты не разрешают основного дефекта экономики Европы — падения покупательной способности Центральной и Восточной Европы. Импортер, который не может рассчитывать на значительное расширение сбыта импортируемых им товаров, не имеет стимула пользоваться предлагаемым ему увеличением кредита, т. к. этот кредит может принести ему, в конечном итоге, лишь убытки. Поэтому насущным требованием момента является предоставление долгосрочных займов на капитальные расходы, направленные на улучшение транспорта, производства и пр. На этот путь вступило английское правительство, предоставив право казначейству гарантировать такие займы на общую сумму до 75 мил. ф. ст. при условии, что они будут израсходованы преимущественно в Англии (Trade Facilities Act).

Участие государства в страховании кредитов мы наблюдаем и в других странах: Голландии, Бельгии, Финляндии, Швеции, Дании. В частности, Бельгийский Комитет предоставил правительственную гарантию по сделке, совершенной одной бельгийской фирмой с Центросоюзом. В Дании правительство предоставляет гарантии и по кредитам для СССР.

Проф. Л. Фрей.

Финансирование внешней торговли Советского Союза

I. Организация кредита во внешней торговле Союза

Очерк развития. Восстановление внешней торговли Советской России, после ряда лет гражданской войны и экономической блокады, поставило во всей остроте своей проблему финансирования. На первых порах (1920—1922 гг.), нужда в средствах, необходимых для заготовки экспортных товаров, приведения их в ликвидный вид и перевозки за границу, точно так же, как и в средствах, необходимых для закупки иностранных товаров, а также ввоза и продажи их на внутренних русских рынках, в широком объеме удовлетворялась государством.

Для этой цели служили двойного рода капитальные фонды. В результате национализации существовавших до революции экспортных предприятий, в обладание государства перешли крупные товарные запасы, которые без всякого применения лежали на складах в течение всего периода, когда внешние рынки были закрыты для Советской России. Некоторая доля этих экспортных товаров нашла применение для нужд промышленности и внутреннего потребления, некоторая часть подверглась порче, но весьма значительные товарные массы представляли собою вполне ликвидные ценности. Эти товарные массы, составившие так наз. «государственный экспортный фонд», и были предоставлены НКВТ для реализации на внешних рынках. Предполагалось, что выручка от реализации этих товаров должна поступить в доход казны. Однако, фактически средства, вырученные от продажи экспортного фонда, оставались в торговом аппарате и явились тем рабочим капиталом, которым финансировалась внешняя торговля в течение первых нескольких лет, и который положил начало основному и оборотному капиталу экспортно-импортных предприятий Союза. Эти экспортные товары были оценены приблизительно в 100 мил. руб. Однако, при реализации фактическая выручка дала значительно меньшую сумму. Часть этой выручки составила первоначальный 10-миллионный оборотный фонд НКВТ. Впоследствии, когда при НКВТ был организован нормальный коммерческий аппарат, проводивший свои операции либо через собственный торговый аппарат,

либо через специально организованные смешанные и паевые товарищества, — его оборотный фонд был оформлен в начале 1922 г. в размере 50 мил. руб., сложившихся из поступлений от продажи экспортных товаров. В середине 1922 г., при отделении от НКВТ его коммерческого аппарата и создании Государственной Импортно-Экспортной Конторы (Госторг), этот оборотный фонд был передан последнему, как его оборотный капитал.

Вторым источником финансирования внешней торговли, использованным еще ранее экспортного фонда, были ассигнования из средств казначейства, за счет которого, гл. обр., производились импортные закупки за границей по первому «импортному плану». Расплата за импорт происходила в 1920—22 гг. из запасов золотого фонда, причем расчетные операции производились при исключительно тяжелых условиях. Отсутствие собственных кредитных учреждений, не только за границей, но и внутри страны, заставляло наши внешнеторговые организации прибегать к услугам иностранных банков и многочисленных посредников. Золото приходилось отправлять на монетный двор в Стокгольм, и, только после переплавки, русское золото, с клеймом шведского монетного двора, поступало на рынок и принималось, как средство расчета. Крайне отрицательное отношение иностранных правительств и деловых кругов к Советскому Союзу, не только делало невозможным получение кредита, но держало торговый аппарат, при крайней трудности обменять золото на иностранную валюту, в состоянии непрерывной нужды в валюте для расчетов, и создавало необходимость накопления различных валют, что, при резких колебаниях интервалютных курсов в тот период, было сопряжено с большим риском и крупными потерями. Как общее правило, можно констатировать, что большинство наших закупок на иностранных рынках производилось платежом наличными, и даже в тех случаях, когда советские организации добивались кредита, он, фактически, был обеспечен децензированной золотом.

Т. о., основными источниками финан-

сирования внешней торговли в этот период являлись реализация реквизированного имущества бывших владельцев экспортных предприятий, с одной стороны, и сметные ассигнования ведомств по импортным планам, с другой.

Формы финансирования были, естественно, в полном соответствии с источниками кредитования. Банковское кредитование было в самом зародыше, и финансирование происходило либо в бюджетной форме, т. е. за счет и через аппарат финансового ведомства, либо же производилось самим торговым аппаратом из имевшихся у него средств.

1922/23 год ознаменован некоторыми изменениями, как в структуре торгового аппарата, так и в организации и формах финансирования. К этому времени сложился государственный торговый аппарат в форме Госторгов, тесно связанных с НКВТ. Почти во всех странах оформились Торгпредства, как общегосударственные торговые аппараты заграничьи. Возникло много смешанных о-в, появились ряд концессионных предприятий, и значительно развили свои экспортно-импортные операции большинство государственных хозяйственных организаций, трестов, синдикатов и т. д. Рост торговых оборотов, наряду с появлением целой сети внешнеторговых организаций, создавал разнообразную клиентуру, и формы финансирования не могли оставаться столь примитивными, какими они были вначале¹.

Восстановление торговых сношений с Европой, проникновение на иностранные денежные рынки и жесткая бюджетная политика правительства накануне денежной реформы и балансирования бюджета выявили необходимость и объективную возможность привлечения иностранных кредитов для финансирования внешней торговли.

В этот период бюджетное финансирование продолжает играть значительную роль, но, наряду с ним, развивается кредитование чисто банковское, как со стороны крупнейших московских кредитных институтов и их филиалов в провинциях и портовых городах, так и со стороны к тому времени уже организованных областных кредитных учреждений. Госбанк создает для финансирования внешней торговли дочерние предприятия в Берлине, Стокгольме и Копенгагене. НКВТ организует специальный Банк для Внешней Торговли (Внешторгбанк), путем приобретения акций частного Российского Коммерческого Банка, и ряд до-

черных предприятий в Лондоне, на Д. Востоке и в Персии. При торгпредствах заграничьи конструируется специальный кредитно-банковский аппарат с определенными функциями по финансированию внешней торговли. Кооперация, для финансового обслуживания своего импорта и экспорта, создает специальный аппарат при Всероссийском Кооперативном Банке, который опирается в своей заграничной работе на Московский Народный Банк (Моснарбанк) в Лондоне и на учрежденные в других центрах кредитные институты: Кооперативный Транзитный Банк в Риге и филиалы Моснарбанка в Париже и Берлине.

Самые формы финансирования значительно усложнились и более приспособились к общепринятым в международной торговле.

Финансирование за счет средств и по ассигнованиям Комиссариата Финансов производилось в области импорта путем перевода на текущий счет НКВТ в Госбанк средств, предоставленных разным ведомствам по общегосударственной смете. По мере выдачи нарядов на заграничные торговые представительства, средства переносились с текущего счета НКВТ на текущий счет соответствующих торгпредств в Госбанк. По мере наступления срока платежей, торгпредства отзывали нужные им суммы в свое распоряжение. На практике такой способ финансирования привел к тому, что торгпредства, переводом средств задолго до наступления сроков платежей иностранным поставщикам, скопили в своем аппарате крупные капиталы, находившие в течение долгого времени применение для текущего финансирования импорта и экспорта, в полном противоречии со сметными назначениями и бюджетным законом. Наркомфин и Госбанк в конце 1925 г. отказались от этой несовершенной формы и перешли на финансирование заграничных закупок тех ведомств, которые состоят на государственном бюджете, в форме открытия им аккредитивов. Аккредитивы открываются Госбанком в пользу соответствующего торгпредства, причем платеж по нему производится либо против товарных документов, либо против документов, подтверждающих поступление товара в ближайшем будущем и действительную необходимость производства платежа иностранному поставщику. Эти аккредитивы открываются, обычно, через дружественные нам заграничные банки (Garantie- und Kreditbank в Берлине; Bank for Russian Trade в Лондоне и т. д.).

Кроме того, за счет казны весьма долго производилось ссудное финансирование импортных закупок. Эти кредиты предоставлялись Наркомфином через посредство и под гарантию Госбанка и Внешторгбанка. Технически

¹ Весьма интересный материал, относящийся к восстановительному периоду в области финансирования внешней торговли Союза, можно найти в работе М. А. Горькова: «Финансирование внешней торговли СССР (1920—1925 гг.)». Издание НКВТ, Москва, 1925 г.

они открывались банком в форме оп-
кельного счѣта, — специального
текущего счѣта под товары, — с заменой
товарного обеспечения покупателями
векселями по мере реализации его внутри
страны. Судное финансирование заку-
пок промышленности из средств казны
производилось Торгово-Промышленным
Банком, путем открытия подтовар-
ных аккредитивов.

Наконец, в незначительном размере,
за счѣт Наркомфина и из его средств, про-
изводилось финансирование экспорта
Союза. Это кредитование происходило в
форме предоставления ссуд, обеспеченных
векселями заготовителей и договорами на
заготовку тех или иных товаров.

Следует отметить, что непосредственное
финансирование Наркомфином ведомств,
находящихся на государственном бюд-
жете, было оставлено довольно рано, и,
фактически, бюджетное финансирование
обладало в банковские формы. Вместе
с переходом большей части промышлен-
ности на хозрасчет, роль бюджета в фи-
нансировании импортных закупок зна-
чительно снизилась, и центр тяжести пе-
решел в область банковского кредито-
вания.

В финансировании внешней торговли
принимали участие, уже с момента вос-
становления кредитной системы в СССР,
почти все московские и большинство про-
винциальных банков. Интерес к внешней
торговле обуславливался тем, что эти опе-
рации являлись источником для скопле-
ния иностранной валюты, которая, в свою
очередь, служила лучшим способом стра-
хования капиталов банков от обесценения
в период падающей валюты.

Формы финансирования. Союзные бан-
ки и провинциальные кредитные учре-
ждения финансируют внешнюю торговлю
целым рядом способов, из которых глав-
нейшие это: 1) учет векселей покупате-
лей импортных товаров; 2) учет тратт
экспортеров; 3) подтоварные аккредити-
вы; 4) ссуды под товары в форме спе-
циальных текущих счѣтов, как по им-
порту, так и по экспорту; 5) специальные
текущие счѣта под векселя; 6) целевые
кредиты и 7) гарантии.

Учет векселей покупателей
импортных товаров, сроком не
превышающих 3—6 месяцев, является од-
ной из самых распространенных форм фи-
нансирования импорта. Учет тратт
экспортеров с акцептами загранич-
ных торгпредств, смешанных о-в или сов-
банков — является формой финансиро-
вания экспорта, ибо обеспечением этого
кредита служат экспортные товары, на-
правляемые союзными организациями в
адрес акцептантов. Эти экспортные тратты,
сроком до трех месяцев, представляли со-
бой очень выгодную форму помещения
капиталов, ибо в период падающей валю-

ты экспортеры в полной мере страховали
этим свои капиталы от обесценения.

Особое распространение получило фи-
нансирование союзными банками импорта
и экспорта в форме открытия подто-
варных аккредитивов. По при-
казу какой-либо импортной организации,
находящейся в Союзе, банк открывает ак-
кредитив в пользу иностранного постав-
щика или заграничного советского комис-
сионера, с тем, что выплата происходит
за границей против товарных и погрузоч-
ных документов на отправленный в СССР
товар. При финансировании экспорта
аккредитивы открываются таким путем,
что выплата производится против пред-
ъявления в Союзе товарных документов
на готовый к отправке за границу экспор-
тный товар. Экспортные аккредитивы от-
крываются союзными банками в пользу
экспортера, как за свой счѣт, так и за
счѣт иностранных фирм или банков, фи-
нансирующих экспорт Союза, а в некото-
рых случаях за счѣт дружественных нам
банков за границей.

Ссуды под товары открываются
чаще всего в виде специального текущего
счѣта, обеспеченного товаром и товарными
документами. Эти ссуды не отличаются
особой долгосрочностью.

Целевые кредиты предоставля-
ются союзными банками на основе спе-
циально заключаемых с клиентами дого-
воров. Обеспечением этих кредитов слу-
жат, обычно, векселя клиентов, а в
некоторых случаях их имущество или
товары. По мере выполнения договоров,
заключаемых клиентами с покупателями,
и по мере появления товарного наличия,
векселя клиентов заменяются товарами
или товарными документами. Целевые
кредиты нашли особо широкое распростра-
нение в области хлебного и лесного экс-
порта, причем в отношении хлебного экс-
порта формы финансирования изменяются
во времени и чередуются след. образом:
в начале операции банк предоставляет
бланковый целевой кредит, который заме-
няется, последовательно, ссудами под ж.-д.
дубликаты и, наконец, ссудами под коно-
саменты.

Несколько лет тому назад первое место
среди отдельных форм финансирования,
применявшихся союзными банками, за-
нимали специальные текущие счѣта под
товары и товарные документы; второе
место занимали специальные счѣта под
русские векселя, и, наконец, на последнем
месте стоял учет векселей. В течение ряда
лет эти формы эволюционировали в сто-
рону уменьшения роли подтоварных кре-
дитов и усиления значения вексельных
кредитов. В последнем 1926/27 году тен-
денция имеет, как будто, противоположное
направление.

**Органы финансирования внешней тор-
говли СССР.** Центральную роль в
финансировании внешней торговли

внутри Союза играет Госбанк, на долю которого приходится финансирование основных отраслей импорта и значительной части экспорта. Внешторгбанк является кредитным институтом, обслуживающим исключительно внешнюю торговлю. Остальные же кредитные учреждения финансируют внешнеторговые операции тех отраслей хозяйства, с которыми они тесно связаны; так, Торгово-Промышленный Банк финансирует импортные закупки и экспорт промышленности, Московский Городской Банк — внешние операции коммунальных учреждений Московской губ. и т. д. Фактически подавляющую роль играет Госбанк; кое-какое значение имеет еще Внешторгбанк. Операции же остальных банков совершенно незначительны.

Госбанк располагает за границей рядом дочерних предприятий, которых мы подробно коснемся в дальнейшем и, кроме того, рядом представительств в главнейших центрах (Лондоне, Париже, Берлине, Стокгольме и Нью-Йорке), причем эти представительства самостоятельной банковской работы не ведут и являются лишь посредниками между Госбанком и иностранными кредитными учреждениями, с которыми Госбанк поддерживает оживленные сношения с момента возобновления финансовых и кредитных отношений с заграницей. Регулярную банковскую работу Госбанк ведет через посредство существующей за границей сети дружественных нам банков, через финансовый аппарат торгпредств или же через иностранные банки. Фактически, Госбанк осуществляет значительную часть своих операций через посредство иностранных банков, мало используя как торгпредства, так и существующую за границей сеть дружественных нам банков.

Выступления Госбанка за границей вытекают одновременно из его положения, как эмиссионного и коммерческого банка Советского Союза. Госбанк держит за границей довольно крупную валютную наличность, которая является, отчасти, обеспечением срочных платежей по импорту и экспорту Союза, а, отчасти, — нормальным депонированием части его резервов в иностранных кредитных учреждениях. Наряду с этим, Госбанк выступает, подобно другим союзным кредитным учреждениям и торговым организациям, как соискатель кредитов, и пользуется такими в разных видах.

Кредиты Госбанка облекаются в ряд форм, из которых главнейшие это: 1) переучет в иностранных банках векселей союзных организаций, т. е. векселей с двумя советскими подписями; 2) переучет векселей с одной советской и одной иностранной подписью, вытекающих либо из импортных операций, либо

из экспортных операций, когда та или иная союзная организация представляет кредит своим покупателям; 3) пансионирование советских векселей; и 4) пересалог товаров и получение авансов под товарные документы, посылаемые на инкассо через иностранные банки, и 5) акцептно-рамбурсные кредиты иностранных банков.

Из приведенного выше перечня операций вытекает, что Госбанк выступает в области внешней торговли, как типичный коммерческий банк, причем пользуется даже такой операцией, как пересалог товаров, к которой за границей не прибегает ни один не только эмиссионный институт, но даже значительный коммерческий банк.

Помимо Госбанка, особое место в кредитной системе, обслуживающей торговлю Союза, занимают дружественные нам за границей банки. Они имеются почти во всех крупных центрах Европы: Лондоне, Париже, Берлине, Стокгольме, Копенгагене и Риге, причем в некоторых европейских столицах функционируют даже по два банка. Некоторые из этих банков возникли, как дочерние предприятия Госбанка; некоторые тесно связаны с существующими за границей коммерческими организациями и даже развились из финансового аппарата этих организаций. Большинство из них существует с 1922 г., следов., имеют за собой опыт 5-6 лет работы. Эта система заграничных банков, организационно связанных с банками в СССР, замыкается кооперативными банками, учрежденными в Лондоне, Париже и Берлине, и тремя банками, обслуживающими торговлю с Востоком: с Персией, Монголией и странами Дальнего Востока.

Создавая за границей сеть филиалов национальных банков или учреждая дочерние предприятия за границей, иностранные государства, обычно, ставят себе определенные, финансовые и экономические задачи, тесно связанные с тем местом, которое данная страна занимает в международной торговле и на международном денежном рынке.

Эти задачи могут быть кратко формулированы след. образом: 1) ведение переговоров, подготовка и заключение займов на международном денежном рынке; 2) получение краткосрочных кредитов для финансирования своей торговли путем введения акцептов национальных банков в международный вексельный оборот и использования, т. о., ресурсов мирового учетного рынка; 3) нормальное банковское обслуживание внешней торговли; 4) расширение национальной торговли путем комбинирования торговых и финансовых методов в деле завоевания новых рынков.

Из всех этих задач размещение пу-

бличных займов или акций промышленных и торговых предприятий на иностранных рынках станет актуальным для Советского Союза в более или менее близком будущем. Точно также в настоящее время дружественные нам заграничные банки вряд ли могут играть большую роль в расширении нашего экспорта, ибо медленное развитие советского экспорта обусловлено и обуславливается не столько ограниченностью кредита, сколько многочисленными экономико-финансовыми и организационными причинами, связанными с общей валютной политикой Союза. Хотя заграничные банки могут иметь большое значение для расширения экспортных возможностей Союза, тем не менее, финансирование экспорта не может обеспечить работу и оправдать существование специальной сети кредитных учреждений за границей.

Что же касается нормального банковского обслуживания, то лишь значительное расширение оборотов внешней торговли Союза может создать для этих

банков достаточный материал. Нужно отметить, что эта область работы, хотя остается второстепенной, но все же очень важной отраслью деятельности заграничных банков, даже при современных, весьма скромных, размерах советской торговли.

Поэтому главным содержанием работы наших заграничных банков является использование иностранных кредитов для финансирования внешней торговли Союза, создание условий для нормального обращения советского акцента на главнейших мировых денежных рынках и регулярное банковское обслуживание внешней торговли Союза.

Дружественные нам заграничные банки функционируют в Берлине, Париже, Лондоне, Риге, Стокгольме и Копенгагене. Капитал, вложенный в эти банки, составляет, по балансам на 1 января 1927 г., 22,1 мил. руб., которые между отдельными банками распределяются след. образом (в тыс. руб.):

Распределение капитала в заграничных банках.

Наименование банка	Основной капитал	Резервный капитал	Итого
Банк Русской Торговли, Лондон	5670	661	6331
Московский Народный Банк, Лондон	6615	803	7418
Гаранти-и Кредит-Банк, Берлин	1157	35	1192
Дуробанк, Париж	1140	24	1164
Нордкредит, Копенгаген	2585	—	2585
Шведа САБ, Стокгольм	2068	517	2585
Транзитный Банк, Рига	748	113	861
По всем банкам	19983	2153	22136

Кроме того, функционируют на Востоке Дальневосточный Банк, с отделениями в Манчжурии и Китае, Русско-Персидская Банкирская Контора в Тегеране и Русско-Монгольский Банк. Точных сведений о размерах капиталов этих банков мы не имеем.

Анализ работы дружественных нам заграничных банков показывает, что центр тяжести их работы был сосредоточен на след. операциях: а) мобилизация свободных средств советских хоз. организаций, находящихся за границей, б) получение аккредитивно-рамбурсных кредитов от иностранных банков, в) перезалог у них товаров, г) переручет советских обязательств, д) пользование в иностранных банках овердрафтами. Эти операции являлись основными иностранными источниками капиталов банков. Кроме того, заграничные банки развили след. обслуживающие операции: а) выдача аккредитивов, б) выдача гарантий в акцентах, в) инкассовая операция и г) учет или переручет акцентов первоклассных иностранных банков.

Капиталы, которыми работают заграничные банки, складываются, с одной стороны, из собственных средств, привлеченных вкладов хозяйственных ор-

ганизаций и вкладов советских банков, и, с другой — из иностранных кредитов. Роль отдельных элементов в рабочем капитале заграничных банков и характер их операций представлены в таблице на стр. 104, дающей сводное движение их балансов за период с 1 октября 1925 г. по 1 июня 1927 г.

Эта сводная таблица показывает, что рабочий капитал дружественных нам заграничных банков складывается на 80% из собственных средств (капиталы и резервы), вкладов торгпредств, хозорганов, текущих счетов союзных и др. дружественных нам заграничных банков. Иностранные кредиты за двухлетний период почти не показали увеличения ни по абсолютным размерам, ни по удельному весу в балансе и составляют, включая переручет, перезалог, аккредитивно-рамбурсные кредиты, овердрафт и другие кредиты, около 20% пассивов банков. Такое соотношение союзных и иностранных средств в рабочем капитале банков нельзя признать нормальным. Двойного порядка причины обуславливают это соотношение: а) европейские денежные рынки относятся к такого типа кредитным институтам с предубеждением,

как к конкурентам; это предвзятое отношение может быть преодолено лишь годами совместного делового сотрудничества; и

б) сами банки не нашли еще пока своего места в системе финансирования внешней торговли Союза.

**Сравнительный сводный баланс 7-ми зарубежных банков
(в тыс. руб.).**

	1. X. 1925 г.	1. X. 1926 г.	1. I. 1927 г.	1. VI. 1927 г.
Актив				
1. Касса, процентные бумаги и текущие счета у иностранных банкиров	37 929	14 921	33 629	14 589
2. Вклады в союзных или др. советских банках	3 443	7 441	8 673	5 297
3. Учет векселей	14 958	26 482	28 157	35 411
4. Ссуды и окольные счета под обеспечение	29 900	37 511	37 824	33 418
5. Прочие активы	6 348	2 754	1 688	3 129
Итого	92 580	89 109	109 962	91 944
Пассив				
1. Собственные средства	16 654	22 619	22 136	23 080 ¹⁾
2. Вклады союзных хозорганов	29 373	14 056	29 077	30 381
3. Вклады союзных или других собанков	16 916	27 584	33 038	26 194
4. Иностранные кредиты	22 899	20 810	22 936	17 710
В том числе:				
а) переучет		5 065	5 033	5 853
б) переадрес товаров		9 064	12 244	4 350
в) акцептный кредит		5 163	4 050	5 695
г) овердрафт и пр.		1 518	1 629	1 902
5. Прочие пассивы	6 738	4 040	2 775	4 391
Итого	92 580	89 109	109 962	91 944
Вне баланса				
а) Инкассо	21 516	8 112	14 305	16 572
б) Аккредитивы	11 807	4 463	6 571	12 929
в) Гарантии и акцепты	31 083	19 667	25 768	28 424
г) Акцепты первоклассных банков	5 008	15 300	16 460	19 344 ²⁾
Итого	69 414	47 542	63 104	77 260

С этой точки зрения, большой интерес представляет анализ отдельных операций банков.

В тех странах, где не существует торгпредства, как торгующей организации, и где коммерческие операции производятся многочисленными хозяйственными организациями, подведомственными НКТоргу и ВСНХ, смешанными о-вами и т. д., как это имеет, напр., место в Англии, роль банков в мобилизации авуаров советских хозорганов, находящихся за границей, весьма велика и имеет большое хозяйственное значение. Ибо, мобилизуя свободные рес-

сурсы хозорганов, банки в состоянии маневрировать свободными советскими капиталами за границей в интересах всего хозяйства в целом. В тех же странах, где импорто-экспортные операции в максимальной степени сконцентрированы в торгпредствах, где, следовательно, задолженность происходит из их заказов, поступление валюты — из их экспортных операций, валютные средства в достаточной мере сконцентрированы и роль банков в этой области становится значительно более скромной.

Особое значение имеют в деятельности зарубежных банков всякого рода обслуживающие операции (инкассо, гарантии и аккредитивы), причем они отмечены значительно большим ростом, чем основные источники финансирования банков и их активные операции.

Из обслуживающих операций банков инкассирование платежей производится, гл. обр., по отправленным из Союза товарам, уже в свое время заложенным. Союзные банки отправляют документы на инкассо через собанки, через иностранные банки или через торгпредства. Во всех случаях, экспортные товары продаются либо торгпредством, либо соответствующей заграничной организацией. Если

¹⁾ Собственные средства фактически значительно больше, ибо в конце 1927 г. произошло увеличение капитала *Garantie- und Kredit-Bank für den Osten A. G.* Если учесть эту операцию, о которой к моменту составления этой таблицы, мы не имели сведений, то сумма собственных средств составит около 30 мил. руб.

²⁾ Эта операция более всего распространена у лондонских банков и представляет собой учет ими трат, выставленных нашими организациями или их поставщиками и акцептуемых первоклассными лондонскими банками за счет кредита Госбанка. Эту операцию нельзя отнести, поэтому, к иностранным кредитам наших лондонских банков. Хотя она, обычно, фигурирует на балансе, но для наших расчетов мы нашли более правильным вынести ее за баланс.

инкассирование производится через заграничный банк, то организация, производящая продажу товаров, получает от него товарные документы для производства разного рода работ, необходимых для приведения экспортных товаров в состояние, соответствующее условиям сделок с покупателями. По приведении товаров в ликвидный вид и по их сдаче покупателям, хозорган или торгпредство вносит эти деньги в заграничный банк для перевода соответствующему союзному банку.

Поступающие к ним товарные документы дружественные нам заграничные банки, в особенности лондонские, закладывают в других иностранных банках и косвенно пользуются ими для получения аккредитивно-рамбурсных и бланковых кредитов.

Иностранные банки весьма заинтересованы в развитии инкассовой и, связанной с ней, подтоварно-судной операции. В такого рода сделок капитал банков полностью обеспечен, операция сама по себе вполне ликвидна; кроме того, благодаря инкассированию документов, банки получают провизию, а при инкассировании разнообразных валют они заинтересованы в разнице на валютных арбитражных операциях. Особенно важно для иностранных банков наличие свободной маржи, т. е. незаполненной части товара, под обеспечение которой банки могут спокойно производить бланковое и аккредитивно-рамбурсное кредитование русских дел.

Аккредитивная операция производится в области экспорта и импорта, причем в последнее время она стала преобладать в деятельности лондонских банков в области финансирования экспорта, а в берлинских банках — остается, как форма финансирования импорта.

Аккредитивная операция получила наибольшее развитие у Банка для Русской Торговли, а гарантийная операция — у Моснарбанка. Гарекребо уступает обоим банкам в этой области. В некоторых случаях гарантия банка имеет большое значение при получении кредитов, но в большинстве случаев иностранные фирмы удовлетворяются аккредитом хозоргана или торгпредства. В той части, в какой аккредиты являются формой финансирования русской клиентуры, эти операции не связаны с привлечением иностранных средств, и, по существу, являются формой мобилизации советских средств для финансирования внешней торговли. Некоторые банки пытались выдвигать на иностранный денежный рынок свои собственные аккредиты, но они были расценены не выше, чем аккредиты хозорганов, а в некоторых случаях даже ниже, ибо рассматривались, как финансовые векселя, что заставляло банки отказываться от этой операции.

Из отдельных форм иностранных кре-

дитов перезалог товаров получил особое развитие в деятельности лондонских банков. Из отдельных видов подтоварно-судной операции банки развили, преимущественно, залог товаров, находящихся в странах пребывания банков, и залог коносаментов, т. е. товаров, уже находящихся в пути. Ссуды под варранты, т. е. под товары, находящиеся в СССР, почти вовсе отсутствуют в настоящее время у заграничных банков.

Точно также, слабое развитие получило складывание импортных товаров, направляемых в СССР. Это объясняется условиями закупки импортных биржевых товаров. Т. к. эти товары закупаются советскими организациями, преимущественно, в Лондоне и Гамбурге, а также в других европейских портах, и т. к. их следование в СССР занимает всего лишь 5—6 дней, то залог биржевых товаров очень быстро превращается в бланковый кредит, на что банки идут крайне неохотно. Кроме того, советские организации получают большинство биржевых товаров на условиях многомесячного кредита, и, след., залог товаров, купленных на кредитных условиях, невозможен по соображениям чисто коммерческим. В этой области возможны некоторые исключения, когда товар покупается нами за наличные и закладывается в банке с условием, что ссуда остается и на то время, когда товар уже будет находиться в СССР. В этом случае ссуда под варранты банком добровольно превращается в бланковое финансирование наших закупок, что, однако, практически почти не получило развития.

Аккредитивно-рамбурсные кредиты банков все еще весьма ограничены, причем несколько большее развитие они получили у Банка для Русской Торговли (Аркос-Банка) и у Моснарбанка в Лондоне, а в последнее время у Garantie- und Kreditbank в Берлине. Иностранные банки предпочитают предоставлять этого вида кредиты лишь в тех случаях, когда они имеют достаточное валютное или товарное обеспечение. Эта форма кредитования, как нами будет подробно изложено в след. разделе, более распространена в практике Госбанка.

Особо значительное место следует отнести учетной и неучетной операции банков. Предметом учета и перучета ими в иностранных банках могут быть след. вексельные обязательства, вытекающие из внешней торговли Советского Союза:

- 1) Векселя, трассируемые иностранными поставщиками и акцептуемые иностранными банками или фирмами.
- 2) Векселя, трассируемые иностранными фирмами и акцептуемые советскими торговыми организациями.
- 3) Векселя, трассируемые советскими

организациями и акцептуемые иностранными торговыми фирмами.

4) Векселя, трассируемые советскими организациями и акцептуемые иностранными банками.

5) Векселя с двумя советскими подписями, возникающие из расчетов между советскими организациями, как за границей, так и в Союзе.

Векселя с двумя иностранными подписями не создают никаких трудностей для банков при их переучете — в том, конечно, случае, если акцептантом является первоклассный банк или фирма. В этой форме банки помещают свои ликвидные капиталы.

Совершенно иное отношение встречают на иностранных денежных рынках векселя с двумя советскими подписями, ибо они рассматриваются, как обязательства, вытекающие из внутри-союзных расчетов и мало связанные с финансированием торговли с той или иной страной. Кроме того, этого рода обязательства внешне носят ясно выраженный финансовый характер. Поэтому иностранные банки переучитывают их, если располагают, в той или иной пропорции, депозитами Госбанка, или же, если векселя служат временным обеспечением до замены их коносаментами. В этой последней форме Equitable Trust финансирует экспорт льна советской кооперацией. Американский банк выдает ссуду Центросоюзу или Мосларбанку под векселя. Затем, по мере прибытия льна в Ригу или Ревель тратты заменяются коносаментами. Кроме того, тратты с двумя советскими подписями служат обеспечением по брокерским кредитам по экспорту и по кредитам, предоставляемым английской кооперацией советским хлебоэкспортирующим организациям через посредство Русско-Британского Хлебоэкспортного О-ва в Лондоне. Однако, все эти операции не предполагают ни учета, ни переучета советских тратт. Некоторые дружественные нам иностранные банки учитывают этого рода векселя в иностранных (английских, германских и американских) банках за счет кредитов Госбанка СССР в этих банках.

Значительное развитие этого рода операций возможно лишь в случае придания им ярко выраженного товарного характера. Это может быть достигнуто путем акцепта таких векселей против товарных документов и сопровождением их товарными документами, что является подтверждением торгового и товарного происхождения данного обязательства.

Однако, нельзя не отметить исключительных трудностей, которые развитие этой операции встретило в прошлом, и которые могут возникнуть в будущем, — трудностей, заключающихся в неполном признании иностранными банками советской подписи обеспечением платежа по векселю.

Значительно большее развитие получили переучетные операции банков в отношении вексельных обязательств, выставленных иностранными фирмами и акцептуемых советскими организациями, следовательно, вытекающих из их задолженности по импортным заказам, или же выставленных советскими организациями и акцептуемых иностранными фирмами, следовательно, вытекающих из задолженности иностранных фирм по представленным этим фирмам советскими организациями кредитам по экспорту.

Мы имеем здесь две операции. Первая заключается во внедрении советского акцепта в заграничный кредитный оборот, в облегчении иностранным фирмам, предоставляющим нам кредиты, учета наших акцептов и в регулировании ставки учета этих акцептов на европейских денежных рынках. Вторая сводится к переложению бремени финансирования покупателей экспортных товаров с наших плеч — на иностранные банки и на иностранный денежный рынок.

В настоящее время эти операции не получили еще большого развития в деятельности заграничных банков, но они имеют некоторую тенденцию к росту. С точки зрения перспектив развития банков, учетная и переучетная операции должны стать основным содержанием их работы в системе советской иностранной торговли, ибо вопрос о создании нормальных условий для учета советских акцептов тесно связан с вопросом о здоровой организации закупок импортных товаров в кредит, в частности — с вопросом об устранении переплат в цене товаров, как компенсации, необходимой поставщику на случай учета советского акцепта из спекулятивного процента. Вместе с тем, рост переучетных операций, способствуя возрастанию роли банков в заграничной кредитной работе, даст прямое и рентабельное приложение их капиталам.

В ряде стран, исключая Англию и Францию, большое значение в финансировании и банковском обслуживании внешней торговли Союза имеют финансовые аппараты торгпредств.

В Англии Торгпредство функционирует, как регулирующий аппарат, и торговых операций не производит. Банковское кредитование, включая нормальные банковские услуги, издавна производится существующими в Лондоне банками, причем Банк для Русской Торговли вырос из финансового аппарата Аркоса. Во Франции этого рода операции также сосредоточены в существующем в Париже дружественном нам банке. Торгпредство, хотя и является там центральным коммерческим аппаратом, тем не менее, всю финансово-кредитную и финансово-расчетную работу производит через посредство этого банка.

Несколько иное положение можно наблюдать в Германии, где Финансовое Управление Торгпредства пользуется всеми формами кредита в иностранных банках и само финансирует из этих иностранных кредитов советскую клиентуру. Некоторые операции, как пе-

резалог товаров, акцентно-рамбурсные кредиты и овердрафты Торгпредства в иностранных банках, достигали в некоторые периоды весьма крупных размеров. Однако, в последний год и роль Гаркребо в финансировании советско-германской торговли значительно возросла.

II. Формы иностранных кредитов во внешней торговле Союза¹⁾

1. Акцентно-рамбурсные кредиты. Под рамбурсным кредитом подразумевается открытие банком импортеру акцентного кредита, обеспеченного векселем экспортера, акцентованным первоклассным банком и сопровождаемым транспортными товарами и страховыми документами. Эта форма получила наибольшее распространение в финансировании торговли на условиях 3-х, 4-х и максимум 6-ти месячного кредита. В основе своей, она сводится к тому, что банки открывают импортеру кредит в форме акцента векселя, транссируемого на банк его поставщиком-экспортером. Акцент тратт всегда производится против товарных документов, которые на известный период могут быть заменены векселями импортера, ибо товарные документы передаются последнему для выгрузки товара. На тот период, когда акцентно-рамбурсные кредиты лишаются товарного обеспечения, они, в некоторых случаях, фактически обеспечиваются текущими счетами или ценными бумагами. Однако, эти формы обеспечения не являются общепринятыми и применяются довольно редко.

Центром акцентных кредитов является лондонский денежный рынок, и лондонские акценты наиболее распространены в международной торговле. Второе место, по своему значению, занимают акценты амстердамских банкирских домов и нью-йоркских банков.

Акцентные кредиты предоставляются лондонскими банкирскими домами, так наз., «banker's houses» или «acceptance houses», и большими депозитными банками, так наз., «Большой Патеркой» (Big Five): Midland Bank, Lloyd's Bank, National and Provincial Bank, Westminster Bank и Barclays Bank.

Большие депозитные банки стали играть все большую роль в предоставлении акцентных кредитов, не столько вытесняя банкирские дома, сколько восполняя их ослабевшие в течение войны

и послевоенной неблагоприятной конъюнктуры финансовые возможности. В 1926 г. общая сумма акцентов, предоставленных «Большой Патеркой», составила около 1,2 млрд. руб., из общей суммы лондонских акцентов, исчисляемых для этого года в 3,5 млрд. руб.

Акцентно-рамбурсные кредиты предоставляются лондонскими банками и банкирскими домами на финансирование: 1. ввоза в Великобританию сырых материалов; 2. вывоза британских фабрикатов и, гл. обр., колониальных реэкспортируемых продуктов, финансируемых на краткосрочных условиях и 3. всего международного обмена. В частности, через посредство Лондона, в форме акцентно-рамбурсных кредитов, финансируется значительная часть торговли Германии колониальными и биржевыми товарами.

Английские банки предпочитают финансировать, в форме акцентно-рамбурсных кредитов, ту торговую клиентуру, которая имеет постоянное пребывание в Великобритании и редко предоставляют такого рода кредиты непосредственно иностранным торговым домам, гл. обр., по соображениям высокого риска, связанного с этими транзакциями в течение того периода, когда обеспечением акцентно-рамбурсного кредита служат лишь векселя импортера, и банки лишаются товарного обеспечения.

По заявлению одного из руководителей крупного лондонского банкирского дома, английские банки идут на бланково-акцентное финансирование только тех фирм и банков, которые имеют твердое международное положение (banks and firms with an international standing). В отношении остальных клиентов они требуют гарантии первоклассного банка и взимают более высокую комиссию.

Поэтому иностранные торговые фирмы, в том числе торгпредства Союза в других странах, исключая Англию, могут воспользоваться лондонским акцентным кредитом, гл. обр., при содействии крупных банков в тех странах, где они доминированы.

Акцентные кредиты являются в настоящее время наиболее дешевой фор-

¹⁾ Изложение форм и методов, применяемых в финансировании внешней торговли других стран, см. в книге И. М. Шенкмана «Кредит в международной торговле», Москва, 1925 г.

мой финансирования внешней торговли. Английские большие банки, а за ними следом и частные банкирские дома снизили комиссию за свой 3-месячный акцент до $\frac{1}{8}\%$, что составляет $\frac{1}{2}\%$ годовых. На этих же условиях они предоставляют свои акцентные кредиты голландским, скандинавским, швейцарским, а в последнее время — и германским банкам, конкурируя с Нью-Йорком, пытающимся в последние годы оттеснить Лондон на мировом акцентном рынке. В 1927 году общая сумма акцентов, выданных американскими банками, составила 1 млрд. дол., и они отвлекли крупные дела от Лондона, в частности, финансирование сырьевого импорта Соединенного Королевства, что с глубоким сожалением было отмечено не только частными банкирами, но и на годичных собраниях акционеров больших лондонских банков в январе 1928 г.

Вследствие своего удобства, обеспеченности и дешевизны, — ставка по овердрафту, взимаемая английскими банками со своей первоклассной клиентуры, составляет (помимо учета) 1% годовых, — акцентные кредиты удачно вытесняют другие формы финансирования международной торговли.

Включая стоимость учета, акцентно-рамбурсные кредиты обходятся на лондонском рынке в 5%, на амстердамском — 4% до последнего повышения учетной ставки, а теперь 5%, а на нью-йоркском рынке — 4% годовых.

Из изложенного выше очевидно, что широкое использование для нужд внешней торговли Союза краткосрочных акцентно-рамбурсных кредитов возможно лишь при наличии тесных деловых отношений с лондонскими кредитными институтами. Со стороны СССР акцентно-рамбурсными кредитами пользуются в Лондоне: Госбанк, дружественные нам заграничные банки и торгпредства в следующих банках: Lloyd's Bank, Midland Bank Equitable Trust (London) и в банкирских домах: Kleinwoth and Sons, Jaffet and Co.; в этих же банках, а также у National and Provincial Bank, National City Bank (London), Glyn Mills and Co. London, Merchant Trading Bank, Hambro's & Co. через посредство след. немецких банков: Darmstädter und National Bank, Commerz und Privat Bank, Behrens Söhne, S. Bleichröder, Berliner Handelsgesellschaft.

Практически, акцентно-рамбурсные кредиты используются след. образом. Поставщик, а в некоторых случаях соворганизация, транслирует на английский банк, который акцентует его тратту, и поставщик учитывает акцент на нормальных условиях на денежном рынке. Вексель обычно сопровождается товарными документами.

Акцентный кредит открывается обычно по аккредитиву. В этом аккре-

дитиве, именуемом Commercial letter, of credit, указывается срок его действия, против каких документов производится акцент, на какую сумму и на какой срок тратты должны быть выпущены. Акцент тратт производится против коносаментов, варрантов (Wharf receipts) или против delivery orders.

Аккредитивы почти во всех случаях являются не подтвержденными и отзываемыми (inconfirmed and revocable), и, следовательно, иностранный банк сохраняет за собой право отозвать аккредитив в любое время. За подтверждение аккредитива банки взимают дополнительно $\frac{1}{4}\%$ комиссии или $\frac{1}{2}\%$ в год.

В некоторых случаях, как это уже отмечено выше, когда акцентный кредит предоставляется Госбанку СССР, на английский банк транслирует не иностранный поставщик, а советская организация, прилагая при тратте товарные документы, и банк акцентует ее тратту. Советская организация производит расчет с поставщиком платежом наличными из выручки от учета акцентов.

В Германии Торгпредство пользуется акцентным кредитом лондонских банков через посредство немецких банков. В этом случае немецкий банк открывает, по просьбе Торгпредства, акцентный кредит в каком-либо английском банке в пользу поставщика Торгпредства. Поставщик транслирует на английский банк, который акцентует тратту против товарных документов.

Предоставляя акцентный кредит, банки оставляют у себя товарные документы в виде обеспечения и посылают их в СССР для инкассирования через Госбанк, или же выдают их нашему заграничному банку под сохранную расписку.

Эта сохранная расписка (letter of lien или trust receipt) в общем мало удовлетворяет английские банки, и они считают товар, находящийся в СССР, недостаточным банковским обеспечением. Т. к. большинство биржевых товаров, которые обычно покупаются на условиях платежа акцентами английских банков, идет из ближайших европейских портов: Гамбурга, Лондона, Роттердама, в балтийские порты, и, следовательно, путь их продолжения охватывает не более 5—7 дней, то английский банк фактически вынужден немедленно передавать документы советской организации и, в результате, остается без вещного обеспечения, которое является обязательным условием предоставления рамбурсных кредитов. Следовательно, в условиях нашей торговли товар доставляется из порта закупки в порт назначения в значительно более короткий срок, и самое кредитование, с банковской точки зрения, превращается из вещного в акцентно-бланковое, когда обеспечением служат векселя покупателя, или же в подотварное, когда

обеспечением кредита являются варранты на товары, находящиеся в СССР. Последняя форма, т.е. кредиты под варранты на импортные товары, находящиеся в Союзе, почти совершенно не распространена в финансировании советской торговли. В некоторых случаях дополнительным обеспечением служит гарантия Госбанка.

Акцентные кредиты организаций за границей состоят, во-первых, из кредитов, полученных дружественными нам иностранными банками, размеры которых теоретически находятся в зависимости от величины их капиталов, текущих счетов и общего состояния баланса, и, во-вторых, из акцентных кредитов Госбанка Союза, обеспечением которых в некоторой доле служат те валютные резервы, которые Госбанк держит в иностранных банках. Фактически, акцентные кредиты и заграничных банков косвенно обеспечены их вкладами в иностранных банках, хотя формальной связи между их кредитами и авансами не имеется.

Особые условия внешней торговли СССР затрудняют, как уже отмечено выше, нормальное использование акцентно-рамбурсных кредитов и вынуждают предоставлять иностранным банкам специальное обеспечение этих кредитов, которым в некоторых случаях являются незаложенные остатки экспортных товаров, а в других — валютные резервы Госбанка и других организаций, находящихся за границей. Следует, вместе с тем, отметить, что в течение ряда лет работы с заграничными кредитными учреждениями нашим торговым организациям удалось значительно улучшить условия акцентно-рамбурсного кредита.

Общие трудности, перед которыми стоит заграничный кредит Советского Союза, не могут не влиять и на стоимость акцентного кредита, предоставляемого советским организациям. Тогда как акцентный кредит обходится английским торговым фирмам и иностранным банкам в $\frac{3}{4}\%$ годовых, наши торгпредства, смешанные о-ва и даже банки платят от $1\frac{1}{2}$ до 3% годовых. Нормализация советского кредита за границей, безусловно, приведет в первую голову к снижению стоимости акцентных кредитов.

2. Овердрафты и контокоррентные кредиты. Все формы бланкового кредитования: товарно-необеспеченные банковские аккредитивы, контокоррентные кредиты, овердрафты и т.д., что в Союзе известно, как овердрафты, дополнительно обеспеченные советскими векселями, нашли себе весьма ограниченное распространение в финансировании советской заграничной торговли.

Этими методами иностранные банки финансируют своих клиентов только в тех случаях, когда они находятся непре-

рывно в деловом с ними обмене, являются их крупными акционерами, участвуют, а часто и председательствуют в их наблюдательных советах, как, напр., Berliner Handelsgesellschaft и Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft A.-G. (A. E. G.). В области импорта это находит распространение, гл. обр., в форме контокоррентного счета, а в области экспорта — в форме предоставления постоянно возобновляющихся кредитов на какую-либо предельную сумму, исходя из среднего годового оборота с данной фирмой.

Иностранные банки предоставляют такого рода кредиты союзным организациям в очень редких случаях, когда они желают привлечь их в свою клиентуру, и когда условия денежного рынка особо благоприятствуют такого рода операциям. Эти кредиты, в отличие от общеевропейской практики, обычно предоставляются на короткие сроки и возобновляются по специальным ходатайствам.

Таковы основные формы банковского финансирования импорта и экспорта. Подтоварное кредитование мы изложим в том разделе, в котором будем касаться специально экспорта. Особо необходимо остановиться на основной форме финансирования импорта СССР — на вексельном кредите фирм-поставщиков иностранных товаров.

3. Вексельный кредит поставщиков. В этой форме от самого последнего времени производится финансирование большей части импорта Союза. Поставляя товар советской организации, иностранная фирма транслирует вексель, обычно, при погрузке товара, а, в некоторых случаях, во время изготовления товара и даже в момент заключения договора. Этот вексель акцептуется торгпредством. Если заказчиком является какой-либо хозорган, то последний акцептует вексель, который, кроме того, во многих случаях снабжается авалом торгпредства или дружественного нам заграничного банка.

Эти векселя могут оставаться в портфеле поставщиков, могут дисконтрироваться в банках и банковских домах, или быть депонированы в банках, и под них поставщики пользуются ссудами, или кредитом в форме контокоррента или овердрафта. В последнем случае кредит является бланковым, и советские аккредитивы служат дополнительным обеспечением кредита. Иногда, и не очень часто, банк, принимающий в депозит советские аккредитивы, требует от финансируемой им фирмы дополнительного обеспечения в форме ипотеки на определенную часть ее имущества или же депонирования эффектов.

Т.к. на иностранном поставщике остается ответственность по векселю, т.е. «облиго» транссанта, то он стремится сложить с себя или, по возможности, уменьшить тот специфический риск, который связан с финансированием советских за-

казов. Для этого он страхует советский акцент в специальных организациях, созданных для такого рода операций, или в цене товара, т. е. занимается само-страхованием.

Нужно, однако, отметить, что аккуратность советских организаций в отношении платежей по их обязательствам и их стремление снизить до последней степени закупочные цены, с одной стороны, стимулировали, а, с другой стороны, вынудили в некоторых случаях иностранных поставщиков значительно снизить т. н. «премию» за обbligo, т. е. за свою ответственность, как трассанта по векселю.

Опыт советско-германской торговли показывает, что эта премия за обbligo повышается в условиях малоликвидного денежного рынка, когда возникают затруднения в получении средств для финансирования каких бы то ни было дел и в особенности советских заказов.

В связи с общей нормализацией советского коммерческого кредита на европейских денежных рынках, вопрос об обbligo потеряет то острое значение, которое оно имеет в данный момент. Но с точки зрения здоровой банковской политики, которая требует, чтобы краткосрочные пассивы были вложены в ликвидные, обеспеченные и столь же краткосрочные активы, — вопрос об обbligo останется актуальным в особенности при 3—4-летнем кредитовании, когда, в условиях неустойчивой хозяйственной конъюнктуры в Европе, не только возникают опасения за обbligo советской организации, но, в такой же степени, ответственность иностранной фирмы, положение которой на несколько лет вперед крайне трудно предугадать, возбуждает серьезные опасения.

Столь же большое значение, как вопрос об обbligo, имеет вопрос об источниках финансирования долгосрочных импортных заказов советских организаций, причем вопрос об обbligo и об источниках финансирования переплетаются между собой самым тесным образом. До тех пор, пока заказы советских организаций не достигают значительных размеров и, следовательно, не играют большой роли в хозяйственной жизни страны, — их финансирование не связано с большими затруднениями. Положение значительно меняется, когда импорт достигает крупных размеров. В отношении размещения в Германии заказов вопрос об источниках их финансирования связан с особыми трудностями, вследствие малой стабильности и временами большой напряженности германского денежного рынка, его крайней зависимости от мировых денежных центров, медленного внутреннего накопления капиталов и ограниченного притока иностранных средств при непрерывном и энергичном восстановительном процессе в народном хозяйстве, связанным с острым спросом на кредит.

Не только в Германии, но и в Англии,

при размещении импортных заказов, советские организации дошли до того предела, когда финансирование их поставщиками из собственных средств и из нормальных кредитов в банках, в форме ссуд и учета, не является достаточным, и поэтому требуется изыскание дополнительных капиталов для финансирования советских закупок.

В Германии эта проблема в некоторой степени финансово-технически разрешена: во-первых, организацией специальных обществ для финансирования советских дел, во-вторых, широким развитием пролонгационной операции и, в третьих, созданием особых правительственных гарантийных схем и банковских консорциумов¹⁾.

1. Заинтересованные промышленники организуют специальное общество, которое учитывает 3-месячные аккенты советских организаций, обычно пролонгируемые до 5—15 месяцев, и пересчитывает их в банках, состоящих членами этого о-ва или чаще всего его финансирующих, или принимая долгосрочные советские аккенты в свое дело и предоставляют фирмам право трассировать на себя на соответствующую сумму 3-месячные тратты. Эти тратты с акцептом о-ва учитываются фирмой в одном из тех банков, которые финансируют о-во. При такой трансакции стоимость кредита увеличивается на стоимость содержания этого о-ва, на несколько дополнительных гербовых сборов и на специальную провизию банку, берущему на себя учет. Такая форма финансирования закупок советских организаций получила наибольшее распространение в Германии, причем эти специальные о-ва являлись, в некоторых случаях, не только аппаратом для конверсии долгосрочных советских аккентов в краткосрочные векселя, но, в некоторых случаях, страховали риск поставщиков и даже участвовали в самой операции в форме т. н. *a meta Geschäft*. Помимо этого, иностранные фирмы организуют и такого рода специальные о-ва, которые от их имени совершают операции с советскими организациями. В этом случае фирмы не выставляют на советские организации векселей и свое обbligo переносит на эти о-ва. На рынок поступают векселя с подписями торгпредства и этих специальных о-в.

2. Пролонгационные операции производятся на основе соглашения между поставщиками и торгпредствами, с

1) В Англии, накануне разрыва отношений с СССР, в середине 1927 г. была специально оформлена специальная банковская схема, по которой Midland Bank предлагал предоставлять советским организациям кредит в размере 10 млн. ф. ст. в форме учета тратт поставщиков, акцептуемых Арбюсом и другими организациями и на особых условиях пролонгируемых до конечного срока кредита, т. е. на 3—4 года в среднем.

одной стороны, и поставщиками и банками, с другой, о принятии ими к учету пролонгационных векселей в течение всего периода финансирования поставщиком советского заказа. Эта операция кроет в себе опасность, что в период напряженной хозяйственной конъюнктуры фирма откажется пролонгировать вексель и тем вынудит советские организации оплачивать векселя значительно ранее истечения срока предоставленного им кредита. Однако, следует отметить, что в практике советских учреждений в Германии и, в особенности, в Англии такие случаи вынужденной досрочной оплаты векселей составили весьма незначительную сумму, ибо пролонгационные операции применяются лишь при финансировании советских заказов крупными промышленными фирмами.

Пролонгационная операция обходится фирмам весьма дорого, вследствие высокой комиссии, взимаемой банками, учитывающими этого рода векселя, и возрастания стоимости гербового сбора.

3. Правительственные гарантийные кредитные схемы ставит своей целью страховать известную долю облиго советских заказчиков.

Для финансирования самой правительственной гарантии создаются банковские консорциумы, которые свои кредиты предоставляют через специально организованные о-ва чисто финансового типа. Задача этих о-в заключается в создании условий для конверсии долгосрочных советских акцентов, вытекающих из многолетних кредитов, в краткосрочные векселя, лишенные русской подписи, и, следовательно, более доступными для учета на европейском или американском рынке. Иначе говоря, задача о-ва сводится к созданию для банковских консорциумов подходящего вексельного материала для учета.

Технически эти операции находят себе выражение в депонировании поставщиком долгосрочных советских акцентов в специально созданном заинтересованными банковскими консорциумами обществе, которое, в свою очередь, депонирует эти акценты в каком-либо нейтральном банке. Под эти депонированные акценты поставщики транслируют краткосрочные 3-месячные векселя, и эти векселя учитываются банками, входящими в банковские консорциумы, финансирующие операции общества. Т. о., на денежном рынке, вместо долгосрочных советских акцентов, поступают краткосрочные тратты с двумя иностранными подписями, из которых одна принадлежит поставщику, а другая специально созданному финансовому институту, в котором принимают участие и фирмы, и банки.

Банки финансируют таким путем не только те сделки, которые имеют гарантию правительства, но и ту часть сделок, в

отношении которой весь риск остается на поставщика. В последнем случае они часто требуют от клиентов предоставления дополнительной гарантии, которой может служить ипотека на имущество, пакеты ценных бумаг, гарантия какого-либо третьего банка и т. д.

Так как кредитные операции такого рода представляют большой интерес, то мы более детально остановимся на характеристике наиболее крупных кредитных сделок, имеющих место в советско-германской торговле в течение последних 3-х лет.

Еще до 1925 г. германские промышленники стали создавать специальные объединения, которые финансировали русские заказы, страховали «облиго» поставщиков, разлагая его на все объединение и регулировали цены советских заказов. Однако, они действовали без прямой связи с существующим в Германии Торгпредством, как бы за спиной германских фирм.

Первое движение в сторону совместного с Торгпредством и с его согласия создания специальных о-в для финансирования русских дел возникло среди крупнейших промышленных предприятий Германии (A. E. G., Otto Wolff, Friedr. Krupp, Siemens-Schuckert и т. д.) в начале 1924 г., которое впоследствии привело к созданию *Ausfuhrvereinigung Ost*. В начале 1925 г. велась такого же рода переговоры с баденскими банками и промышленниками, с *Sächsische Staatsbank*, а также с *Bayerische Notenbank*, *Bayerische Staatsbank*, *Bayerische Hypotheken und Wechselbank* при участии Министерства Народного Хозяйства Баварии о финансировании советских заказов в Баварии и Саксонии. Осуществление получила баденская схема, вылившаяся в создание специального о-ва — *Deutsche Industrie-Vereinigung für den Osten G. m. b. H. «Divo»*, предоставившего, на основе особого соглашения, кредит Торгпредству в Берлине.

Инициатива этого кредитного соглашения принадлежала баденским политическим и промышленным кругам и являлась результатом стремления отдельных германских государств взять дело финансирования торговли с СССР в свои руки и преодолеть инертизм больших берлинских банков и их отрицательное отношение к русским делам. Именно этим и объясняется, что, наряду с Баденом, большой интерес к финансированию русских заказов проявили Саксония и Бавария. Между этими государствами велась даже переговоры о создании для этой цели специального банка, который должен был объединить распыленные средства эмигрантских и коммерческих банков отдельных государств.

Возникновение первой организации этого типа в Бадене объясняется особым характером промышленности этого гер-

манского государства, состоящей в большинстве из среднего типа предприятий, наиболее чувствительно ощутивших тяжесть финансирования советских заказов.

Баденская группа, предоставившая кредит Торгпредству на 16 млн. руб., состояла из: а) Deutsche Industrie-Vereinigung für den Osten «Divos», б) Süddeutsche Disconto Gesellschaft A.-G. и в) Badische Bank.

Отличительная особенность кредита «Divos» заключается в том, что он предполагал участие этого Об'единения в самой коммерческой операции. Об'единение должно было явиться посредником между баденскими промышленными фирмами, являющимися его членами, и Торгпредством. Поэтому, торговые предложения (офферты) Торгпредство должно было получать не непосредственно от фирм, а от «Divos», и операции должны были происходить под фирмой последнего. Если же фирмы вступали в непосредственные сношения с Торгпредством, то, при желании использовать кредит Об'единения, они должны были предварительно представлять свои предложения на его рассмотрение. Об'единение должно было участвовать в прибылях своих членов от русских заказов и финансировать их на основе т. н. à meta Geschäft.

Технически кредит проводился след. образом. Фирма должна была выставить 3-месячный вексель на Торгпредство в марках, долларах или фунтах, и последний, с акцептом Торгпредства, учитывался Об'единением, причем фирма получала 100% фактурной суммы, за вычетом входящейся на Об'единение доли прибыли. Векселя затем предполагалось пролонгировать от двух до четырех раз, что должно было удлинить кредит от 9 до 15 месяцев. Об'единение сохранило за собой право переучета этих векселей в банках, но несло перед фирмой обязательство не ущемлять этим ее кредита в соответствующем банке. Последним сроком действия кредита было признано 1 мая 1927 г.

Этот кредит почти совершенно не был использован, вследствие наличия, т. н. à meta Geschäft и малой его для нас выгоды.

Еще раньше, в начале 1924 г., возник интерес и у ряда промышленных фирм к более активному участию в русских делах. Инициатива принадлежала промышленным фирмам: Hugo Stinnes, Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft (A. E. G.), Bergmann Elektrizitäts-Werke A. G., Chemische Fabrik auf Aktien, Deutsche Werke, Friedrich Krupp, Siemens-Schuckertwerke A. G., Otto Wolff и т. д., а также трем банкам: Deutsche Bank, Dresdner Bank и банкирскому дому Mendelssohn und Co., которые гарантировали себе, хотя и не использовали его, редиссонтный кредит в Reichsbank. Перечисленные промышлен-

ные фирмы создали весной 1925 г. специальное о-во Ausfuhrvereinigung Ost G. m. b. H., которое предоставило фирмам, изготавливающим товары по заказам Торгпредства, кредит, в размере 20 млн. марок. Ausfuhrvereinigung Ost G. m. b. H. являлось о-вом с ограниченной ответственностью, и число его членов, составлявшее в начале 15, было впоследствии расширено до 45, из которых фактически воспользовались кредитом 33 фирмы. Кредит предоставлялся в форме депонирования О-вом векселей его членов, акцептованных Торгпредством, на 10 млн. мар. на сроки до 9 месяцев и на 10 млн. мар. на сроки до 15 м-цев, причем последним сроком действия кредита являлось 30 сентября 1927 г. Под эти, депонируемые у О-ва и им, в свою очередь, депонированные в Reichsbank русские акцепты, которые в начале выписывались на 3 месяца и пролонгировались до конечного срока действия кредита, а впоследствии прямо выставлялись фирмой на конечные сроки, фирмы — члены Ausfuhrvereinigung Ost — трассируют на свое общество 3-месячные векселя, которые акцептуются Ausfuhrvereinigung Ost и учитываются в Deutsche Bank, Dresdner Bank или у Mendelssohn und Co. Эти банки в равных долях финансировали операции Ausfuhrvereinigung Ost.

По сравнению с баденским кредитом, последняя операция имела след. преимущества: а) Ausfuhrvereinigung Ost G. m. b. H. являлось исключительно финансовым предприятием, не участвовало в коммерческой стороне операции и не участвовало в прибылях фирм и ставило своей основной задачей конверсию долгосрочных советских акцептов в краткосрочные, доступные для нормального банковского учета обязательства, и б) Торгпредство вело все торговые переговоры непосредственно с фирмами.

Осенью того же 1925 г. имела место крупная акция Deutsche Bank по финансированию заказов Торгпредства, выдаваемых на условиях краткосрочного кредита. В отличие от первых двух, эта операция имела особое значение не столько по длительности кредита, сколько по его размерам, ибо предусматривалось финансирование заказов Торгпредства до 100 млн. мар. Этот кредит был предоставлен Гос. банку СССР, совместно Deutsche Bank и Reichskreditgesellschaft A.-G., на общую сумму в 75 млн. мар., на предмет оплаты 75% закупок Торгпредства и кооперанов, причем остальные 25% должны были явиться предметом полюбовного соглашения германских фирм и заказчиков, что давало возможность довести общую сумму закупок до 100 млн. мар.

Технически операция протекала след. образом. Немецкие банки платили фирмам, по приказу Госбанка, при пред'явлении копии фактур или договоров с

Торгпредством, 50% фактурной суммы или суммы, указанной в договоре. Остальные 25% немецкие банки уплачивали *Garantie- und Kreditbank für den Osten A. G.* (Гаркребо) против депонирования им, в качестве дополнительного обеспечения, векселей, выставленных германскими фирмами на Торгпредство или хозорганы и учтенных этими фирмами в Гаркребо. Кредит предоставлялся под товары биржевого характера, готовые металлургические и химические товары и т. п. Погашение кредита должно было происходить равными долями вместе с наросшими процентами и другими расходами 29 января и 29 февраля 1926 г. Помимо 8½%, банки получали комиссию в ¼% с действительно использованной суммы кредита, что, при краткосрочности кредита, значительно его удорожало.

Т. о., немецкие банки предоставляли Госбанку двойного рода кредиты: а) непокрытый бланковый кредит, в размере 50% стоимости заказа и б) бланковый кредит, обеспеченный векселями, в размере 25%, носивший некоторые формы редисконтного кредита. *Deutsche Bank* и *Reichskreditgesellschaft* уполномочили налицами против фактур 36,0 мил. мар. и на 8,7 мил. мар. учли акцептов германских поставщиков. На 21,4 мил. мар. кредит было предоставлено непосредственно германскими фирмами.

Кредит *Deutsche Bank* являлся, во-первых, весьма краткосрочным и, во-вторых, при его краткосрочности, был связан жесткими сроками погашения. Эта кредитная схема, долженствовавшая явиться источником и финансовым базисом уже имеющихся к выдаче германским фирмам заказов, не располагала к моменту заключения соглашения с немцами не только портфелем готовых к выдаче заказов, но даже не было и лицензий. Т. к. поступление лицензий из Москвы, переговоры с фирмами, а затем самое выполнение фирмой выданных им заказов не могли не занять много времени, то предусмотренные в договоре твердые и жесткие сроки погашения свели кредит и формально краткосрочный (4½ мес.) до 2,3 мес. По этой же причине кредит, при наличии единовременной провизии банкам в ¼%, вздорожал с 8½—9% годовых до 13,25% и ограничил его использование лишь 66% возможных в более благоприятных условиях размеров.

Кредит *Deutsche Bank* нужно расценивать не столько по его реальному значению для нашей торговли, сколько с точки зрения первой попытки двух крупнейших германских банков, из которых один является полугосударственным, вложить весьма крупные капиталы в русские дела.

«300-миллионный германский кредит». Все три акции, вместе взятые, подготовили

политические, экономические и технические-финансовые условия для проведения в начале 1926 г. такой крупной финансовой операции, как государственная гарантия (*Reichsgarantie*) в отношении закупок Торгпредства и хозорганов на 300 мил. мар. В феврале 1926 г. Бюджетная Комиссия Рейхстага приняла решение гарантировать 60% риска германских фирм, выполняющих заказы советских организаций, в пределах 300 мил. мар. Из этого риска 35% несет Имперское Правительство, 25% правительства отдельных государств, на территории которых выполняется русский заказ, и, наконец, 40% риска несет сам поставщик. 35% гарантии приходится на сделки с двухлетним кредитом и 65% на сделки с четырехлетним сроком кредита. Для выдачи гарантий был создан специальный Межведомственный Комитет (*Interministerieller Ausschuss*), рабочим аппаратом которого являлся *Garantieabteilung der Deutschen Revisions- und Treuhand A.-G.* Этим в значительной степени решалась проблема гарантии риска поставщика, как транссанта по возникающим из финансирования советских заказов долгосрочным векселям.

Техническая операция выдачи гарантии проходила довольно сложно и в основном сводилась к следующему.

По заключении договора с Торгпредством, германская фирма обращается за правительственной гарантией в Межведомственный Комитет, причем фирма имеет право и до заключения сделки обратиться в Межведомственный Комитет с запросом, может ли она надеяться на получение такого рода гарантии. Комитет более всего интересуется вопросом о происхождении товара, ибо, по закону, гарантия может быть предоставлена под товары исключительно германского производства.

Гарантия Межведомственного Комитета выдается в виде надписи, присоединяемой в форме *alonge* к векселю, выставленному фирмой-поставщиком и акцептованному Торгпредством или хозорганом. В последнем случае обязательен авал Торгпредства или Госбанка СССР. Каждый индивидуальный вексель может быть гарантирован Комитетом до 100% вексельной суммы с тем, однако, чтобы гарантия по всей операции данной фирмы оставалась в пределах предусмотренных законом 60%. Поэтому отдельные векселя гарантируются и ниже 60% и выше до 100%. Практически фирмы в процессе операции стали в интересах удобства выставлять векселя отдельно на ту сумму, в отношении которой они желают получить гарантию Межведомственного Комитета и учесть через «*l'ago*», и отдельно на ту сумму, которую они желают сохранить в портфеле или учесть иными путями.

Самый закон и правительственная инструкция не предусматривали условий и форм финансирования правительственной гарантии, что было предоставлено усмотрению фирм и банков. Однако, правительство, в лице Reichswirtschaftsministerium, приняло активное участие в переговорах с германскими кредитными учреждениями о финансировании этого дела. В результате было создано два консорциума. Первый по времени своего возникновения возглавляется Deutsche Bank и состоял из 27 кредитных институтов. Он предоставил для финансирования этой гарантии 180 мил. мар. Второй, состоявший из группы голландских банков и возглавляемый Deutsche Bank и Darmstädter- und Nationalbank, предоставил 30 мил. голл. гульденов.

Для финансирования правительственной гарантии из средств, предоставленных обоими банковскими консорциумами, было создано специальное акц. о-во Industriefinanzierungs-A.-G. Ost («Ifago»), на которое было возложено техническое осуществление всей операции по финансированию немецких поставщиков за счет средств банковского консорциума.

Фирма, располагающая гарантией Interministeriellen Ausschuß, обращается непосредственно или через свой банк в Industriefinanzierungs-A.-G. Ost («Ifago»), прилагая при своем ходатайстве копию договора, заключенного с Торгпредством, свои балансы, данные о размерах своих оборотов и прибыли. О-во посылает ходатайство фирмы со всеми приложенными материалами на заключение тому члену банковского консорциума, с которым фирма находится в деловых отношениях. Если ходатайство фирмы признано подлежащим удовлетворению, то она приступает к техническому оформлению кредита. Одновременно она дает обязательство ставить О-во в известность о всех заказах, которые она может в будущем принять от русских организаций.

Технически кредит предоставляется следующим образом. Немецкая фирма трассирует на Торгпредство в установленные договором о поставке сроки векселя в долларах. Эти векселя, выставленные своему приказу, оплаченные гербовым сбором и индоссированные на О-во, передаются в депо банковскому консорциуму, который, по наступлению срока платежа, инкассирует эти векселя и вырученную сумму обращает на погашение задолженности фирм по производимой консорциумом следующей учетной операции.

Т. к. долгосрочные советские аккредитивы не могут быть учтены на нормальных условиях, то О-во, принимая в депо аккредитивы Торгпредства, предоставляет право германским фирмам трассировать на себя 8-месячные тратты в марках, в пределах суммы долларовой аккредитива, и аккредитует

эти тратты, снабженные бланковым зипро и оплаченные фирмой гербовым сбором, в установленном порядке. Эти векселя аккредитуются О-вом и учитываются одним из членов банковского консорциума.

Стоимость кредита складывается из ставки Рейхсбанка, увеличенной на 1%, специальной банковской провизии в 1,9%, посреднической провизии О-ва, именуемой Umsatzgebühr, в $\frac{1}{4}$ pro mille за трехмесячный вексель, что составляет 2 pro mille в год. Кроме того, фирма уплачивает банковскому консорциуму $1\frac{1}{4}$ % в год провизии за открытие кредита, т. н. Bereitstellungsprovision, 2 pro mille со всего оборота Garantieabteilung за предоставление гарантии Interministeriellen Ausschuß, и отдельно следует отметить дополнительные расходы по кредиту, возникающие в связи с пролонгационной операцией. Т. к. фирма трассирует на О-во 3-месячные пролонгируемые аккредитивы, то возникает дополнительный гербовый сбор в 4 pro mille в год, т. е. прибл. в $\frac{1}{2}$ % годовых.

Торгпредство несет расходы по основному учету, оплачивает провизию банковского консорциума и оплачивает гербовый сбор по векселям, выписанным в долларах и голл. гульденах на конечные сроки кредита. Германская фирма несет расходы по т. н. Bereitstellungsprovision, до того момента, когда она может использовать открытый ей О-вом кредит депонированием аккредитивов Торгпредства и трассированием своих собственных векселей, платит комиссию Garantieabteilung и оплачивает дополнительные гербовые сборы, возникающие по пролонгационной операции.

Общая стоимость кредита Торгпредству обходится на 2,9% выше ставки Рейхсбанка и, по условиям соглашения с банковскими консорциумами, ни в коем случае не должна превысить 12,9% годовых, какой бы высоты ни достигла ставка Рейхсбанка.

Проценты уплачиваются Торгпредством, в зависимости от условий договора в процессе изготовления товара или с момента отгрузки товара поквартально.

Гарантия германского правительства была использована в размере 146,8 мил. рублей.

Условия, на которых банковский консорциум производит это финансирование, нужно признать, с финансово-технической точки зрения, весьма эластичными. Однако, экономический анализ условий кредита обнаруживает, что некоторые из них являются несколько обременительными для русского хозяйства. Эти условия предусматривают сроки окончательного погашения кредита, приуроченные, вне какой-бы то ни было зависимости от времени выдачи заказа и сроков поставки товаров, на март 1929 г. и декабрь 1929 г. для двухлетнего кредита и март-декабрь 1930 г. и март 1931 г. для четырехлет-

него. Это, с одной стороны, побудило закупочные организации торопиться с размещением заказов и отрицательно отразилось на коммерческой и технической стороне операций, а, с другой стороны, длительность кредитов, в связи с поздними поставками товаров и необходимостью в установленные сроки произвести платежи, значительно сократилась. Фактическая длительность всего кредита составила, по нашим подсчетам, 26 месяцев и, следов., сократилась, по крайней мере, на один год по сравнению с формальными условиями гарантийной правительственной схемы. Точно также не малым препятствием для наиболее всестороннего использования кредита является ограничение банковских консорциумом размеров учета только 60% вексельных обязательств, выданных по этому кредиту, т. е. теми их векселями, которые имеют правительственную гарантию, что ставит в мало-благоприятные условия в отношении учета остальную не гаран-

тированную часть обязательств.

Опыт использования 300-кнл. кредита показывает, что эффективное использование такого рода кредитов обуславливается: во-первых, высотой правительственной гарантии и связанными с нею размерами гарантированного банковскими консорциумами учета обязательств, вытекающих из этого кредита; во-вторых, установлением таких форм погашения кредита, при которых фиксированный срок кредита должен исчисляться от момента полной или, в некоторых случаях, частичной поставки товара и отказом от генеральных сроков погашения всего кредита в целом. В общем и целом, такие формы финансирования, как правит. гарантии и создание банковских консорциумов, при многих их недостатках, в некоторой степени разрешают проблему финансирования долгосрочных советских закупок до того момента, пока для СССР не откроется мировой рынок капиталов.

III. Финансирование экспорта

1. Общая характеристика форм и методов. Финансирование экспортных операций Советского Союза с момента заготовки товара до его реализации на международном рынке происходит в трех главных формах: аванса на заготовку, подтоварного аккредитива и залога товара, находящегося в СССР или за границей. Это финансирование производится рядом организаций: покупателями экспортных товаров, брокерскими фирмами, иностранными банками, дружественными заграничными банками, торгпредствами и смешанными о-вами, доминируемыми заграницей, и союзными банками.

Не все экспортные товары финансируются во всех этих формах и упомянутыми учреждениями. Некоторые из них финансируются от начала заготовки до конца реализации только в одной форме и одним определенным кредитным учреждением или комиссионным предприятием. Некоторые же проходят все стадии финансирования, производимого последовательно рядом организаций.

Хлебный, пушной, льняной, яичный, масляный экспорт, а также экспорт битой птицы, бэкона, промышленных изделий, фруктов и тряпья проходит все стадии финансирования. Исключительно в форме подтоварного аккредитива и путем залога товаров финансируется экспорт табака, пеньки, шерсти и ковров. Экспорт платины, нефтепродуктов, сантонина, щетины, пуха-пера и меда обслуживается преимущественно в форме залога товаров в иностранных банках. Наконец, только в форме авансов на заготовку и ссуд под готовый к отгрузке товар, следов., под warrants и коносаменты, финансируется лесной экспорт. Конечно, в большинстве случаев все три стадии переплетаются

между собой, переходят одна в другую и заменяют друг друга.

Авансы на заготовку экспортных товаров выдают иностранные покупатели экспортных товаров, комиссионные и брокерские фирмы, иностранные банки, заграничные банки, смешанные о-ва и союзные банки.

Наибольшее распространение выдача авансов иностранными покупателями союзным экспортерам получила в области пушного экспорта. Брокерские фирмы финансируют выдачей авансов преимущественно заготовку леса, пушным, масла и яиц. Выдаваемые брокерскими фирмами авансы обусловлены в некоторых случаях представлением союзными экспортерами гарантий Госбанка, Банка для Русской Торговли в Лондоне или доминируемых заграницей смешанных о-в с участием советского капитала.

Точно также весьма крупное значение в финансировании экспорта Советского Союза имеют авансы, выдаваемые английскими банками, и отчасти немецкими, на заготовку экспортных товаров, причем, хотя этого рода кредиты немецких банков не имеют прямого целевого назначения, но при выдаче их предполагается, что они найдут применение в финансировании экспортных заготовок. Самые авансы предоставляются либо в форме платежей наличными, либо акцептами финансирующих банков трастируемых на них советскими экспортерами векселей. В этом виде Банк О-ва Оптовых Закупок в Лондоне финансирует наш хлебный экспорт. Этот банк выдает авансы Русско-Британскому Хлебному О-ву (смешанному) в Лондоне в определенной пропорции к годовому хлебному обороту. Аванс обеспечивается векселями

союзных организаций. К этой форме примыкает выдача английскими банками авансов под наличный товар, находящийся в Союзе и принятый на месте представителем Банка. Но этот аванс обеспечивается товаром, а в некоторых случаях дополнительной гарантией Госбанка СССР и той брокерской фирмы, которая берет на себя реализацию товара на иностранных рынках.

Когда аванс, выданный иностранными банками или фирмами, не имеет товарного обеспечения, то иностранные кредиторы союзных организаций прибегают к страхованию некоторой доли в страховых о-вах или на кредитной бирже. Такого рода страхование мало распространено в Англии, где брокерские фирмы обладают крупными капиталами и обычно предпочитают нести риск самостоятельно; но в Германии, где брокерское дело мало развито, а банки не рассматривают векселя союзных организаций, как достаточное обеспечение, они страхуют эти векселя в специальных страховых о-вах, что удорожает стоимость финансирования. В некоторых случаях банки, идущие на авансовое финансирование советского экспорта, обуславливают предоставление кредита внесением союзной организацией валютного депозита, в среднем от 20 до 30% к сумме аванса. Такие формы обеспечения кредита практиковались в области лесного, льняного и отчасти в области экспорта бавона. Лишь по мере укрепления положения союзных экспортных организаций на иностранных товарных и денежных рынках, обеспечение депозитом не выдвигается уже иностранным контрагентом, как обязательное условие предоставления им кредита.

Надлежит отметить, что весьма малое распространение в советском экспорте находят такие формы финансирования гывоза, как открытие иностранным экспортерам конткоррента или овердрафта в определенном проценте к ежегодному обороту и вне зависимости от количества товаров, имеющихся на складе, а исходя исключительно из ежегодно повторяющегося оборота и из общей суммы товаров и товарных документов, которые ежегодно проходят через руки данной фирмы или банков. Лишь в результате длительной работы с иностранными фирмами и банками, можно будет достигнуть распространения ими на советский экспорт тех форм и методов, которые они применяют в торговле с другими странами.

Довольно крупное место в некоторых отраслях экспорта имеет авансовое финансирование заготовок дружественными нам иностранными банками, функционирующими почти во всех крупнейших зарубежных центрах. Авансы выдаются этими банками экспортирующей организации в форме аккенса ее тратты под обеспечение ее соло-векселями.

Наконец, в лесном и хлебном экспорте имеют большое значение авансы под товар, находящийся в СССР, выдаваемые домицилированными за границей смешанными о-вами, с участием русского капитала и, отчасти, торгпредствами.

2. Роль брокеров в финансировании экспорта. Как уже отмечено было выше, наибольшее значение в области финансирования заготовок, в форме авансов, имеют иностранные брокерские фирмы. Значительный удельный вес кредита брокеров заставляет нас остановиться более детально на его характеристике.

Наибольшее распространение организации брокеров, как посредников в торговле и участников в финансировании этой торговли, получила в Великобритании. Английские брокеры обладают весьма крупными собственными капиталами и пользуются значительным и относительно дешевым кредитом в английских банках. В Англии брокеры выступают посредниками в области финансирования даже тогда, когда оно производится крупными банками, ибо английские банки предпочитают предоставлять кредит через посредство брокеров, имеющих определенный круг клиентов и хорошо знающих товарный рынок. Это вполне соответствует установившимся в английском банковском деле традициям и обычаям. Следует отметить, что не только в авансовом, являющемся в общем бланковым, финансировании брокера занимают весьма значительное место, но даже при предоставлении подготовных ссуд английские банки предпочитают проводить операции через посредство брокеров. Эти операции, однако, находят меньшее распространение.

В отличие от английских брокеров, немецкие не обладают столь крупными капиталами, чтобы проводить операции на свой страх и риск и за свой собственный счет. Поэтому они во всех случаях вынуждены обращаться к помощи банков, а в некоторых случаях и банковских консорциумов, которые стремятся обеспечить предоставленный им кредит либо получением определенной партии товара в Советском Союзе, либо же страхованием полученных ими векселей союзных экспортных организаций в страховых о-вах. В этом случае немецкий брокер уделает часть своей комиссии финансирующему банку или страховой организации.

Финансирование экспорта пушнины. Наиболее распространены брокерские кредиты в пушном экспорте СССР, Союзные экспортеры, гл. обр., Госторги, заключают специальные договоры с иностранными брокерами. Основные условия этих договоров в пушном деле сводятся к следующему:

1. Союзные организации обязуются доставить иностранным брокерам определенное количество товара для комиссионной продажи. В договорах чаще всего предусматриваются детальные сроки доставки товара, но весьма часто устанавливается лишь общий срок, в течение которого товар должен быть доставлен брокеру, и этот срок в среднем колеблется от 9 мес. до 1½ лет. В некоторых случаях реализация производится совместно брокером и советским экспортером. В этом случае фирма получает определенную комиссию, как делькредере, но прибыль от реализации делится согласно условиям, предусмотренным в договоре.

2. Брокер выдает союзной организации в момент подписания договора или в течение ближайших 2—3 месяцев аванс, прибл. в размере 33⅓% к сумме подлежащего поставке товара. Аванс обеспечивается соло-векселями, платежом в Лондоне или в Лейпциге, выставленными сроком либо на сроки доставки товара, либо на конечный срок сделки. Аванс погашается в некоторых случаях одним платежом при окончательном расчете, а в других случаях непрерывными зачетами при расчетах по отдельным партиям поставляемого товара. В некоторых договорах, заключаемых с немецкими брокерами, аванс вносится в отдельные сроки, находящиеся в известном соотношении со сроками поставки товара, но не совпадающие с ними, и обеспечивается гарантийными соло-векселями союзного экспортера, не подлежащими, по общему согласию, учету. Эти векселя выписываются на сроки, близкие к срокам поставок товаров, и возвращаются союзному экспортеру по мере сдачи соответствующих партий пушнины. Помимо этого аванса, вносимого в отдельные сроки, немецкие брокера предоставляют некоторую сумму, от 15 до 20% к сумме операций, погашаемую при окончательном расчете.

3. Дополнительная ссуда выдается брокером по прибытии товаров в условленный заграничный порт в таком размере, что общие размеры финансирования, за вычетом части ранее выданного аванса, достигают от 85 до 95% суммы поставленного товара. Ссуда выдается либо под коносамента, либо по прибытии товара на склад за границей. В тех случаях, когда союзные организации желают получить ссуду до прибытия товара за границу, брокерская фирма открывает на советского экспортера в Москве подтоварный аккредитив, согласно которому 85% приблизительно оценки товара уплачивается советскому экспортеру против предъявления ж.-д. дубликатов и фактур агенту брокерской фирмы в Москве или Риге, а, в случае отсутствия агента, против телеграфных уведомлений союзного экспортера о готовности товара к отправке.

Не во всех случаях погашение аванса и ссуды под товар связано между собой во времени. Погашение аванса производится в особую предусмотренные договором сроки, а выдача ссуды под товары производится совершенно независимо.

Если реализация пушнины производится за общий счет союзного экспортера и брокерской фирмы, то последняя выдает союзному экспортеру, помимо аванса, ссуду в размере до 85% стоимости пушнины против предъявления агенту фирмы в Москве спецификаций, причем по каждой спецификации товар должен быть предъявлен брокеру для качественной приемки и после приемки распределяется между контрагентами в равных долях. В отношении той части пушнины, реализация которой должна быть произведена союзной организацией, последняя выдает брокерской фирме, в обеспечение полученной ею ссуды, в размере 85% стоимости товара, свои соло-векселя, сроком до 6 мес., возвращаемые советской организации по мере реализации отдельных партий товара.

4. Стоимость кредита складывается обычно из: 1) %, уплачиваемых по авансу, что превышает обычно на 1—2% ставку Английского Банка или Рейхсбанка соответственно; 2) определенной комиссии в делькредере с суммы аванса и 3) % за ссуду, выдаваемую под товар, также превышающих, в среднем, существующую ломбардную ставку на 1%. В некоторых случаях в договоре точно фиксируется определенный процент по авансовому кредиту и определенный процент по ссуде. Нужно, однако, отметить, что стоимость кредита весьма значительно варьирует в зависимости от специфических условий каждой сделки, причем фактические размеры стоимости кредита скрываются в комиссионном вознаграждении, отличающемся весьма большим разнообразием.

Представляя такого рода кредиты, брокерская фирма выговаривает себе залоговое право на меха, как обеспечение кредита.

Особое значение вопрос о переложении кредитования приобретает при продаже нашего экспорта в кредит иностранным покупателям. В тех случаях, когда брокерская фирма реализует товар самостоятельно, она обязана в течение двух недель со дня совершения продажи в кредит произвести наличный расчет с союзной экспортирующей организацией. Точно также при совместной реализации товара в отношении той части, которая продана в кредит фирмой, расчет с союзной организацией производится в течение двух недель со дня совершения сделки. При продаже же союзной организацией своей части товара в кредит, брокерская фирма соглашается принимать аккенты фирмы-покупательницы в покрытие данной продажи, и сумма этих

векселей в той части, которая при-
читается Госторгу, оплачивается брокер-
ской фирмой также наличными в течение
двух недель со дня продажи товара.

Финансирование экспорта масла про-
изводится обычно брокерами выдачей
аванса в определенном размере, колеблю-
щемся около 20% стоимости партии.
Аванс выдается частью при подписании
договора, а частью при погрузке отдель-
ных партий товара. Финансирование
обычно обуславливается передачей бро-
керской фирме определенного количества
товара на реализацию на комисионных
началах.

Кроме выдачи аванса, брокерские
фирмы открывают аккредитивы, в раз-
мере 85% стоимости товара, оцениваемого
по средним лондонским ценам, против
ж.-д. дубликатов, удерживая при этом
выданные ранее авансы.

Т. о., авансовый кредит брокерских
фирм обеспечивается векселями союзных
экспортеров и является, след., бланковым
непокрытым кредитом на заготовку, а
кредит, открываемый по аккредитиву,
является по существу формой подтовар-
ного кредитования брокерской фирмой
экспорта масла.

За предоставление кредита брокерские
фирмы взимают по авансам и аккреди-
тивному кредиту ставку, колеблющуюся
весьма значительно в различных догово-
рах. Кроме того, они всегда получают
за реализацию товара специальную ко-
миссию, и еще дополнительно за дель-
кредере. Комиссия в отношении масла,
так и в отношении пушнины обычно
превышает средние размеры возна-
граждения, взимаемого посредническими
фирмами за реализацию товара, ибо
в форме комиссии брокерские фирмы
фактически взимают специальный до-
бавочный процент за финансирование,
колеблющийся от 1% до 2%. Размер
ставки, взимаемой брокерскими фирмами
за предоставляемые ими авансы и под-
товарные ссуды, колеблется весьма за-
начительно и достигает до 7—8% годовых.
Т. к. комиссия взимается с оборота, то
это значительно удорожает общую сто-
имость кредита.

Финансирование экспорта яиц про-
изводится по заключаемым с иностран-
ными фирмами договорам. По этим до-
говорам брокерская фирма выдает аванс
при заключении договора, причем этот
аванс иногда получает характер не пла-
тежа наличными, а акцепта тратты со-
юзного экспортера, которую последний
учитывает в советских банках заграни-
цей, а эти банки их снова перечисляют
в иностранных банках. Эта форма при-
обрела особо широкое распространение при
финансировании экспорта кооперации.
В других же случаях аванс выдается на-

личными и обеспечивается траттами со-
юзных экспортеров, которые в некоторых
случаях гарантируются советскими бан-
ками заграницей.

Как отмечено было выше, обеспече-
нием авансового кредита брокерской фир-
мы служат тратты союзных организаций,
сопровождаемые специальной гарантией
наших банков, находящихся заграни-
цей, в том, что тратты будут вы-
куплены советскими экспортером в срок.
Кроме того, брокерские фирмы выдают
ссуды под товары. Эти ссуды представ-
ляются в некоторых случаях под коноса-
менты, а в других под ж.-д. дубликаты.
Ссуды открываются в форме подтоварных
аккредитивов на сумму от 60 до 75%
стоимости предоставляемых союзным экс-
портером ж.-д. дубликатов в СССР или
коносаментов в Риге. Если ссуда предо-
ставляется против товарных документов
в Лондоне, то она значительно повы-
шается и достигает 90% фактурной сто-
имости.

Получив аванс и ссуды, союзные экс-
портеры обязуются доставить на консиг-
нацию определенное количество яиц, при-
чем в некоторых случаях брокерские
фирмы выговаривают себе исключитель-
ное право продажи этих яиц, а в других
случаях им предоставляется лишь право
продажи определенного количества то-
вара.

В авансовой форме финансируется
обычно от 15 до 20% стоимости поставки
на сроки от 2½ мес. до полугода, а в
форме ссуд — от 85 до 80% стоимости
товара.

Финансирование экспорта льна. Лен
обычно финансируется не брокерскими
фирмами, а самим покупателем экспорт-
ных товаров. Французские и английские
фирмы заключают с советской коопера-
цией соглашение о покупке определенной
партии товара, причем в некоторых слу-
чаях выговаривают себе право преим-
ущественной покупки. В момент заклю-
чения договора иностранные покупатели
выдают аванс, прибл. от 25 до 35% сто-
имости товара. По прибытии льна в Ле-
нинград выдается дополнительная ссуда
против коносаментов, в размере до 40%.
Т. о., общие размеры финансирования
достигают 65—75%. Авансы обеспечи-
ваются векселями союзных организаций
или акцептами наших банков заграни-
цей, сроком на 3—4 мес. и пролонгируе-
мые на дальнейший срок.

Финансирование экспорта леса про-
изводится на довольно значительную
сумму английскими брокерскими фир-
мами и немецкими покупателями лесных
товаров. Брокерская фирма, финанси-
рующая советские операции, выговари-
вает себе право комисионной продажи
финансируемой ею партии товара. Фи-

наисирование производится в форме предоставления аванса, прибу. до 45% стоимости товара. В обеспечение этого аванса советский экспортер передает фирме на сумму аванса лесной товар в СССР и, кроме этого, страховой полис, а в некоторых случаях и гарантию советского банка заграничей. По мере отправки товара за границу, союзный экспортер дополнительно к авансу выставляет 3-месячные тратты на покупателя на сумму отправляемого леса, за вычетом некоторой доли аванса и полагающихся фирме процентов, комиссионного вознаграждения. Делькредере и т. д. Тратта сопровождается коносаменами и страховыми документами. Брокерские фирмы, финансирующие советский лесной экспорт, очень часто страхуют предоставляемые ими кредиты и, в зависимости от условий страхования, либо уменьшают кредиты, либо увеличивают их. Следует отметить, что и банковское кредитование леса в Англии является, по существу, кредитом брокеров. В этих операциях почти всегда участвуют брокера, и, во всяком случае, кредиты выдаются при наличии их гласной или негласной гарантии. Т. к. эти кредиты все же по форме имеют банковский характер, то мы их рассмотрим, когда будет речь о банковском подтоварном финансировании.

Как общее правило, следует отметить, что брокерские кредиты в лесном экспорте являются весьма дорогими, связаны с депозитами и специальными гарантиями. В этой области наиболее нормальной была бы замена брокерского финансирования чисто банковским, что, однако, затрудняется указанным выше стремлением банков проводить свои операции через посредство связанных с ними брокерских фирм и общими условиями советского кредита. Нужно, однако, отметить, что в этой области нами достигнуты в Лондоне большие успехи.

Касаясь брокерского кредита в целом, следует заметить, что в финансировании советского экспорта он имеет весьма большое значение, а в финансировании экспорта в Англию даже преимущественное.

Т. к. брокера, участвуя в финансировании, соединяют чисто торговую комиссионную работу с финансовой и, вкладывая весьма крупные капиталы в это дело, несут и тяжесть и риск финансирования, то они не могут не добиваться дополнительного вознаграждения за свои услуги. Поэтому брокерский кредит всегда связан со скрытой переплатой за финансирование.

С торгово-оперативной точки зрения, брокерские кредиты не могут не связывать свободы маневрирования экспортера имеющимися у него товаром. Между ним и рынком всегда находится брокер, который использует состояние рынка максимально

в свою пользу. Как в отношении стоимости, так и коммерческих условий сделки, брокерский кредит значительно уступает банковскому. Однако, замена брокеров банками в таких отраслях торговли, как пушной и лесной экспорт, почти невозможна в Англии и крайне затруднена в Германии. Поэтому брокерский кредит остается одной из самых главных форм финансирования нашего экспорта.

Финансирование экспорта марганца и железной руды. Весьма значительно непосредственное участие покупателей в финансировании нашего экспорта в области марганцевой и железной руды, в частности при экспорте этих руд в Германию. Германские фирмы финансируют поставки Южно-Рудного Треста (ЮРТ). Трест продает им известное количество марганцевой и железной руды определенной качества по заранее установленной цене. Германский покупатель через 7 дней после подписания соглашения вносит аванс, который увеличивается через некоторый срок, предусмотренный в соглашении, наполовину. Погашение аванса производится вычетом из аванса в зависимости от сроков доставки товара, причем в начале, пока поставки не достигнут определенной предельной суммы, предусмотренной в договоре, вычитается только 10% аванса, а затем вычитается 15%. Гарантией аванса служат векселя, траттируемые фирмой и акцентуемые Торгпредством в Германии. Эти векселя депонируются в одном из больших немецких банков. Помимо аванса, фирма уплачивает от 75 до 80% стоимости товара против вручения коносаментов на товар, отправляемый через южно-русский порт или против вручения польских ж.-д. дубликатов на товар, отправляемый сухим путем. Остаток уплачивается фирмой при производстве окончательного расчета, т. е. при производстве окончательной технической приемки товара.

При финансировании экспорта марганцевой и железной руды предусматриваются не только случаи продажи за твердый счет, но также реализация германской фирмой поставленной ей руды на агентурных началах. В этом случае германская фирма вносит аванс, в размере 10% стоимости руды, в какой-либо банк, по указанию союзного экспортера, спустя неделю после того, как советский экспортер уведомляет германскую фирму о количествах руды, которые будут поставлены в течение ближайшей четверти года. В остальном расчет производится в течение 4-6 недель по поступлению товара либо в порт назначения, либо на завод.

3. Подтоварное кредитование. Как отмечено выше, ссуды под товары являлись первой формой, в которой иностранные банки стали предоставлять кредит советской внешней торговле после прекращения блокады. В начале ссуды предоставлялись

только под товар, находящийся за границей и, следов., могущий быть непосредственным обеспечением кредита, ибо является достигаемым для кредитодателя. Постепенно развилось финансирование отправок из Союза в форме залога конносаментов. В настоящее время получила значительное распространение выдача иностранными банками ссуд под вранты, т. е. под складочные свидетельства на товары, находящиеся в союзных портах, а в некоторых случаях также внутри страны.

Подтоварные кредиты, предоставляемые иностранными банками советским торговым организациям и банкам, можно разделить на след. категории:

1. Ссуды под товары, находящиеся за границей.
2. Ссуды под товары, находящиеся на континенте.
3. Ссуды под конносаменты.
4. Ссуды под складочные документы на товары, находящиеся в Советском Союзе.

Подтоварное финансирование советского экспорта нашло наиболее широкое распространение в Англии и практикуется английскими банками и, отчасти, брокерскими фирмами. Лишь в течение последних двух лет эта форма финансированияшла распространение и в Германии. Однако, преобладающее значение остается за Англией, ибо на эту страну приходится значительная часть экспорта СССР.

Английские банки, как правило, не практикуют бессрочных или околных ссуд под товары. Они открывают обычно краткосрочные ссуды, в среднем до 3-х месяцев, предоставляя советскому клиенту возможность получить необходимую ему сумму, поместить ее на текущий счет и пользоваться ею по мере надобности.

Подтоварные ссуды открываются английскими банками через посредство наших банков, инкорпорированных в Лондоне. Ссуды на меха, лен и пеньку обычно превышают по количеству товаров, которое может быть представлено союзными торговыми организациями. Более ограничены кредиты под щетину, химическое сырье, конский волос, пух и перо, но практически кредитование и этих товаров почти неограничено.

В некоторых случаях кредит предоставляется в форме платежей наличными против товара, а в некоторых — в форме акцепта тратт, выставляемых советским банком. Последняя форма кредитования обходится несколько дешевле, при условии, конечно, низкой комиссии по акцепту и низкого учетного процента.

В среднем, английские банки выдают ссуды в размере от 60 до 70% стоимости товара и взимают от 6 до 7½% годовых, причем в отношении стоимости кредита, а также его размеров, английские банки

не делают различия между дружественными нам иностранными банками и советскими торговыми организациями. Однако, финансирование экспортной торговли путем залога товаров в иностранных банках через советские банки представляет то преимущество, что, при раздробленности экспорта в Англию и многочисленности торгующих организаций, участие советского банка дает возможность сконцентрировать товарную массу и облегчить использование складываемых товаров в части, превышающей ссуду, для получения других кредитов: акцептных, рамбуреных и бланковых. Английские банки, имея на значительную сумму советские экспортные товары и зная, что некоторая доля, — так наз. товарная маржа, — остающаяся от 20 до 30% стоимости этих товаров, не заложена, рассматривают эту незаложенную часть, как форму обеспечения по предоставляемым ими нашим банкам и организациям акцептным и иным кредитам.

Выдача ссуд под товары, находящиеся на континенте и в Прибалтике, наиболее распространена при финансировании льняного экспорта. Подтоварные ссуды против льна, находящегося в Прибалтике, обычно предоставляются в размере от 66 до 70% в форме акцепта тратт союзной экспортирующей организации, выставленных на иностранный банк. Финансирование этого рода обычно производится самими торговыми фирмами и некоторыми полуторгово-полубанковскими типа организациями. Под товар, находящийся в Германии, Чехословакии и Бельгии, кредит предоставляется против складочных документов в размере 70% в форме акцепта 3-месячных тратт, выставляемых на финансирующую фирму или банк.

В Германии получение ссуд под экспортные товары, за исключением шкуры, как товара скоропортящегося, не ограничено какими-либо размерами и находится в полной зависимости от товарного наличия. Стоимость кредита не превышает 8%, т. е. на 1% выше ломбардной ставки Рейхсбанка, но в среднем колеблется около 7½%. Наиболее широко распространены в Германии залоги хлебных документов, под которые банки охотно предоставляют до 85—90% стоимости товара. Вместе с тем, в последние годы значительно облегчилось не только получение ссуды, но и техническое ее проведение. Несколько лет тому назад немецкие банки, при залоге товара, настаивали на его осмотре и оценке. Последние годы банки доверяют Торгпредству и обычно соглашались с его указаниями относительно качества товара, настаивая на передаче в их руки индоссированных товарных документов или складских свидетельств.

Это финансирование обычно произво-

дятся на след. условиях: 1. Советская организация передает банку список товаров с указанием сорта, количества и цены, которые в некоторых случаях обследуются экспертами банка. Разногласия улаживаются по взаимному соглашению. Обычно банки настаивают на своей оценке товара. 2. Под согласованную сумму складываемых товаров банки предоставляют ссуду от 70 до 80%, причем товары помещаются на определенных складах и находятся в залоге у банков до погашения ссуд. 3. Торговая организация имеет право продать ту или иную партию товара, но указанная партия должна быть заменена другой, или же в соответствующем размере должна быть погашена выданная банком ссуда, включая наростные проценты и провизию. 4. Банк сохраняет за собой право, время от времени, осматривать товары, посылая для этого своих экспертов и приурочивать оценочную сумму к существующим рыночным ценам. Если же цены понижаются более, чем на 10%, то торговая организация обязана представить банкам на дополнительную сумму товаров, которые могут покрыть обесценивающиеся часть ссуды. 5. Товары должны быть застрахованы против всех видов риска. Если же товар потерпел в каком-либо отношении повреждение, то советская организация предоставляет банку все права в отношении ее претензий к страховой организации.

Следующей формой кредита являются ссуды под коносаменты на товары, находящиеся в портах или в пути из Союза. Эта форма кредитования наиболее распространена в хлебном, нефтяном и лесном экспорте, причем такого рода кредиты наиболее охотно предоставляются под коносаменты иностранных пароходных о-в и в отношении товаров, идущих на иностранных пароходах. Этого рода кредиты предоставляются английскими, немецкими и французскими банками в размере от 70 до 80% в форме акцепта трат союзных экспортеров.

Особое значение в финансировании экспорта приобретает ссуды, предоставляемые иностранными банками под товары, находящиеся в СССР. Такого рода кредит находит весьма широкое распространение в хлебной торговле. В Англии он предоставляется банком Английского О-ва Оптовых Закупок через Русско-Британское Хлебное О-во Экспорт-хлебу в Москве в форме ссуд под товары, находящиеся в Союзе, до 80% их стоимости, причем, если варрантов не достает, чтобы использовать ту сумму кредита, которая предоставлена банком, то они заменяются контрактами на поставку товара. Если к этому прибавить, что хлебный экспорт в Англию финансируется в бланковой форме и в форме ссуд под коносаменты до 90% стоимости товара, а также в форме

учета в иностранных банках на весьма крупную сумму трат, трассируемых Экспорт-хлебом и учитываемых Русско-Британским Хлебным О-вом, то ясно станет, что не только хлебный экспорт в Англию финансируется от начала операций до конца реализации из иностранных источников, но что эти средства используются и для финансирования хлебного экспорта в другие страны. Некоторые отрицательные стороны этого кредита, связанные с участием в нем одной брокерской фирмы, которая выговаривает себе право преимущественного фрахтования латных хлебных грузов, направляемых в Англию, не снижают, однако, ценности этой формы кредита в целом.

Весьма большое значение ссуды под товары, находящиеся в Союзе, имеют в области лесного экспорта. В этих кредитах близкое участие принимают и лесные брокеры. Кредит предоставляется иностранными банками на след. условиях: 1. Английский банк имеет право в любой момент потребовать погашения ссуд. 2. Советский экспортер передает банку, как обеспечение своего кредита, варранты на лес, который подлежит отправке в Великобританию или в другие страны с согласия банка, причем при отправке коносаменты передаются представителю банка в соответствующем пункте СССР. 3. Ссуда предоставляется в размере 60—70% цены фоб товара из процентной ставки, в среднем превышающей на 1—2% ставку Английского Банка, и некоторой комиссии. 4. Ссуда обеспечивается в некоторых случаях, помимо товара, также депозитом и гарантией английских брокеров, берущих на себя реализацию товара, а на остальную сумму гарантии экспортирующей организации и Госбанка СССР.

В некоторых случаях кредиты предоставляются банком в форме акцептов векселей, выставляемых экспортирующей организацией, причем обеспечением служит также лес в Архангельске, Ленинграде и других советских портах и, кроме того, гарантия Северолеса и Госбанка. При финансировании лесного экспорта распространены также такие формы, когда советская экспортирующая организация использует кредиты английских банков при посредстве брокера, с одной стороны, и domicилированного за границей смешанного о-ва, с другой. В этом случае английский брокер или смешанное о-во трассирует на английский банк 6-месячные акцепты, которые учитываются банком, и выручка от них поступает на текущий счет смешанного о-ва, которое передает средства экспортеру. В этом случае кредит также обеспечивается товаром в советском порту и гарантией Госбанка.

Не только английские банки, но и английские банкирские дома предпочитают

предоставлять кредиты через посредство брокерских фирм. В этом случае советская экспортирующая организация транспортирует на иностранную брокерскую фирму и учитывает эти траты в банковских домах. Этот кредит обеспечивается в начале варрантами, а затем коносаменами, передаваемыми банку, который удерживает из выручки в погашение ссуды определенную сумму с единицы товара, относя ее на специальный депозитный счет. Кроме того, кредит обеспечивается специальным страховым полисом от всякого рода риска, в том числе от риска реквизиции и конфискации и гарантией Госбанка.

Весьма широкое распространение, помимо Англии, ссуды под варранты на товары, находящиеся в СССР, получили в Германии. Эту форму финансирования производят почти все крупные берлинские банки и гамбургские банковские дома. Операция обложена тем, что экспортные товары, находящиеся в Союзе, застрахованы в первоклассных зарубежных о-вах. Т. к. страховое о-во отвечает за все возможные убытки в порту отправления, вплоть до убытков от военной опасности и реквизиции, банки охотно идут, в пределах застрахованной суммы, на варрантное финансирование. Нужно, однако, отметить, что расширение этого рода операций возможно лишь при благоприятном к нам отношении со стороны банков и в условиях ликвидного рынка.

Т. о., кредиты под товары, находящиеся в СССР, предоставляются по хлебным операциям, гл. обр., через посредство Русско-Британского Хлебного О-ва в Англии и Торгпредства в Германии, и по лесным операциям в Англии, через посредство Русского Лесного Агентства. По лесным операциям договоры на финансирование, обычно, заключаются Смешанным Русским Лесным Агентством с иностранными банками, среди которых Ллойдс-банк играет особо-выдающуюся роль, и гарантируются в некоторой своей части английскими брокерами-покупателями. В некоторых же случаях экспортные советские тресты заключают непосредственно соглашение с иностранными банковскими фирмами при содействии брокера, реализующего товар.

Ссуда выдается либо наличными, либо в форме аккентов тратт, выставляемых советскими организациями, или же в той и другой форме. Ссуда обусловливается некоторым предельным сроком погашения, но в иных случаях банк оставляет за собой право истребования ссуд в любой момент, причем во всех случаях выручка от продажи товара поступает в распоряжение банка, который некоторую долю выручки предоставляет в распоряжение союзных экспортирующих организаций или их зарубежных комиссионеров.

В целом, следует отметить, что размер

ссуд под коносаменты весьма значителен. Остается открытым и мало разрешенным вопрос о получении ссуд под коносаменты, вне зависимости от флага судов и их принадлежности, в частности, если они идут под советским флагом.

Как правило, финансирование английскими банками советского экспорта касается только товаров, находящихся в пределах Англии, и производится в форме предоставления ссуд под товары, прибывшие в Англию, а в лучшем случае, под коносаменты, т. е. под товары, находящиеся в пути. Исключение составляет финансирование хлебного экспорта со стороны английской кооперации и немецких банков и лесного экспорта английскими банками при участии брокеров.

Остальные статьи советского экспорта, мало значительные по своим размерам, но многочисленные по номенклатуре, финансируются дружественными иностранными банками. Некоторые товары, как бэкон, битая птица, фрукты, трюфль, промышленные изделия и др., финансируются ими с момента заготовки до реализации товара. Предоставляемые иностранными банками подтоварные ссуды перекладываются в иностранных банках. В некоторой степени переложение финансирования на иностранные банки достигается и по аккредитивным операциям под коносаменты и ж.-д. дубликаты, но в основной своей массе финансирование заготовок экспортных товаров сосредоточено в союзных банках и, гл. обр., в Госбанке, который поэтому получает в свое распоряжение все товарные документы и, проводя всю ликассовую операцию через иностранные банки, лишает этим иностранные банки материала для залога и косвенной возможности получать иностранные кредиты в форме аккентов и овердрафтов, которые могли бы быть обращены на финансирование импорта и других видов экспорта.

Конечно, по условиям заграничной кредитной работы, перезалог дружественными банками одного из своих наиболее ликвидных активов в виде товарного наличия не является операцией, которая может укрепить их положение на денежном рынке и в банковских кругах, но при всех условиях эта операция гораздо более оправдываема с банковской точки зрения в деятельности небольших и специальных кредитных институтов, чем в деятельности центрального эмиссионного учреждения страны, каким является Госбанк.

По условиям же советской экспортной торговли, в особенности, в таких странах, как Англия, где операции производятся целым рядом организационно-раздробленных хозорганов, смешанных о-в, кооперацией и т. д., концентрация товарной массы в советских банках, как в целях получения дополнительных кредитов, так и

и целях сосредоточения валютной наличности и использования ее для финансирования внешней торговли, — является операцией, подсказываемой объективной торговой обстановкой и интересами советского кредита в целом.

Размеры финансирования внешней торговли СССР. Финансирование внешней торговли Союза расширялось непрерывно с ростом торговых оборотов, причем в течение последних четырех лет произошли серьезные изменения в структуре капитала, вложенного во внешнюю торговлю. В 1922/23 г. торговый оборот Союза по современным ценам составил 397,9 мил. р., а капитал, вложенный во внешнюю торговлю, по нашему приближительному подсчету, составлял 315 мил. р.¹⁾ Капитал оборачивался несколько более одного раза в год. В нем преобладали собственные капиталы внешнеторговых организаций, вложенные, нужно сказать, в малоликвидные ценности, чем, помимо ряда организационных причин, следует объяснить медленность оборота капиталов. Иностранные капиталы составляли около 10—11% всех обращающихся средств.

В следующие годы накопление собственных средств значительно замедлилось. Крупные капиталы, вложенные во внешнюю торговлю гос- и хозорганами, были оттянуты из внешнеторгового оборота и вложены во внутренние операции. Этот процесс совершался по мере того, как выявлялась возможность финансировать внешнюю торговлю за счет банковских кредитов, в особенности иностранных, а задежавшиеся в аппарате бюджетные средства мало-по-малу расходовались по прямому назначению, а отчасти были переданы Наркомфину. Бюджетное финансирование сильно сокращается наряду с ростом банковских, в частности иностранных, кредитов.

Общая сумма капитала, обращающегося во внешней торговле Союза, в сопоставлении с торговыми оборотами за соответствующие годы, представляется след. таблицей, составленной для 1922/23, 1925/26 и 1926/27 гг. на основании данных балансов торговых, заграничных банков, сведений о вексельной и банковской задолженности, представляемых в Финансовые Отделы Торгпредств и в Генеральную Агентуру Наркомфина заграницей. В отношении кредитов, предоставленных банками, находившимися в СССР, мы пользовались сведениями, опубликованными в журнале «Народное Хозяйство и Финансы» в январе 1927 г. и в журнале «Советская Торговля», № 37. Кроме того, для 1923/24 г. мы приняли цифру, приведенную в отчете НКВТ к III Съезду Советов (сборник

«Итоги внешней торговли Союза», Москва, 1924 г.):

Годы	Вложенный капитал	Торговый оборот
1922/23	315 мил. руб.	398 мил. руб.
1923/24	471 — —	770 — —
1925/26	660 — —	1 400 — —
1926/27	790 — —	1 474 — —

В целом, торговый оборот растет энергичнее вложенного капитала, что должно быть признано совершенно нормальным и объясняется ускорением оборота капитала: в 1922/23 г. капитал оборачивался 1,26 раза в год, в 1923/24 г. — 1,61 раза, в 1925/26 г. — 2,1 раза и в 1926/27 г. — 1,88 раза. Некоторое замедление оборота капитала в последнем опер. году объясняется появлением крупной задолженности по германской правительственной гарантии во втором полугодии, носящей долгосрочный характер.

Изменения в строении капитала, вложенного во внешнюю торговлю. Весьма интересны изменения, происшедшие в строении вложенного во внешнюю торговлю капитала. В последние два операционные года капитал этот сложился из след. составных элементов (в мил. зол. руб.):

	1925/26 г.	1926/27 г.
1. Собственные средства	70	70
2. Кредиты союзных банков и дружественных нам загранич. банков . .	275	290
3. Иностранные кредиты	265	390
4. Прочие средства, в том числе ассигнов. госуд. бюджета	50	40
Итого	660	790

Кредиты наших банков в СССР и наших банков заграницей достигли в 1926/27 г. 290 мил. руб. против 275 мил. руб. в 1925/26 г., 169 мил. руб. в 1923/24 г. и 85 мил. руб. в 1922/23 г. Особо значительно возросла задолженность иностранным банкам и торговым фирмам: с 35 мил. руб. в 1922/23 г. до 100 мил. руб. в 1923/24 г., 265 мил. руб. в 1925/26 г. и 390 мил. руб. в 1926/27 г.

В 1926/27 г. иностранные кредиты составили 50% вложенного во внешнюю торговлю капитала. Крупный рост их объясняется реализацией германского кредита, задолженность по которому составила на 1 октября 1927 г. 75 мил. руб., и ростом задолженности американским банкам и фирмам, с лишком компенсировавшим сокращение кредитов в Лондоне в связи с разрывом дипломатических и торговых отношений между Советским Союзом и Великобританией.

Как уже было отмечено в первом раз-

¹⁾ И. М. Шенкман, «Финансирование внешней торговли России», Журнал «Социалистическое Хозяйство», книга 3-ья, 1924 г.

деле, преобладающую роль среди союзных кредитных институтов в финансировании внешней торговли играет Госбанк, второе — Внешторгбанк и на последнем месте стоит Промбанк. Из общей суммы кредитов в 240,5 мил. руб. на долю Госбанка приходится в 1926/27 г. 153,5 мил. руб., Внешторгбанка 78,5 мил. руб. и на долю Промбанка 8,5 мил. руб. Средняя годовая задолженность клиентуры этим трем банкам представляется следующей табличкой (в мил. руб.):

Средняя задолженность банкам.

	1923/24 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Госбанк Союза	80,5	161,8	153,5
Внешторгбанк	14,5	62,3	78,5
Промбанк	5,2	10,9	8,5
Итого	100,2	235,0	240,5

Значение отдельных форм кредита во внешнеторговых операциях союзных банков и собанков за границей представляется след. таблицей:

Значение отдельных форм кредита (в мил. руб.).

	1 октября 1925 г.	1 октября 1926 г.	1 июля 1927 г.
1. Банки, находящиеся в Союзе			
а) Оп саль под экспортные товары	57,7	50,4	73,6
б) Оп саль под импортные товары	65,1	38,9	68,2
в) Учет и оп саль под векселя	76,4	70,1	62,9
г) Учет тратт	33,8	33,5	28,4
д) Целевые ссуды	5,4	15,6	28,4
е) Финансирование хлебного экспорта	30,2	4,3	3,6
Итого	268,6	212,8	265,1
ж) Аккенты и гарантии	56,2	93,3	53,3
Всего	324,8	306,1	318,4
2. Дружественные заграничные банки¹⁾			
а) Учет векселей	10,4	21,4	29,5
б) Ссуды и оп саль-ные счета под товар и иное обеспечение	24,9	19,2	23,4
Итого	35,3	40,6	52,9
в) Аккенты и гарантии	30,9	19,7	28,4
Всего	66,2	60,3	81,3

На долю Госбанка приходится несколько более половины всех кредитов союзных банков по экспорту и около ¼ кредитов по импорту. На долю Внешторгбанка 38,0% кредитов этих банков по экспорту и около ½ кредита по импорту. В Госбанке сконцентрировано финансирование хлеба, леса, нефти и хлопка. Прочие банки финансируют более мелкие статьи внешней торговли. Следует отметить, что финансирование хлеба все более переходит к иностранным банкам

и фирмам, и что задолженность союзным банкам составляла в 1925/26 г. всего лишь 3—4 мил. руб. Наоборот, финансирование союзными банками экспорта леса, нефти, льна, пушнины, яиц и масла значительно возросло по сравнению с предыдущими годами.

Иностранные кредиты складывались в последние два года из след. составных частей (средняя годовая задолженность в мил. руб.):

Состав иностранных кредитов.

	1925/26 г.	1926/27 г.
1. Кредиты поставщиков по импорту	115	190
2. « « иностранных фирм по экспорту	35	65
3. « « « банков по импорту	60	65
4. « « « « экспорту	55	70
Итого	265	390

В указанные данные включена также задолженность Госбанка и наших банков, находящихся за границей.

На долю иностранных фирм, т. е. на торговые кредиты по импорту и экспорту, приходится от 55 до 65% всех иностран-

ных кредитов, на долю иностранных банков от 45 до 35%. Этот кредит распределяется между импортом и экспортом приблизительно след. образом: 66 ⅔% и 33 ⅓%, причем импорт финансируется в подавляющей части торговыми фирмами, что связано с долгосрочным характером кредита, а экспорт в большей части иностранными банками.

Географическим центром поставщиков кредитов по импорту является Германия,

¹⁾ По заграничным банкам эти данные относятся к операциям, произведенным за счет русских средств, исключая иностранные кредиты. Поэтому эти цифры не совпадают с данными, приведенными на стр. 104.

роль которой после получения Торгпредством последней правительственной гарантии на 300 мил. мар. еще больше возросла. Торговые кредиты по экспорту сосредоточились в Англии, что объясняется особо значительной ролью брокеров в финансировании советского экспорта. Сосредоточием банковских кредитов является Лондон и Нью-Йорк, причем значительная доля германских банковских кредитов является по существу английского происхождения. Несмотря на то, что в последнем году Нью-Йорк приобрел некоторое значение в финансировании торговли Союза, Лондон продолжает оставаться центром акцентно-рамбурсных переучетных и подтоварных кредитов, предоставляемых иностранными банками на финансирование внешней торговли Союза.

Если пользоваться приблизительными данными, то из всех иностранных средств, вложенных во внешнюю торговлю Союза, 39% придется на Германию, 30% на Англию, 18% — на Америку и 13% — отчасти на остальные страны, отчасти на кредиты, национальное происхождение коих установить не представляется возможным.

Пользуясь этими цифрами, следует помнить, что, хотя на долю Германии приходится значительная доля импортных заказов Союза и хотя заказы эти

финансируются германскими поставщиками, тем не менее необходимые средства в некоторой части притекают извне. Это становится понятным, если учесть подчиненное положение германского денежного рынка в отношении Нью-Йорка и Лондона. Английские и американские банки финансируют русские поставки германских промышленников в некоторой доле в форме прямого переучета советских акцептов, но в большей части в форме предоставления германским фирмам необходимых средств по контокорренту и в других формах. Вследствие этой тесной зависимости германских денежных рынков от Лондона и Нью-Йорка, финансирование советских заказов наталкивается на крупные трудности в периоды напряженного положения денежного рынка и слабого притока иностранных средств.

Т. о., развитие нашей внешней торговли показывает определенную тенденцию все большего вовлечения иностранных капиталов и некоторого ослабления удельного веса русских средств, пока еще впрочем весьма значительного. Центром финансирования советской внешней торговли является Лондон, и лишь в самое последнее время приобретает некоторое значение Нью-Йорк.

И. Шенкман.

Экспортные премии

I. Понятие экспортной премии и демпинга. Экспортная премия есть то возмещение убытка, которое государство или частно-правовая организация выдает экспортеру, продающему товары на внешнем рынке по ценам более дешевым, чем цены внутреннего рынка. Целью премии является уравнивание экономических шансов, складывающихся к невыгоде вывозящей страны или вследствие причин фискального характера (акцизы, ввозные пошлины на сырье и т. п.), или вследствие неблагоприятных производственных условий (низкая техника, малая производительность и т. д.). Но при господстве покровительственной политики, — а только при такой политике и возможно существование премий, — премия обычно идет дальше этой первоначальной цели и не только уравнивает шансы сбыта, но и создает для экспортера более или менее значительное преимущество перед его мировыми конкурентами. Преимущество это состоит в чрезвычайном повышении внутренних цен, с лихвой вознаграждающим экспортера за убыточность его операций на внешнем рынке. Возмещение ущерба превращается, т. о., в обеспечение дополнительной прибыли, взимаемой с внутреннего потребителя, и тем более значительной, чем сильнее оказываемое данной индустрией покровительство. Если политика экспортных премий проводится достаточно энергично, то покровительствуемая индустрия достигает размеров, далеко превышающих внутренние потребности, и излишки ее продукции начинают наводнять заграничные рынки, подрывая соответствующие отрасли производства в ввозящих странах. Это массовое заполнение рынка дешевыми товарами получает название «бросового экспорта», «демпинга», и рассматривается заинтересованными группами производителей, как злостная попытка задуть отечественную промышленность. Т. о., с точки зрения ввозящих стран, — или, вернее, с точки зрения их определенных социальных групп, — всякая экспортная премия есть предпосылка «демпинга». Экспортные премии имеют тенденцию привести к демпингу, поскольку они дают возможность производителю брать за экспортируемые товары более низкую цену, чем та, которая была бы выгодна во внутренней торговле.

Но, если всякая экспортная премия, по самой своей идее, должна в конечном счете породить демпинг, то это еще не значит, что всякий демпинг есть результат премии. Перепопнение заграничных рынков дешевыми импортными товарами

может происходить и вследствие причин совершенно иного порядка, не имеющих ничего общего с искусственным покровительством. Такими причинами могут быть катастрофическое обесценение валюты вывозящей страны, дающее возможность экспортеру нажиться на разнице курса, и ряд производственных условий (высокая техника, дешевизна рабочих рук и т. д.), вследствие которых импортируемые товары сбываются по ценам, разорительным для конкурирующих отраслей индустрии ввозящих стран. Наконец, причиной дешевых экспортных цен могут быть просто исключительно льготные условия продажи, которые предлагаются ввозящей фирмой (крупные размеры заказов, выгодные способы расчета и т. д.) и которые дают возможность экспортеру делать чрезвычайно большие скидки, не принятые на внутреннем рынке. Во всех этих случаях нет ни одного признака «злостной конкуренции» — ни премии, ни убыточной продажи, ни разницы в цене между внутренним и внешним рынками. Тем не менее, поскольку сбыт дешевых товаров принимает массовые размеры, он характеризуется заинтересованными сторонами, как результат «скрытой премии», как «демпинг». Источником «премии», причиной «демпинга», в этом случае является не позитива государственной власти и не мероприятия заинтересованных групп, а особое сочетание естественных, исторических и экономических условий, совершенно независимых от воли отдельных лиц и отдельных организаций. Но отечественному производителю нет дела до внутренней природы явлений: всякая конкуренция становится для него преступной и злостной, когда она начинает грозить его существованию. Законодатель приходит ему на помощь и вводит ряд мер против того, что он называет демпингом, но что по существу демпингом отнюдь не является. Столь же произвольное понимание демпинга обнаруживают и многие теоретики и экономисты (Плаут, Лифман и др.), то сужая, то расширяя понятие демпинга, в зависимости от роли, которую играет дешевый экспорт или дешевый импорт в хозяйстве их стран. Особенно яркий образец произвольности таких толкований дает законодательство и судебная практика С. Штатов.

II. Классификация экспортных премий. Экспортные премии можно классифицировать по трем признакам: а) по субъекту премирования, б) по объекту премирования и в) по внешней форме премии.

А. По субъекту премирования экспортные премии бывают государственные и частные.

Государство избирает определенные «ударные» отрасли промышленности, нуждающиеся, по его мнению, в покровительстве, и посредством премий гарантирует им исключительно благоприятные условия развития. При этом оно руководится стремлением создать активный торговый баланс и максимально увеличить вывоз (меркантилистская политика XVII и XVIII веков), или преследует более широкую хозяйственную цель: достичь такого соотношения между различными отраслями отечественной индустрии, когда все нужные населению товары производятся внутри страны, и заграницу вывозятся лишь излишки. Экспортные премии вводили все страны, но классической страной в этом отношении является Франция, в первой половине XIX века усиленно стимулировавшая вывоз промышленных изделий, а в 90-х годах XIX столетия столь же усиленно премировавшая продукты сельского хозяйства.

Частные премии представляли из себя явление позднейшего времени. Правда, уже в конце XVIII века английские купцы устраивали складчины, чтобы продавать в Америке английские товары по разорительно дешевым ценам и таким путем помешать развитию американской индустрии; аналогичные примеры наблюдались и в начале XIX века. Но подобные случаи оставались редким исключением, пока на сцену не выступило крупно-капиталистическое производство, до последней степени обострившее борьбу за рынки и избравшее экспортную премию своим излюбленным оружием. Страны колоссальных трестов, концернов и картелей — С. Штаты и Германия — естественно стали странами и наиболее разработанной и широко применяющейся системы частных экспортных премий. На высшей стадии капиталистического хозяйства — при монополиях гигантских индустриальных организаций — государственные премии отходят на задний план, уступая свое место частным премиям.

Б. По объекту премирования экспортные премии распадаются на промышленные и сельскохозяйственные. Как показывает самое название, первые выдаются за продукты промышленного производства, вторые за продукты с.-х. производства¹).

1) Промышленная премия не есть премия в узком смысле слова, ибо она выдается не экспортеру, а производителю. Но т. к., в случае успешного проведения этой меры, она приводит к образованию экспортных излишков и сбыту их на внешнем рынке по убыточным для производителя ценам, т. е. к тому же, к чему приводит всякая экспортная премия, то теоретически и законодательством она подпадает под общее понятие экспортной премии.

В виду сравнительно слабой концентрации этого последнего и преобладания в нем предприятий мелкого и среднего типа, с.-х. премии почти всегда выплачиваются государством; наоборот, первые представляют из себя либо частный, либо смешанный частно-государственный тип (так, напр., к частной премии обычно присоединяются либо транспортные льготы, либо возврат акцизов и пошлин).

В. По внешней форме экспортные премии подразделяются на открытые и скрытые.

Открытая премия есть сумма, выплачиваемая государством или частной организацией экспортеру или непосредственному производителю, чтобы облегчить ему конкуренцию на внешнем рынке. Но всякая открытая премия имеет то большое неудобство, что она подводит экспортера под действие особых статей таможенного законодательства страны-импортера, вводящих дополнительные тарифные ставки на премируемые товары. Поэтому в условиях современного хозяйства открытые премии в настоящем смысле слова почти не существуют.

Скрытые или косвенные премии по внешности являются только возвратом экспортеру пошлин, взимаемых с товаров внутреннего потребления (возврат акцизов, ввозных пошлин на сырье и т. д.), но в то же время они исчисляются таким образом, что, помимо возвращенных пошлин, экспортер получает более или менее крупную добавочную сумму. Скрытые премии подразделяются на следующие 4 категории: а) возврат внутренних акцизов по расчету, превышающему действительные суммы акциза; б) возврат ввозных пошлин на ввозное сырье, из которого изготовлены экспортируемые товары, по расчету, превышающему сумму пошлин; в) возврат ввозных пошлин на товары, изготовленные из сырья того же рода, как сырье, подлежащее пошлинам, хотя бы фактически товары эти были изготовлены из туземного сырья; г) льготные транспортные тарифы.

III. Высота экспортных премий. При установлении высоты премии нельзя исходить из того общего положения, что премия должна покрывать (с большим или меньшим лишком) потери экспортера, сбывающего свой продукт на внешнем рынке по невыгодным для себя ценам. В самом деле, премия складывается из двух частей. Возмещение убытка представляет из себя некоторую фиксированную величину, определяемую высотой себестоимости и, в условиях данной производственной организации, не подлежащую ни сокращению, ни увеличению. Наоборот, добавочная прибыль является величиной переменной и зависит не от производственных условий данной отрасли промышленности, а от той

цели, которой руководится государство или частная организация. Целью этой может быть: а) поощрение отсталой отрасли национальной индустрии, б) реализация на внешнем рынке излишков, не поглощаемых внутренним рынком, в) увеличение общей суммы вывоза, вне зависимости от производственных соображений. Разберем эти три случая, каждый в отдельности.

А. Премия для поощрения отсталых отраслей производства. Если государство или частная организация желает развить отсталую отрасль национального хозяйства, то ставит ее временно в привилегированное, по сравнению с остальными, положение. Эта привилегия выражается в более высокой норме прибыли, чем та, которая характерна для прочих родственных отраслей или для всего национального хозяйства в целом. Гарантируя эту более высокую прибыль, государство исходит из предположения, что исключительно благоприятные естественные условия или особо выгодная конъюнктура мирового рынка в конечном счете оправдают принесимые жертвы, и что покровительствуемая отрасль промышленности со временем займет почетное место в национальном производстве и перестанет нуждаться в поощрении. При этом вопрос о том, будет или не будет данный товар вывозиться за пределы внутреннего рынка, на первых порах не имеет особого значения. Вначале дело идет не о том, чтобы победить на внешнем рынке иностранного конкурента, а о том, чтобы создать хозяйственные предпосылки для этой будущей победы. Поэтому премия, выдаваемая непосредственному производителю в денежной форме или в виде льготных ж.-д. тарифов, возврата пошлин и т. п., в этом случае может и не быть экспортной премией в собственном смысле слова. Но поскольку часть покровительствуемых государством товаров выходит на внешний рынок, даваемая за них премия рассматривается ввозящей страной, как экспортная премия, и подпадает под действие соответствующих отделов таможенного законодательства. Ибо с точки зрения ввозящей страны всякие особые льготы, предоставляемые иностранному экспортеру, ставят его в исключительно благоприятное, по сравнению с внутренними производителями, положение. Какова же должна быть высота премии в данном случае? Очевидно, премия должна быть чрезвычайно высока, ибо только при этом условии капитал и труд прильют к покровительствуемой отрасли производства в надлежащих размерах, и, чем более данная индустрия является технически отсталой и дефицитной, тем более высокой должна быть премия. Останавливаться на полдороге значит совершенно непроизводительно тратить государственные средства. Это

положение блестяще подтверждается историей импортных премий во Франции. В 90-х годах, при Мелине и его преемниках, французское правительство выдавало премии коноплеводам, льноводам, шелководам, шелкоткацкой промышленности, морскому пароходству. На это тратилось ежегодно около 80 млн. фр. Но премия эта была недостаточной, чтобы преодолеть неблагоприятные условия производства, повысить же ее оказалось невозможным по фискальным соображениям. Французское правительство избрало поэтому средний путь и в течение 10 лет выплачивало никого не удовлетворявшие премии. Результаты такой политики во всех отраслях были резко отрицательные: ни шелководство, ни льноводство, ни коноплеводство не обнаруживали никакого развития. Совершенно обратная картина наблюдалась в области сахарной промышленности всех почти континентальных стран Европы. Возврат акциза исчислялся по сырью (свекловиче), причем выход сахара принимался чрезвычайно низким — в $1\frac{1}{2}$ или 2 раза ниже действительного. Т. о., даже при сохранении существовавших до тех пор методов свекловичной культуры, выплачивавшиеся государством премии были достаточно высоки, чтобы привлечь к сахарной промышленности крупные капиталы. Но сахарозаводчики принимали все меры, чтобы путем улучшения семян и усовершенствованной обработки земли повысить выход сахара — и на протяжении каких-нибудь 10 лет достигли в этом отношении блестящих результатов. Эти два примера ясно показывают нам, насколько большой должна быть премия, чтобы действительно развить покровительствуемую отрасль промышленности.

Б. Премия для реализации излишков. В этом случае государство или частные организации базируются на широко развитом производстве, достигшем высокого технического уровня и более или менее далеко обогнавшем внутреннюю потребности страны. Задача сводится к тому, чтобы, не понижая уровня внутренних цен, сбыть излишки за границу, хотя бы по заведомо убыточным ценам, с целью сохранения, а может быть, даже и усиления достигнутого темпа развития. Подлежащий покрытию убыток составляется из разницы между внутренней ценой и экспортной ценой.

В. Премия, как средство для общего увеличения вывоза. В этом случае производственные соображения отступают на задний план. Государству нужно золото или эквивалентная ему иностранная валюта, и ради этой цели оно временно поступает интересами дальнейшего развития. Оно не стремится ни к тому, чтобы развить новую отрасль производства или каче-

ственно его улучшить, ни к тому, чтобы обеспечить рост той или другой укрепившейся в стране индустрии. Оно поступает так же, как поступал, напр., германский фабрикант в период инфляции (в 1923 г.), сбывавший за бесценок свои изделия за границу только для того, чтобы, вместо катастрофически падавшей марки, получить полноценный доллар. Дело идет, в этом случае, не о сбыте излишков и не об искусственном увеличении их, а об изъятии возможно большего количества товаров у внутреннего потребителя и реализации их на внешнем рынке. Но товары могут быть изъяты у потребителя лишь путем чрезвычайного вздорожания цен, делающего данный товар недоступным для широкой массы покупателей. Это чрезмерное повышение цен внутреннего рынка, естественно, весьма сильно увеличивает разницу между внутренними и внешними ценами и соответственно повышает потери экспортера, покрываемые посредством экспортных премий. Поэтому, если государство стремится увеличить экспорт данных товаров до максимальных размеров, ему приходится доводить экспортную премию до весьма большой высоты.

IV. Экспортные премии и цены. Вопрос о высоте премии естественно подводит нас к вопросу о влиянии премии на цены. По общепринятой теории премирование вывоза повышает цены внутреннего рынка на величину премии. Но такое положение можно принять только, как общую тенденцию, которая почти никогда не проявляется в чистом виде, а всегда обнаруживает те или иные отклонения под влиянием реальной хозяйственной обстановки. Экономический эффект премии не истощается ведь тем, что внутренняя цена продукта повышается на определенную величину: поскольку экспортная премия отвлекает часть продукции на внешний рынок, постольку она приводит к искусственному уменьшению внутреннего предложения и создает на рынке новую ситуацию, в зависимости от которой и складываются цены. Теоретически мыслится при этом след. 4 случая: 1) При помощи экспортной премии реализуются на внешнем рынке излишки, которые не могут быть потреблены внутри страны. В этом случае предложение остается на прежнем уровне, и цены не превышают величины, установленной монополистическим картелем или государством. 2) Экспортная премия оказывается недостаточно высокой, чтобы способствовать реализации всего излишка. Часть его остается поэтому на внутреннем рынке и, увеличивая предложение, давит на цены. В этом случае, следов., премирование увеличивает цены на меньшую величину, чем экспортная премия. 3) Экспортная премия способствует не только вывозу из-

лишка, но и изъятию из страны части запасов, необходимых для внутреннего потребления. Однако, благодаря особым условиям рынка, дефицит этот покрывается ввозом того же продукта из страны, предлагающей его по исключительно дешевым ценам. Такая ситуация имела, напр., место в Германии в 90-х и 900-х годах, когда Германия вывозила значительную часть своей ржаной продукции и в то же время ввозила нехватавшую ей рожь из России (облагая ее соответственной пошлиной). В этом случае экспорт не сокращает предложения против нормального спроса, и результаты премирования оказываются такими же, как и в первом случае. 4) Экспортная премия вызывает утечку из страны необходимых ей запасов, не возмещаемую импортом того же продукта. В этом случае предложение отстанет от нормального спроса, и цены на вывозимый продукт подымутся на большую величину, чем величина премии. Вступая в действие «голодные цены» — тем более высокие, чем обостреннее потребность в данном продукте и чем меньше возможность заменить его другим продуктом, более дешевым, хотя и худшим по качеству. Конечно, эти теоретически возможные случаи нигде и никогда не проявляются в чистом виде. Кроме того, если даже указанные тенденции выражены более или менее ясно, им всегда сопутствует ряд факторов общехозяйственного порядка, смягчающих или усиливающих, а иногда и нейтрализующих их влияние (колебания мировой продукции и продукции данной страны, торговые пертурбации, колебания урожая и т. д.). В крупной монополистической индустрии, практикующей премирование, фактическая разница между внутренними и внешними ценами по большей части составляет от 15 до 30%, хотя в некоторых случаях (германский и сев.-американский проволоочные синдикаты в 900-х годах) она доходила до 50%. В области премируемых продуктов непосредственного потребления наибольшая разница цен наблюдалась в 900-х годах в отношении сахара и спирта, колеблясь между 30 и 50% (Франция и Германия).

V. Влияние премий на вывозящие страны. Экономическое влияние премирования варьирует не только в зависимости от высоты премий и ценностных изменений в отдельных отраслях народного хозяйства, но и от общей структуры этого последнего. Поэтому премирование приходится рассматривать в трех разрезах: а) при системе свободной конкуренции, б) при системе крупных монополий, в) при системе планового государственного хозяйства.

А. Премии при системе свободной конкуренции. Система хозяйства, основанная на свободной инициативе производителей и на неограни-

ченной конкуренции их друг с другом, принципиально исключает все виды государственного покровительства, начиная с охранительных пошлин и кончая экспортными премиями. Но, как известно, в чистом виде такая система существовала только у очень ограниченного числа государств и притом лишь в определенных, сравнительно кратковременные моменты их развития. Теснissime конкуренцией соседей, предприниматели «свободного капиталистического государства» по большей части вынуждены бывают отказываться от принципов свободной конкуренции и не только допускают, но и требуют государственной помощи. А так как капиталистическое государство не имеет общего хозяйственного плана, то «покровительство» в форме высоких ввозных пошлин и экспортных премий оно оказывает обычно тем капиталистическим группам, которые в данный момент располагают наибольшим влиянием. Поэтому и система экспортных премий носит случайный характер и в конечном результате переходит в демпинг, не оправдываемый никакими общеэкономическими соображениями. Поддерживать такую систему долгое время оказывается невозможным, и она обычно заканчивается жесточайшим кризисом в данной отрасли промышленности, отменой премий и резким уменьшением размеров производства.

Б. Влияние экспортных премий при системе частных монополий. Понимаясь неизбежным экономическим законам, мелкие и средние предприятия сходят с хозяйственной сцены и уступают место гигантским картелям, трестам и синдикатам. Производители сырья устанавливают тесную связь с производителями полуфабрикатов, производители полуфабрикатов — с производителями готовых изделий. Предоставляя государству общую таможенную охрану промышленности, каждое такое вертикальное объединение за свой собственный страх и риск регулирует внешний и внутренний рынок посредством гибкого механизма частных экспортных премий, реализуя за границей излишки и сохраняя выгодный для него уровень внутреннего предложения. Экспортная премия становится при этом более гибкой и эффективной, чем в предыдущем случае, но не изменяет ни своей природы, ни своего непосредственного назначения. Она служит интересам только определенной отрасли промышленности, и порождаемые ею результаты в конечном счете оказываются случайными и непрочными. Но она базируется на иной хозяйственной основе — на экономике крупных монополий, и потому отличается некоторыми своеобразными особенностями: 1) В противоположность государственным премиям, рассчитанным на долгие сроки и более или менее устойчивым по своей ве-

личине, частная премия промышленных монополий меняется в зависимости от условий рынка. Она поэтому гораздо более эластична, и, не будучи связана неподвижными рамками, дает возможность быстро и успешно маневрировать товарными излишками. Благодаря этому и связанный с ней демпинг, столь широко практикующийся германскими картелями и сев.-амер. трестами, более или менее точно сообразуется с ситуацией мирового рынка и вызывает непосредственный и верный результат. 2) Государственные премии воздействуют на одну отрасль данной промышленности, частные премии, наоборот, охватывают весь данный сектор народного хозяйства. В этом отношении особенно показателен метод, применяемый германскими картелями. Премиирование экспорта промышленного сырья немедленно приводит к повышению на соответствующую величину его внутренних цен. Естественно, что это крайне невыгодно отражается на конкурентноспособности экспортеров готовых изделий, вырабатываемых из данного материала, и может привести к краху соответствующих отраслей. Но т. к. подобные результаты сузили бы внутреннее потребление и нарушили бы все расчеты производителей сырья, то эти последние принимают меры для поддержания своих клиентов, выдавая им премии за вывозимые за границу изделия. Издержки по уплате добавочных премий несут на себе не одни только производители сырья, но и производители полуфабрикатов, сбывающие их на внешнем рынке. Для систематизации премирования в Германии в 1902 г. было образовано, по инициативе угольного синдиката и союза промышленников, изготовляющих полуфабрикаты, особое «Расчетно-Экспортное Бюро» (Ausrechnungsstelle), куда заинтересованные лица и организации должны направлять свои заявления о предоставлении им экспортной премии. Разумеется, полного возмещения это Бюро не дает и, по словам Моргенрота, назначаемые им премии на значительную величину (иногда до 50%) ниже тех, которые выдаются производителями сырья; но, до известной степени, они все же облегчают положение фабрикантов готовых изделий. Т. о., оказывается, что на известной стадии хозяйственного развития премия не может быть изолированным явлением: она подчиняется «ценной связи» и автоматически распространяется на все те отрасли, которые ближайшим образом связаны с премируемой индустрией.

Политика экспортных премий, при наличии частных монополий, может применяться или спорадически, от случая к случаю, или же носить длительный характер и преследовать некоторые постоянные цели. В обоих случаях эффект ее будет различен: 1. Если экспортные

премии имеют в виду реализацию излишков, появившихся вследствие временного и преходящего ухудшения внутреннего рынка, то и практическое влияние их будет столь же преходящее и временно. Экспорт окажется своего рода кровопусканьем, выбрасывающим во-вне избыток благ и продолжающимся лишь до тех пор, пока не восстановится нормальное потребление, и страна не начнет поглощать целиком всю необходимую ей продукцию. Искусственное стимулирование вывоза может неблагоприятно отозваться на отдельных, связанных с данным товаром, отраслях, но в общую структуру хозяйства, во взаимоотношение между его основными отраслями оно не внесет никаких существенных изменений. 2. Иное положение создается, когда экспортная премия играет роль постоянного средства, практикуемого на протяжении ряда лет и стремящегося установить общее направление хозяйственного развития. В этом случае приходится ее рассматривать не только в связи с рыночной ситуацией, но и в связи с условиями производства, характерными для тех или других отраслей промышленности.

Создание в стране излишков, которые из года в год сбываются по убыточным ценам на внешнем рынке, за невозможностью реализовать их на внутреннем рынке, есть хронический дефицит. Посмотрим, насколько этот дефицит выгоден для той индустрии, которая его применяет. Прежде всего он связан с увеличением продукции, с расширением производства, а всякое расширение производства в обрабатывающих отраслях влечет за собой уменьшение производственных издержек на единицу продукции, другими словами — увеличение прибыли. Положим, предприниматель или группа предпринимателей вырабатывает товар на 100 000 руб. и, сбывая его внутри страны, получает 5% прибыли, т. е. 5000 руб.; затем предприниматель расширяет производство вдвое и вырабатывает товаров на 200 000 руб., и потому оставшую часть продукции он вынужден продать за границу по мировым ценам, стоящим ниже внутренних, скажем, на 5%. На внешнем рынке он, следовательно, получает только ту прибыль, которая создается экономией на издержках производства, т. е. 5000 руб. (из расчета 5% на 100 000 руб.), на внутреннем же рынке сумма прибыли составит 10 000 руб. Общая сумма прибыли, полученная из обоих источников, будет равняться 15 000 руб., а средняя прибыль на все 200 000 руб. — 7½%. Т. о., несмотря на сравнительную убыточность мировых цен, предприниматель все же выигрывает. Если даже мировые цены будут на 10% ниже внутренних и поглотят весь его прибыль на экспортируемые товары, то и тогда общее снижение издержек произ-

водства доставит ему в среднем 5% прибыли, т. е. даст столько же, сколько он получал раньше. Т. о., с помощью экспортной премии, даже в худшем случае, предприниматель получает ту же норму прибыли, что и раньше. Но если его собственное положение от этого не улучшилось (хотя увеличение предприятия даст ему большие шансы в будущем), то народное хозяйство в целом несомненно выгадало, т. к. увеличилось число занятых рабочих, повысился общий доход страны и т. д. Основываясь на этом, многие писатели (Лифман, Плаут и др.) считают политику экспортных премий вполне целесообразной и общественно-полезной. Такой ход рассуждений был бы вполне правилен, если бы закон понижающихся издержек при увеличении продукции был в равной степени применим ко всем отраслям народного хозяйства. Это предположение, однако, не соответствует действительности. Во-первых, оно не имеет силы по отношению к добывающей промышленности, где рост производства или незначительно понижает издержки на единицу продукции, или даже, наоборот, повышает их (так, напр., в каменноугольной промышленности разработка более глубоких пластов ведет к повышению себестоимости); во-вторых, и по отношению к обрабатывающей промышленности закон этот проявляется в различной степени в зависимости от технических и общепроизводственных условий. Можно, следов., сказать, что экспортная премия, как постоянное средство, выгодна для ограниченного числа индустрий и отнюдь не может рекомендоваться в качестве общей меры. Еще более серьезные возражения она вызывает, когда мы подойдем к ней не с точки зрения отдельных отраслей, а с точки зрения взаимоотношений между ними. Как мы уже указывали выше, возникающие при монополиях «вертикальные» секторы народного хозяйства ведут независимое друг от друга существование и преследуют лишь частные интересы входящих в них организаций. Естественно поэтому, что искусственное развитие одного из них ведет сильно и рядом к расстройству, а иногда и к разложению других, прямо или косвенно с ним связанных. Созданная премиями гипертрофия германского сахароварения и повышение внутренних цен на сахар привели к упадку конфектной и шоколадной промышленности Германии; чрезмерно дешевая продажа спирта на внешних рынках, при одновременном удорожании его на внутренних, приводила к гибели отечественного лакового производства и т. д. Особенно сильно сказывается эта оборотная сторона премий тогда, когда за границу сбывается основное сырье (хлеб, уголь, руда, лес и т. д.), ибо удорожание его на внутреннем рынке вызывает поднятие цен в целом ряде индустрий, значительная часть, если не

большинство, которых не может рассчитывать на премирование и возмещение убытков со стороны всемогущих картелей. «Старинный, давний спор», ведущийся в Германии между премируемым сельским хозяйством и премируемой тяжелой промышленностью, воочию показав, насколько сомнительны для народного хозяйства в целом эффект экспортных премий при системе частных монополий.

В. Экспортная премия при системе государственного хозяйства. И в условиях свободной конкуренции, и в условиях крупных частных монополий экспортная премия носит анархический отпечаток: той хозяйственной среды, в которой она возникла. Несмотря на стремления протекционистских стран стать «самодовлеющими» и освободиться от порабощения мировому рынку, они остаются связанным с международными покупателями и тем более зависят от них, чем более они приспосабливаются к его потребности структуру своей промышленности. Наибольшей степени достигает эта зависимость при системе постоянных премий, искусственно развивающих одни отрасли и задерживающих естественный рост других. Совершенно иначе складывается экономика в условиях государственного хозяйства. Она перестает быть стихийной и становится целесообразно управляемой. Если частно-капиталистический строй заботился лишь о развитии отдельных частей хозяйства, то непосредственной целью государства является также их гармоничное сочетание. Частные монополии организовывали хозяйственные секторы, государство организует комплекс секторов. Поэтому рост каждого из них оно не может предоставить случаю и обстоятельствам. Если оно прибегает к искусственному поощрению тех или других отраслей, то оно неизбежно должно исходить из определенного плана, предусматривающего не только развитие отдельных индустрий, но и определенную комбинацию их. Экспортная премия, как наиболее сильная мера поощрения, является поэтому, в условиях государственного хозяйства, не случайной и бессистемной операцией, а способом перегруппировки экономических сил. Частный капиталист прибегает к экспортной премии лишь для обеспечения прибылей своего предприятия, государство — для регулирования общих хозяйственных процессов, совершающихся внутри страны. Поэтому при системе государственного хозяйства (более или менее изолированного от капиталистического мира) в основу экспортного премирования ляжет план внутреннего производственного развития (плановая индустриализация), и ситуация мирового рынка будет приниматься в расчет постольку, поскольку она дает возможность перестраивать хозяйственные секторы в нужном направлении: ми-

ровой рынок будет не направлять эволюцию страны, а лишь предоставлять ей свободное поле для маневрирования изысками. С другой стороны, при государственном хозяйстве применение экспортных премий должно происходить чрезвычайно осторожно, дабы не вызвать искусственного поощрения одних отраслей за счет других и не нарушить планового строительства. Экспортные премии, поскольку они признаются необходимыми для той или иной индустрии, должны быть деталью общего хозяйственного плана.

VI. Борьба с экспортными премиями.

1. Договоры. Экспортные премии издавна вызывали оппозицию тех государств, внутренняя промышленность которых страдала от конкуренции дешевых импортных товаров. Поэтому во второй половине XIX века ряд государств стал вводить в свои договоры с другими странами специальные оговорки, воспрещавшие как открытые, так и скрытые премии (гл. обр., возврат акцизов и внутренних пошлин, не соответствующих действительной высоте обложения). Такого рода оговорки заключались в договоре 1862 г. между Францией и Германским Таможенным Союзом, в договоре 1865 г. между Австрией и тем же Германским Таможенным Союзом, наконец, в договоре 1904 г. между Италией и Швейцарией. В этом последнем трактате договаривавшиеся стороны обязывались вообще не назначать за вывозимые товары никаких премий без согласия другой стороны. Но договоры, не снабженные никакими карательными санкциями, не приводили ни к чему, и подписавшие трактаты стороны продолжали премировать те или другие отрасли производства, совершенно не считаясь с интересами ввозящего государства. Стало очевидно, что необходимо прибегнуть к другим, более гибким и действительным мерам борьбы. Такой мерой борьбы с экспортными премиями явились так наз. «защитные пошлины».

2. Защитные пошлины (countervailing duty) — это та добавочная ставка, которую ввозящее государство назначает на импортируемые товары, пользующиеся открытой и скрытой премией. Введение добавочной пошлины производится или путем простого циркуляра финансового ведомства (как в Сев. Америке), или путем издания декрета центрального государственной властью (как, напр., в английских доминионах). Эти добавочные пошлины были впервые введены С. Штатами в 1890 г. на нерафинированный сахар. Примеру С. Штатов последовала в 1892 г. Бельгия, введшая «защитную» пошлину на все виды сахара. Но по мере того, как к государственным премиям стали присоединяться частные, и доминит начал принимать все большие и большие раз-

меры, законодательство, направленное против «бросового экспорта», стало чрезвычайно расширять и сферу своего применения и самое понятие дэмпинга. Особенно большого развития законодательство против дэмпинга достигло в С. Штатах (акты 1897 и 1916 гг.), британских доминионах (в Канаде — тамож. закон 1904 г., в Австралии и Южно-Африканском Союзе — акты 1922 г.), в Великобритании (закон 1922 г.). Защитные пошлины применяются также Швейцарией (закон 1922 г.), Сербией (закон 1904 г.), Испанией (закон 1906 г.), Францией (закон 1910 г.), Японией (закон 1910 г.), Португалией (закон 1921 г.). Остановимся подробнее на довоенном и послевоенном англо-саксонском законодательстве, как на наиболее разработанном в этом отношении:

1. С. Штаты Сев. Америки. Американское законодательство против премий и дэмпинга исходило из одной основной идеи борьбы с так наз. «злостной конкуренцией» (unfair competition). «Злостная конкуренция» — это такой способ реализации товаров, при котором продавец сбывает продукты по убыточным ценам и, разоряя своих конкурентов, в конце концов создает для себя фактическую монополию на рынке. Оберегая интересы отечественных производителей, американское законодательство стремилось всесторонне расширить понятие «злостной конкуренции» и сделать невозможным «бросовый экспорт», на каких бы коммерческих соображениях он ни базировался и каким бы способом он осуществлялся.

а) Борьба с премиями. Наиболее очевидным доказательством «злостной конкуренции» являются выдаваемые экспортеру открытые или скрытые государственные или частные премии, позволяющие сбывать импортируемые товары по разорительным для отечественного производства ценам. Поэтому именно на них и направилась в первую очередь внимание американского таможенного законодательства. В законе 1922 г. добавочные пошлины были введены в отношении всех импортных товаров, на которые вывозящей стране выдается как экспортная, так и производственная, как государственная, так и частная премия. Но закон 1922 г. имеет в виду не только премии в собственном смысле слова, а и таможенные льготы, предоставляемые друг другу отдельными государствами и оказывающие по отношению к Америке такой же эффект, как и премии. Представим себе, что Германия вводит льготные экспортные пошлины на какое-либо сырье, направляемое во Францию. Эта льгота даст возможность французским производителям получать сырье по более дешевым ценам, чем американским, и, следовательно, снижать цены соответствующих готовых изделий, вывозимых на американ-

ский рынок. Привилегированное положение французских производителей приводит фактически к тем же последствиям, какие имели бы место, если бы французские производители получали от Германии экспортную премию. Чтобы предупредить подобную возможность, закон 1922 г. дает президенту Республики право назначать добавочные пошлины в том случае, «если какая-либо иностранная держава вводит неравные условия по отношению к торговле С. Штатов, или если какая-либо промышленность какой-либо страны получает или может получить выгоды вследствие такого различного обложения, установленного другой державой, помимо той, где данная промышленность расположена».

б) Законодательство, направленное против дэмпинга. Если наличие государственных открытых премий устанавливается легко, то премии скрытые, в особенности премии частных организаций, нередко ускользают от всякого контроля. Определение их действительной величины требует настолько сложной системы коммерческого шпионажа, что государство, волей-неволей, приходится отказываться от этой непосильной задачи. Поэтому, чем большие размеры принимала так наз. «злостная конкуренция» иностранных производителей, тем более стремилось американское законодательство к упрощению юридических концепций и методов борьбы. Акты 1897, 1909, 1913 и отчасти 1922 гг. имели целью поразить тот источник, которым питался дэмпинг, а именно — премии. Наоборот, законодательство против дэмпинга, наиболее полно выраженное в актах 1916 и 1922 гг., поражает последствия премии, их результат, не разбираясь в факторах, его вызывающих. Согласно закону 1916 г. чтобы квалифицировать дешевый импорт, как дэмпинг, достаточно доказать, что он вредит или может повредить той или иной отрасли американской промышленности, а это, конечно, весьма нетрудно для заинтересованной стороны. Кроме того, следует заметить, что закон направлен не только против импортера, но и против комиссионера, продающего товары на американской территории; т. е., он стремится охватить все моменты продвижения товара от производителя к потребителю. Столь широкая интерпретация дэмпинга отодвигает вопрос о премиях на второй план, и последующая административная практика приравнивает к дэмпингу даже такие случаи, когда дешевая цена вызывается естественными условиями производства.

2. Великобритания. Закон против дэмпинга, изданный в 1921 г. под названием «Акта об охране промышленности», постановляет, что добавочная пошлина в

размере не более 33 1/2% цены должна взиматься с ввозимых товаров, продающихся на 5% ниже их себестоимости (за исключением пищевых продуктов и напитков), а также с товаров, поступающих из стран с обесцененной валютой, в том случае, если это нарушает интересы британской промышленности. Себестоимость определяется, как 95% оптовой цены, взимаемой с внутреннего потребителя, за вычетом акцизов и внутренних пошлин. Если оптовая торговля этим товаром в стране производства не ведется, то себестоимость определяется, как «такая отпускная цена, которая была бы нормальной при наличии оптовой торговли». Введение добавочных пошлин обставлено крайне сложной процедурой. Заинтересованная сторона подает заявление в Торговый Совет, который, в случае основательности жалобы, передает дело на расследование в особую комиссию, назначаемую Советом. До сих пор случаи применения закона были крайне редки: из 123 заявлений, поданных до 1. VII. 1922 г., только 4 возымели действие и

вызвали издание соответствующих постановлений, одобренных парламентом. «Валютный демпинг» был признан только в двух случаях.

Ст. Вольский.

Литература.

- Гильерфдинг. Финансовый капитал.
Кулишер. Торговая политика. 2-ое изд. 1924 г.
В. Соколов. Возврат пошлин и система ввозных премий в России. 1915 г.
H. Agney. Free Trade, Protectionism, Dumping. 1903.
Cabiati. Prime linee e la discriminazione dei prezzi (Riforma Sociale. 1914).
Feld. Antidumping (Archiv für Sozialwissenschaft, B. XLIV).
Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Dumping.
Henry Hauser. Frankreichs Handel und Industrie und die Konkurrenz des Auslandes. Jena. 1919.
Liefmann. Schutzzoll und Kartelle. 1904.
Mény. Le Dumping. Paris. 1919.
Morgenroth. Die Exportpolitik der Kartelle. 1908.
Otto. Das Wesen des Dumping.
Plaut. Die Bedeutung des Dumping für die gegenwärtige englische Politik (Weltwirtschafts-Archiv B. 16).
Taussing. Free Trade, the Tariff and Reciprocity.

Техника экспорта

Определение. Под техникой экспорта понимаются технические операции, производимые с подлежащим продаже на заграничном рынке товаром при продвижении его от отечественного производителя к иностранному потребителю.

Эти операции отличны от операций, производимых с товаром, который проходит весь свой путь от производителя к потребителю, не покидая страны своего происхождения, так как препятствия и затруднения, которые приходится преодолевать при продвижении товаров из одной страны в другую, несравненно более значительны. По существу своему различия между внутренней и внешней торговлей не имеют, однако, принципиального характера. Разница заключается лишь в степени сложности торговой техники, обусловленной: а) более значительными географическими расстояниями между местами закупки и сбыта товаров, б) большей продолжительностью оборота и большей опасностью колебаний в ценах на товар, в) большей возможностью изменения имущественного положения иностранного покупателя за время выполнения сделки, г) различиями языка, культурного уровня, законов и обычаев в разных странах, д) возможностью вмешательства чужой государственной власти в торговую деятельность и т. п. В результате, в области внешней торговли возникли некоторые специальные формы товарооборота, во многом отличные от форм, в которых протекает внутренняя торговая деятельность. Формы эти, в частности, наиболее сильно отличаются от форм торговой деятельности внутри СССР вследствие того, что реализация нашего экспорта происходит на рынках капиталистических стран.

Подготовка товарных партий к экспорту. Описание техники экспорта необходимо начать с операций подготовки товарных партий к экспорту, производимых внутри страны.

Подготовка партий товара к экспорту различна в зависимости от: I. рода товара, II. системы хозяйства страны.

I. а) Подготовка экспортных партий сырья заключается в образовании крупной партии товара однородного качества и определенного ассортимента. Она распадается на: 1) сборку, которая заключается в скупке товара у производителей, 2) транспортирование собранного товара на внутренний базисный склад,

3) сортировку товара, с разделением его на товар экспортный и неэкспортный, в зависимости от качества товара по стандарту, если такой существует, часто с выделением товара специальных качеств для какого-либо определенного иностранного рынка, 4) упаковку товара, согласно требованиям международного товарооборота и в зависимости от рода дальнейшего транспорта, 5) маркировку, согласно определенных правил, 6) составление спецификаций, с точным обозначением маркировки и ассортимента; к этим операциям часто прибавляется и 7) транспортирование готовой экспортной партии в порт или на один из центральных внутренних рынков, если базисный склад, где производились перечисленные выше операции, не является торговым или центральным. Очень часто заготовитель товара (скупщик) или один из последующих покупателей товара на внутреннем рынке производит еще некоторую простейшую обработку товара или облагораживая его на своих собственных складах собственными средствами, или раздавая сырье кустарям, или сдавая его промышленным предприятиям. С операциями транспортирования товара внутри страны и хранения его на внутренних складах связана также страховка товара.

б) При экспорте фабрикатов или полуфабрикатов возможен случай непосредственного заказа заграничной фирмой (оптовым торговцем или потребителем) определенного рода товаров фабрике. Этот способ покупки фабрикатов играет значительную роль в нашем импорте; в нашем же экспорте фабрикатов, который направляется, гл. обр., на восток, он, за редкими исключениями, не встречается. Другим, более распространенным способом подготовки экспортных партий фабрикатов или полуфабрикатов является производство их в расчете на позднейший сбыт на заграничном рынке, причем, в зависимости от предполагаемого направления товара в ту или иную страну, производитель приравнивает товар к вкусам и потребностям определенного иностранного рынка. Экспортные партии ряда фабрикатов, производящихся кустарным способом или в мелких предприятиях, готовятся к экспорту в формах, аналогичных подготовке партий сырья.

II. В зависимости от системы хозяйства товар, прежде чем дойти до потребителя, может проходить через

товаропроводящую сеть различной длины. В частности, сеть товаропроводящих агентов значительно укорачивается как в СССР, вследствие нашей системы торговли, сокращающей число звеньев внутреннего товарооборота, так и в странах сильно развитого капитализма, с картеллизированием, трестированием или синдицированием промышленности, объединением мелких производителей и потребителей, наличием крупных экспортных фирм, ведущих самостоятельную заготовку сырья, и т. п.

Товаропроводящая сеть. Наиболее полная схема товаропроводящей сети при импорте сырья в зап.-европейские государства и при экспорте оттуда готовых изделий представляется в след. виде¹⁾:

1. При экспорте фабрикатов из зап.-европейских государств: 1) фабрикант, 2) экспортный агент, 3) экспортер, 4) импортер, 5) оптовик, 6) розничный торговец, 7) потребитель.

II. При импорте сырья в зап.-европейские страны: 1) производитель, 2) торговец, биржа, 3) экспортер, 4) европейский импортер, 5) биржа, маклер, 6) продавец и покупатель на срок, 7) агент, комиссионер, 8) оптовик, 9) розничный торговец, 10) потребитель.

Число звеньев в этой схеме в различных случаях может изменяться в сторону сокращения и удлинения, а отдельные звенья могут меняться местами.

Более длинная цепь товаропроводящих агентов при внешней торговле объясняется необходимостью для экспортера иметь одновременно в ряде мировых торговых центров людей, знающих данную отрасль торговли и местные условия и пользующихся его доверием. Содержащие собственных контор доступно лишь наиболее крупным экспортерам. Поэтому в приведенной схеме и фигурирует столь значительное число посредников, выполняющих поручения экспортера за комиссионное вознаграждение и участвующих в сделке лишь своим трудом. Такими посредниками являются агенты, маклера, комиссионеры, а также экспортеры и импортеры, выступающие, как посредники.

Агенты и маклера заключают сделку всегда от имени и за счет своего поручителя за определенное комиссионное вознаграждение (для маклера — куртаж). Особо важна во внешней торговле роль маклера, посредничество которого необходимо, гл. обр., при биржевых сделках. Дело в том, что большинство видов сырья является товаром заменимым. Кроме того, сырье — всегда массовый товар. На основании этих свойств сырья становится возможным торговля им по типам, маркам и установленным стандартам, что ведет к превращению сырья в предмет бир-

жевой торговли. Для торговли сырьем существуют специально товарные биржи при фондовых биржах, а иногда отдельно от них. Товарные биржи имеются, однако, не во всех биржевых центрах, а лишь в главных и разделяются, в свою очередь, на биржи для определенного вида товаров (зерновая, масляная, хлопковая, шерстяная и т. п.).

На товарных биржах производятся сделки как с наличным товаром (лосе), плывущим, на отгрузку, так и с имеющим быть произведенным (будущий урожай). Последнего рода сделки называются сделками на поставку или запродажами. Благодаря возможности запродавать товар на основании типов и стандартов, возникают сделки на срок (Terminhandel), которые ликвидируются либо путем эффективной сдачи и приемки товара, либо путем уплаты разницы в биржевой цене между ценой момента заключения договора и ценой срока его выполнения. Последний вид сделок легко принимает спекулятивный характер. Для заключения сделки на бирже обычно полезно участие маклера.

Маклер в узком смысле слова — чисто биржевой, фондовый маклер (Kursmakler). Помимо фондового маклера, различают торговых маклеров, занимающихся посредничеством исключительно торговых дел (Handelsmakler, courtier, sensale), и т. наз. «цивильных» маклеров (Civilmakler) для всех других родов посредничества. Торговый маклер имеет некоторые особенные функции: он обязан вести запись всех заключенных сделок, при сделках по образцам хранить последние, вручать обоим контрагентам сейчас же по заключении сделки маклерскую записку (Schlusschein, Schlussnote). По торговому праву большинства стран, торговые маклера не отвечают перед сторонами за выполнение последними друг перед другом обязательств по заключенному договору, тогда как по английскому праву маклер (broker) вступает в сделку вместо неисполнившей договор стороны. Поэтому в Англии торговые маклера особо строго организованы, и для вступления в число маклеров требуется внесение очень крупного обеспечения. Особенность положения маклера заключается в том, что он является как бы доверенным обеих сторон и от каждой из них получает свое поручение (т. е. одна сторона дает маклеру поручение продать товар на определенных условиях, другая — купить на определенных условиях). Отличие маклера от агента заключается в том, что он не находится в постоянных взаимоотношениях со своими комитентами, и эти отношения возникают лишь от случая к случаю.

Комиссионер — как и экспортер (импортер), выступающий в роли комиссионера — выполняет данное ему пору-

¹⁾ См. в конце статьи литературу: Rudemann, Stern, Hirsch.

чение от своего имени (отличие от агента и маклера), но за счет комитента.

Экспортер (импортер), выступающий в роли комиссионера, берет на себя иногда ответственность перед комитентом за осуществление сделки, заключаемой в кредит (делькредере), за что и получает особое вознаграждение.

Близкой к комиссионной деятельности является консигнация. Фирма, желающая сбыть товар на заграничном рынке (консигнатор), посылает его импортеру или экспортеру (консигнант) с поручением продать товар не ниже определенной цены (лимит) за некоторое, заранее обусловленное в виде процента вознаграждение, являющееся вознаграждением как за пользование консигнационным складом консигнанта, так и за посредничество. Продажа товара производится консигнантом за счет консигнатора. При товарах, подверженных сильному колебанию биржевых цен, эта форма сделки чрезвычайно выгодна для консигнанта, не вкладывающего в товар своего капитала.

Как самостоятельные купцы, т. е. работающие за собственный счет и от своего имени, выступают: 1) экспортер и импортер, передающие товар из одной страны в другую, 2) оптовики и 3) розничный торговец, передающий товар от импортера к потребителю.

Переходя к характеристике товаропроводящей сети, проходимой экспортируемым из СССР товаром, отметим укорочение ее по сравнению с обычной для зап.-европейских стран.

Производителем в нашем хозяйстве для большинства видов экспортного сырья является крестьянское хозяйство, для сырья горнопромышленного — предприятия, объединенные в тресты, для большинства фабрикатов — трестированная государственная промышленность и объединенная в союзы кооперация.

Заготовка сырья производится у нас крупными госорганизациями и кооперацией. Первые сами являются непосредственными покупателями сырья у крестьянства через свои аппараты на местах (областные и местные конторы, агенты, разъездные агенты), в редких случаях пользуясь услугами частного посредника (присола, скупщика) и более часто услугами низовой кооперации, у которой покупают заготовленное ею сырье. Таким же образом происходит заготовка кустарных изделий. Обычно, заготавливающая государственная организация сама является экспортером. В некоторых случаях она сдает товар на комиссию или перепокупает его другой государственной организации, являющейся в этом случае экспортером. Низовая же кооперация передает заготовленный ею товар в верхние звенья своей же кооперативной сети для непосредственного экспорта.

Часть наших экспортеров, имеющих

право самостоятельного выхода на внешний рынок, имеет свои представительства за границей, т. е. является одновременно и импортером товара; остальные экспортеры передают товар на реализацию торгпредствам СССР за границей (импортеру) на основах комиссионного или консигнационного договора или как агенты. Обычной формой взаимоотношений между торгпредством и комитентом являются первые два вида договоров, т. е. комиссионный и консигнационный, с той только разницей от обычного консигнационного договора, что, в случае отправки товара торгпредству на консигнацию, расходы по хранению несет не торгпредство, а консигнант; торгпредство же получает в свою пользу особое комиссионное вознаграждение.

При вывозе фабрикатов товаропроводящая цепь еще более коротка: трест или синдикат является экспортером, а в случае, если синдикат имеет право самостоятельного выхода на внешний рынок, то и импортером; в обратном случае импортером является торгпредство.

Ряд специальных торговых организаций Союза (Экспортхлеб и т. п.), а также смешанные общества либо сами заготавливают, либо приобретают у кооперации, банков или госорганов сырье; во всех случаях они являются одновременно и экспортером, и импортером.

На заграничном рынке товар всеми советскими организациями продается, как правило, минуя посредников, оптовым торговцам, потребительским обществам и, в более редких случаях, непосредственно потребителям (фабрики, мельницы). В силу особой организации английского рынка, реализация экспортных товаров здесь часто ведется через маклеров (broker's).

Формы реализации. 1) Наиболее обычной формой реализации экспортных товаров¹⁾ является отдельная индивидуальная продажа или запродажа (freihändiger Verkauf), т. е. твердая продажа или запродажа какой-либо фирме партии товара одним из изложенных ниже способов заключения сделок. Это наиболее обычная форма продажи союзного товара.

2) Для ряда товаров, параллельно с отдельными продажами, практикуется периодически аукционная продажа (Auktion, Versteigerung, vente publique, vente aux enchères, vente à criée, public sale, auction). Эта форма реализации экспортного сырья (напр., пушнина, шерсть, кожи, шетины) постепенно приобретает все большее значение в деятельности наших экспортеров. Благодаря концентрации спроса по времени и месту, на аукционах достигаются наивыс-

¹⁾ Здесь перечисляются только те главные формы, в которых протекает реализация экспортных из СССР товаров.

шие цены за сырье, и весь затраченный на подготовку капитал быстро превращается в ликвидное состояние. Положительной стороной аукционов является также возможность выключить из товаропроводящей сети возможно большее число посреднических звеньев.

Аукционы бывают интернационального и местного значения и устраиваются либо в стране экспорта, либо в стране импорта. Устроителями их являются либо специальные общества аукционаторов, либо складские общества, либо импортеры товара. Функции аукционаторов сводятся к функции маклера. Условия, на которых происходит заключение сделки между продавцами и покупателями на аукционе, называются в печатном каталоге аукциона и оглашаются на собрании покупателей. Сделка считается заключенной на условиях каталога по присуждению партии (лота) аукционатором покупателю, предложившему наивысшую цену.

3) Более редко практикуется сдача товара импортером на комиссию оптовому торговцу или реэкспортеру. В этом случае оптовик или реэкспортер выступают или в роли комиссионера, или в качестве консигнанта. Подобного рода договоры заключаются нашими зарубежными организациями либо для товаров, впервые попадающих на данный рынок, который надо еще только соответственным образом подготовить для проникновения нового товара к потребителю, либо в целях ускорения реализации скоропортящегося товара, либо, наконец, вследствие необходимости для сбыта товара наличности особой технической организации продажного аппарата.

4) При экспорте фабрикатов импортер или экспортер передает, по соглашению с фабрикантом, местной фирме генеральное представительство, путем заключения специального договора на определенный срок (Generalvertretung, représentant general, general representative), часто связанного с исключительным правом продажи (Alleinverkauf, seul représentant, monopoly). Последнего рода форма реализации наиболее редко встречается в деятельности наших зарубежных организаций и является передачей монопольного права продажи данных изделий, причем представитель выступает по отношению к экспортеру, либо как самостоятельный купец, либо как комиссионер. При заключении подобного договора часто обуславливается, что представитель обязан забрать и оплатить не менее определенного количества изделий (контингент) в течение года.

5) Наконец, экспортное сырье часто продается в форме биржевой сделки. Союзные организации редко, однако, реализуют свой товар на бирже.

Заключение сделок и договоров. Торговая сделка, заключаемая при экспортных операциях, равно как и всякая дру-

гая, может быть заключена в результате: 1) устных переговоров, 2) коммерческой корреспонденции сторон¹⁾. Как в том, так и в другом случае, техника ведения переговоров устных и письменных заключается в следующем. Экспортер или импортер запрашивают друг друга о возможности заключить сделку. Как правило, запрос импортера (покупателя) заключается в просьбе сделать ему предложение на покупку определенного товара, причем иногда он указывает желательные ему сорт товара и размер партии. В редких случаях покупатель указывает общие условия, на которых он готов был бы заключить сделку, и почти никогда в этом предварительном запросе не указывает свою цену. Обращение покупателя к продавцу называется запросом (Anfrage, demande, inquire), а в случае, если и нем перечислены все условия покупателя, в том числе и цена — заказом (предложением — Gebot, la mise, enchère, bidding, ordre). В случае, если инициатива сделки принадлежит продавцу, или если он отвечает на запрос покупателя, он делает последнему предложение (оферту); в случае же, если он отвечает на заказ, но ставит отличные от покупателя условия, то его ответ называется контр-офертой (Gegenofferte). Ответ покупателя на оферту, если он ставит иные условия, называется контр-предложением (Gegengebot). Предложение и заказ (равно как и контр-предложения) могут быть твердыми (fest, ferme, firm) и свободными (freibleibend). Поэтому в заказах, офертах, контр-офертах и контр-предложениях надлежит всегда указывать, являются ли они «твердыми» или «свободными». При твердом предложении всегда указывается, в течение скольких дней действительны условия предложения одной из сторон, которая в этом случае связана указанными условиями и должна выждать ответа другой стороны. Подобного рода твердое предложение означает для продавца, делающего предложение, отдачу партии товара «твердо на руки» (Festhandgabe) покупателю, после чего он уже не имеет права продать товар третьей лицу. В случае, если продавец желает оставить за собой право трактовать товар с другими фирмами в течение срока своего твердого предложения, он обязан в тексте последнего указать, что, считая себя связанным всеми условиями своего предложения, он оставляет за собой, однако, право продажи товара другому лицу (Zwischenverkauf vorbehalten). При свободной оферте продавец юридически не связан выставленными условиями, но добрые нравы требуют неизменения условий в случае, если он получит от покупателя немедленное согласие (подтвержение оферты, акцент ее).

¹⁾ Hellauer, 8, 256—261.

Заказ или контр-предложение покупателя тоже могут быть свободными или твердыми. В последнем случае покупатель дает продавцу свои условия «твердо на руки» на определенный срок. Все условия будущей сделки, излагаемые в предложениях и заказах, должны быть точно и полно сформулированы; также тщательно оговаривается вид предложения («твердо» — «свободно»), срок его действительности и часто способ ответа на него (телеграфно, письменно, по телефону, кабель и т. д.), причем для офферта выработана определенная формулировка. Твердые предложения и заказы обычно даются в письменном виде (при устных переговорах — письменно подтверждаются). Когда предложение (контр-предложение или заказ) оказывается приемлемым для другой стороны, последняя его акцептует (подтверждает), сделка считается заключенной и возникает вопрос о фиксации сделки. Здесь приняты следующие формы:

1) Если офферта была сделана письменно (или письменно подтверждена) и акцептована письменно (или подтверждена), то сделка считается оформленной на основании корреспонденции.

2) Часто, не удовлетворяясь перепиской, из которой вытекают все условия сделки, или в случае исключительно устных переговоров, сторонами подписывается особое письмо — свидетельство о заключении сделки (Schlussbrief), содержащее подробное изложение всех условий сделки.

3) Биржевые и аукционные продажи через маклера фиксируются, маклерской запиской (Schlussnota).

4) Наиболее полной формой фиксации сделки является контракт или договор.

Последние три формы фиксации сделки весьма схожи друг с другом и отличаются от первой тем, что они служат для оформления какой-нибудь уже совершенной сделки, тогда как при обыкновенных корреспондентских сношениях сделка совершается непосредственно. Свидетельство о заключении сделки и маклерская записка обычно содержат торговые обычаи, порядок разрешения споров и пр. общие условия, которым стороны обязаны подчиняться. Для ряда сделок торговыми обычаями или законодательством различных стран предписывается или рекомендуется определенная форма фиксации сделки.

Необходимые элементы сделки. Независимо от того, в какой форме фиксируется сделка, она обязательно должна содержать некоторые необходимые условия. Непоминание об одном из этих необходимых условий или элементов сделки лишает ее силы. Эти элементы суть: род и количество товара, качество, цена, упаковка, место выполнения сделки, место доставки, условия и срок платежа.

I. Количество товара, которое по сделке продавец обязан доставить покупателю, в зависимости от рода товара выражается в различных единицах — длины, массы, объема и площади, веса или числом штук, тюков, вагонов. Наиболее употребительны в торговле метрическая и английская системы мер и весов. Большое значение в деле обозначения количества товара играют местные или международные обычаи, сложившиеся для торговли различными видами товара. Так, количество хлопка всегда в условиях сделки обозначается числом кип, причем такое обозначение аналогично весовому обозначению. В Бремене, например, принято для ряда сортов американского хлопка считать, что 100 тюков хлопка весят 22 593 кгр. нетто. Кофе обычно продается мешками, причем в Гамбурге установлено, что средний мешок кофе должен весить от 57½ до 65 кгр. брутто и т. д. В сделке может быть отмечено либо точное количество товара, либо приблизительное; для последнего необходимо обозначение «около такого-то количества» (Cirka—ca); в случае такого обозначения количества товара по местным обычаям большинства торговых центров допускаются отклонения от названного количества в ту или другую сторону, не более, чем на 5%¹⁾. Стороны могут сами в договоре обусловить границы отклонения количества товара. Обычно, эта граница обозначается в % и носит название «Spatium», «Toleranz», «Franchise»²⁾.

Во всех случаях оплачивается фактически доставленное количество товара. Излишне доставленное или недоставленное зачитывается или вычитывается по ценам договора или по биржевым, если в договоре не установлено иного порядка. Если фактически доставленное количество товара превышает допускаемые границы, то покупатель имеет право отказаться от излишне доставленного количества; в случае недостатка убытки несет продавец, причем покупатель предоставляет ему право в течение определенного, краткого срока допоставить товар.

Проверка количества товара производится покупателем по прибытии товара или по передаче товара. После проверки покупатель или продавец составляют окончательную фактуру, служащую основанием для расчета. Количество товара обычно определяется в присутствии обеих сторон, или одной из них, или их представителей, или присяжным бесовщиком (vereidigter Verwiegler, peuser assermenté). При взвешивании тюков возможно взвешивание каждого тюка или шапальное; способ взвешивания товара надлежит обусловить в сделке. Иногда, помимо определения

¹⁾ Lenckfeld & Mathies, S. 114.

²⁾ Heilauer, S. 288 passim.

количества товара (счета, веса, штук и пр.), в зависимости от рода товара, количество определяется при определенной влажности, температуре. В случае продажи товара по весу, в договоре указывается, какой вес является определяющим для расчета: вес места погрузки (*Abladegewicht* — вес, число тюков, штук, обозначенные в коносаментах) или вес места выгрузки (*Ausladegewicht*). Для товаров, меняющих свой вес во время перевозки, это различие очень важно. При продажах со склада обычно товар перевешивается и сдается по фактическому весу.

Редкой является сделка, при которой покупатель приобретает товар «без указания количества и цены каждой единицы»¹⁾. (*Kauf auf Bausch und Bogen, marché à forfait, bargain in bulk*). Такого рода сделки иногда совершаются для мелких остатков товаров на складах, причем покупатель осматривает весь наличный товар и покупает его без меры, веса и числа. Иногда продается (со склада) определенное количество товара по весу или числу тюков, с оговоркой «больше или меньше, сколько окажется» (*mehr oder weniger, wieviel vorhanden*); этим способом обозначается также количество при продаже остатков из различных партий товара.

II. Качество товара. 1) Простейшим является случай, когда весь товар предъявляется для осмотра будущему покупателю до заключения сделки. Обычно осматривается не вся партия товара, а лишь часть ее, по выбору покупателя, и качество товара в сделке обозначается либо — а) «как осмотрено» (*wie besichtigt, comme visiter, as inspected*) или б) «*tel-quel*» или «*fallé wie es fällt*» (как попадаетея), «*qualité telle quelle*», «*quality tel-quel*». В первом случае (а) покупатель, если при окончательной приемке товара окажутся в товаре т. наз. «скрытые недостатки» (*verborgene Mängel, vice caché, concealed defects*), имеет право требовать скидки с цены на эту часть товара. При продаже на условии «*tel-quel*» никаких рекламаций со стороны покупателя не принимается.

Товар всегда должен соответствовать своей спецификации, вручаемой покупателю.

При продаже с аукциона или при продаже товара после осмотра его покупателем, часто указывается, что никакие рекламации продавцом не принимаются (*Jegliche Reclamationen ausgeschlossen*).

2) Возможно заключение сделки с условием последующего осмотра товара (*Kauf auf Besicht*). В этом случае сделка заключается до осмотра товара покупателем, однако, он считается свя-

занным ею лишь после осмотра товара и выражения им своего согласия.

3) Наиболее обычным способом определения качества сырья при закупках является закупка по образцам. Под образцом (*Muster, Probe, échantillon, sample*) понимают часть товара, взятую из партии и подлежащую характеристизовать качество товара. Образцом может служить целая партия товара или отдельная единица товара. Различают следующие виды образцов²⁾.

а) Образец для определения среднего качества партии товара (*Referenz = Ausfallmuster*) берется продавцом на большой партии товара, часто несколько образцов из различных мест (тюков) партии (*Muster-Bündel*). На основании этого образца устанавливается цена; он служит также для определения соответствия доставленной покупателю партии или партий товара условленному качеству товара.

б) Образец покупателя или контр-образец (*Einkaufs- или Gegenmuster*) является образцом, даваемым покупателем при заказе товара для указания продавцу, какой товар он готов купить на определенных условиях.

в) Стандартный, типовой образец (*Standard или Typenmuster*) применяется в торговле товарами массового характера, с которыми торговый оборот производится на основании раз навсегда сложившегося определенного качества. Такие образцы чрезвычайно точно представляют собой качество товара и появляются в результате торговой практики, либо устанавливаются различными организациями. Обычно стандартами называют образцы, сохраняемые на бирже или в помещениях арбитражного суда. Напр., хлопок, кофе продаются на биржах по стандарту. Эти стандарты бывают разные в различных биржах. В основу типов или стандартов кладется часто «среднее качество» или «хорошее среднее качество» всех прибывших за год партий (*Durchschnittsqualität, fair average quality*). Иногда стандарты бывают неизменные, иногда меняются из года в год; так, на сельскохозяйственные продукты среднее качество устанавливается на продукты последнего урожая (*laite average quality of the season, сокращению f a q*). При заключении сделки на основании стандарта необходимо указать, должен ли товар соответствовать ему в каждой своей единице (ящик, тук и проч.), (*gleichlaufend, even running*) или в среднем из всей партии товара (*average, durchschnittlich*). Часто стандарт отмечается определенной маркой — рисунком, буквой.

г) При образце для анализа: 1. указывается то количество готового фабриката, которое должно быть получено из

¹⁾ Heflaue, S. 266.

²⁾ Heflaue, S. 267, *passim*.

определенного количества данного сорта товара, или указывается то количество данного рода сырья, которое необходимо для получения определенного количества данного фабриката (Rendement); 2. указывается процент содержания в товаре определенного продукта или указывается содержание неценных примесей (засоренность в хлебе); 3. дается полный анализ сырья.

В случае, если сделка заключается на основе какого-либо определенного качества (напр., % содержания целлюлозы в озокерите) и установленная цена относится к названному проценту содержания ценного товара в сырье, то как продавец, так и покупатель, в случае, если отклонения в образце, взятом из партии, не превышают обычных (или оговоренных), компенсируют друг другу недостаток или избыток ценного свойства товара по определенной шкале.

Во всех случаях запродаж или продаж по образцам и сдачи товара по образцам существуют определенные правила хранения и отбора образцов. Образцы, по которым заключена сделка, обычно хранятся опечатанными печатями сторон или третьего лица (маклера) у обеих из них или у третьих лиц. Образцы для анализа берутся либо сторонами, либо третьим лицом, либо всеми тремя (контрольные образцы). При анализе обычно заранее обуславливается, где и кто будет его производить.

4) Иногда заключается условие о «последующей спецификации», что означает право покупателя за определенный срок до выполнения договора указать продавцу спецификацию того товара, который должен быть доставлен, или его качество¹⁾.

Установление качества товара обычно производится в месте выполнения договора; правильно оговаривать место, где должно производиться установление качества, в договоре.

Установление качества товара может быть произведено или до передачи товара покупателю или после передачи. Срок, в течение которого покупатель должен заявить о недостатках товара (рекламация), зависит от рода сделки, обычая и законодательства данной страны или от условий договора. Если товар не соответствует обусловленным качествам, покупатель фиксирует в особом акте недостатки товара и предъявляет все требования, вытекающие из несоответствия товара договору. Стороны обыкновенно указывают, что окончательное выяснение качества товара подлежит ведению арбитражной комиссии или экспертов. Юридические последствия несоответствия доставленного товара условиям предусматриваются договором или устанавлива-

ются законодательством и торговыми обычаями. Обычно стороны соглашаются об оплате неоплаченной цены (Vergütung, dedommagement, indemnification), либо покупатель имеет право отказаться от принятия товара, либо вопрос о регулировании сделки решается судом или арбитражем.

Наконец, необходимо упомянуть о сертификатах (удостоверениях) качества товара, выдаваемых специальными правительственными или общественными учреждениями страны экспорта. Часто контрагенты соглашаются признавать такие сертификаты о качестве окончательными, что выражается в договоре формулой *certificat final* или *certificate to be final*²⁾.

III. Цена товара и ее обозначение. Цена товара является необходимым элементом сделки, не могущим быть восполненным никаким способом в случае, если она не обеспечена в договоре. Цена может быть указана: 1) для отдельных партий товара, 2) как средняя для всего проданного товара, 3) для каждого сорта товара, 4) базисная, которая соответствует определенному качеству товара, 5) как средняя рыночных цен за определенное время, 6) в зависимости от определенных обстоятельств, изменяющих положение рынка (пошлины), 7) с оговоркой о колебании цен (*Preisschwankungsklausel, fluctuation clause, clause de fluctuation*), согласно которой цена автоматически меняется при изменении рыночных цен, 8) как биржевая определенного дня³⁾.

Цена обозначается всегда в определенной валюте: 1) в валюте страны импорта, 2) страны экспорта, 3) в валюте третьей страны. Для ряда товаров принято указывать цены всегда в определенной валюте (шерсть — в английской, табак в голландской). Цена обычно обозначается в валюте страны импорта, т. е. это облегчает работу покупателя. Наиболее распространенным в мировой торговле является обозначение цены в американской и английской валюте.

IV. Условные обозначения в экспортной практике. В экспортных сделках при обозначении цены всегда указывается, что следует понимать под ценой на товар, обозначенной в сделке, т. е. какие расходы продавца по доставке товара, страховке, слаче его и пр. входят в цену. Эти обозначения, являющиеся общепринятыми в мировой торговле, указываются в сокращенном виде⁴⁾. Ниже приводятся главные из этих условных сокращенных обозначений, а также их расшифровка.

«Fob» — сокращенное *free on board* означает, что товар продан с доставкой

¹⁾ Hellauer, S. 281.

²⁾ Hellauer, S. 332—346.

³⁾ Hellauer, S. 359—366.

⁴⁾ Hellauer, S. 274.

на пароход в порту погрузки за счет продавца.

Cif — *cost and freight* — означает, что продавец несет все расходы до порта назначения, за исключением страховки.

Cif — *cost, insurance and freight* или *Caf* — *cost, assurance, fret* означает, что продавец несет расходы по доставке на пароход, фрахту и страхованию до порта назначения.

Cif a. e. — означает *cif* и расходы по учету (*and exchange*) за счет продавца.

Cif duty paid — означает, что расходы *cif* плюс ввозные пошлины идут за счет продавца.

Оговорка «*франко*» — станция, вагон, склад обозначает, что продавец обязан товар доставить до станции, в вагон или на склад.

При всех этих условных обозначениях необходимо указывать, где определяется вес товара: при погрузке или при разгрузке.

В Гамбурге, Амстердаме, Роттердаме и Антверпене часто употребляется оговорка «*франко Kahn*». Эта оговорка означает, что экспортер берет на себя все расходы до погрузки товара на барку, на которой товар дальше отправляется речным путем.

Доставка *ex Kahn, ex Magasin, ab Kai, ab Lager* означает, что продавец должен иметь товар готовым к передаче на барке, в амбаре, на набережной или на складе. Расходы по приемке и по дальнейшей его отправке падают на импортера. Если товар продается *ex Kahn*, то покупатель обязан принять товар на барке. Если же покупатель требует, чтобы барка с проданным товаром была подана к пароходу, на который погружается его товар, то расходы за доставку барки к пароходу падают на покупателя. Если покупатель желает, чтобы товар был подан до парохода за счет продавца, то должно быть в договоре указано «*langseits des Schiffes*».

V. Упаковка. Обычно в сделке оговаривается, должен ли товар быть сдан без упаковки (россыпью) или в упаковке, причем указывается род и вид упаковки. Для ряда товаров имеется определенная стандартная упаковка, установившаяся в торговой практике. Важно отметить часто встречающееся определение упаковки, как могущей перенести морскую перевозку (*seemässige Verpackung*).

При цене товара указывается, подлежит ли упаковка (тара) особой оплате или дается даром (*gratis*); кроме того, указывается, причисляется ли вес тары к весу товара (*брутто за нетто*), или цена относится к чистому весу товара без веса тары (цена *нетто*). Вес тары определяется либо взвешиванием тары всех мест, либо как средняя тара на основании взвешивания тары нескольких мест, либо, наконец, по спецификации

продавца. Обычно способ определения тары указывается в договоре.

VI. Срок выполнения договора¹⁾. По сроку выполнения договора сделки, заключаемые в экспортных операциях, разделяются на две группы: 1) сделки на наличный товар, 2) сделки на поставку.

1. Сделки на наличный товар представляют собой такие сделки, при которых товар, имеющийся налично в распоряжении экспортера, передается покупателю в определенный, обычно краткий срок, зависящий от размеров партии, сложности приемки, возможности дальнейшего его транспортирования и т. п., чисто технических соображений. При сделках на наличный товар возможны различные варианты: а) товар имеется на складе в стране импорта и продается со склада (*ab Lager, des stores, ex warehouse*); срок сдачи определяется при этом или по обычаям данного места и рода товара или обуславливается в договоре; б) сделка на наличный товар со срочной доставкой (*prompte Lieferung, in spot prompt, marchandise disponible*); в) наконец, сделка на наличный товар обозначается словом «*локо*». К сделкам на наличный товар относятся также сделки с оговоркой: г) срочная отправка (*prompte Verschiffung*), д) идущий товар (*schwimmende Ware, marchandise en mer, good afloat*), е) грузящийся товар (*ladend*), ж) погруженный (*abgeladen, à charger, to be shipped*).

2. Сделки на поставку суть такие, когда продавец обязан передать покупателю товар через определенный, обусловленный в договоре, период времени. Т. о., к моменту заключения договора (сделки) продавец может и не иметь в своем распоряжении продаваемого им товара, или товар вообще может еще не существовать. К этой категории сделок относятся все сделки на срок. Отвлекаясь от случаев чистой спекуляции, надлежит признать, что сделки на поставку играют весьма положительную экономическую роль, выравнивая цены во времени, избавляя экспортера от излишних расходов по хранению товара при запородах товара до того, как он привезен в порт назначения, а также от риска колебания цен²⁾.

В сделках на поставку срок определяется самым различным образом; наиболее общеупотребительные определения срока выполнения поставки нижеследующие: а) указывается день, неделя, месяц (или иной период времени), в течение которого сделка должна быть выполнена; б) указывается период (чаще всего или неделя или определенный день), когда товар должен быть погружен в опреде-

¹⁾ Heilauer, S. 361—312.

²⁾ Lexis, I. Teil, S. 92—97.

занным порту отправления (Verladungszeit — срок погрузки). Иногда вместо срока указывается, что товар должен быть погружен с первым отходящим из порта в определенном месяце пароходом, или погрузка товара при открытии навигации — (F. O. W. — first open water), или после жатвы и т. д. Доказательством погрузки в срок является число месяца, выставленное капитаном на коносаменте.

При доставке товара морским путем продавец обязан представить декларацию, т. е. сообщить название парохода и капитана, маркировку товара и пр. Эта декларация представляется в определенные сроки.

При сделках на поставку продавцу или покупателю может быть предоставлено право требовать выполнения сделки в пределах обусловленного срока. Если это право предоставлено продавцу, то он делает покупателю письменное предложение — «аудиенку» (Andienung или Kündigung) о желании сдать товар, причем в нем обязательно должна быть указана определенная партия товара (в случае, если партия, запрошенная определенному покупателю, является частью партии плывущего или полученного на склад товара) и предоставлен срок для приемки. Если это право предоставлено покупателю, то он посылает продавцу требование (Abforderung, Abruf) с предоставлением срока для сдачи товара. Как при поставках и запродажах, так и при сделках с наличным товаром может быть обусловлена сдача-приемка товара по частям в определенные сроки; в случае, если сдача-приемка по частям не предусмотрена, подразумевается сдача-приемка всей партии.

Если противное не обусловлено в договоре, то с момента передачи товара покупателю или выполнения продавцом условий договора, ответственность за товар всецело падает на покупателя. Если последний во время не принял переданный ему товар, то он сам несет ответственность за все возможные потери. Продавец не обязан, но может, однако, как «добрый хозяин», продолжать хранить товар, страховать его и в этом случае имеет право свои расходы поставить в счет покупателя.

VII. Место выполнения договора. Место выполнения договора является тот пункт, где продавец обязан передать в распоряжение покупателя товар, после чего сделка продавцом считается выполненной. Место выполнения договора определяется собой законом, обычая, суд, денежные и весовые единицы и пр., которые применяются к данной сделке, поскольку в договоре не выработаны особые условия. Рекомендуется в сделках оговаривать место исполнения, т. е. его определение на основе анализа общих условий сделки, торговых обычаев и существую-

щего законодательства бывает чрезвычайно сложно.

VIII. Условия платежа. Условия платежа сводятся к указанию: 1) места платежа, 2) времени платежа, 3) формы платежа.

Под местом платежа понимается место выполнения договора со стороны покупателя, которое обычно, если в договоре не обусловлено противное, совпадает с юридическим адресом должника. Время платежа обычно обуславливается в договоре в зависимости от формы оплаты товара. В отношении форм оплаты товары различают наличный расчет и кредит.

1. Т. наз. продажа за наличный расчет имеет различные формы: а) Возможна продажа, при которой продавец оплачивает товар наличными деньгами, или банковским чеком, или акцептованной первоклассным банком тратой с учетом за свой счет, против получения товара или против вручения ему товарных документов, дающих право распоряжения товаром (коносамент, warrant, складское свидетельство); это — сделка Zug um Zug (деньги против товара). б) Иногда оплата товара производится до передачи товара или документов. в) Иногда — сейчас же после передачи. Эти условия оплаты называются кассовыми (Kassa). г) В торговле рядом товаров принят расчет через 3-5-7 дней после продажи и передачи товара. Этот способ расчета, равно как и внесение денег в тот же день, но после передачи товара или принятия в уплату чека покупателя на банк, предполагает известное доверие к покупателю, и хотя причисляется к формам продажи за наличный расчет, но по существу является оказанием покупателю известного кредита. д) Наиболее распространенной в международной торговле и удобной формой расчета при покупке и продаже товара за наличный расчет является аккредитив. На аккредитивах следует, поэтому, остановиться подробнее¹⁾.

Аккредитив обеспечивает покупателя в том, что деньги будут уплачены только после получения товара; продавец же уверен в получении им денег немедленно после сдачи товара. Т. е. покупатель предпочитает выставление аккредитива уплате денег до получения товара, а продавец предпочитает аккредитив получению денег после сдачи товара, то аккредитив является наиболее удобной формой расчета в тех случаях, где кредит не может быть или не должен быть применен.

Условия аккредитива самым точным образом обозначаются в договоре, и аккредитив должен быть открыт в точном

¹⁾ См. ст. Л. Фриш: «Налитные и финансовые вопросы внешней торговли» и И. Пешман: «Финансирование внешней торговли Советского Союза».

согласии с этими условиями; в противном случае, неправильно открытый аккредитив дает право продавцу считать договор нарушенным, отказаться от сделки или привлечь покупателя к ответственности за неисполнение договора. Так, должно быть обязательно указано, в пользу кого должен быть открыт аккредитив, т. е. названа фирма, которая представит банку товар или документы для получения расчета. Безымянных аккредитивов или аккредитивов на предъявителя не бывает; фирма, в пользу которой выставляется аккредитив, является тем лицом, которое продало товар или лицом, которому поручено получить платеж. Поэтому бывает, что аккредитив выставляется с правом передачи. Аккредитивы бывают подтвержденные или подтвержденные и неопроверженные и неопроверженные. Банк уведомляет фирму об открытии и в ее пользу аккредитива только в том случае, если такое поручение ему дано, и в этом случае банк обязан подтвердить фирме условия аккредитива. Только подтвержденный аккредитив (*confirmed letter of credit, lettre de credit confirmée, bestätigter Akkreditiv*) устраивает продавца, т. к., при отсутствии подтверждения, банк может при желании и не платить фирме. Кроме того, аккредитивы делятся на безотзывные (*Unwiderruflich, irrevocable, irrevocable*) и отзывные, т. е. с правом отзыва (*Widerruflich*). Продавец гарантирует только безотзывный аккредитив.

В условиях договора должен быть указан срок, к которому покупатель обязан открыть аккредитив, а также срок, в течение которого последний действителен. По истечении этого срока банк не обязан принимать документов и выплачивать деньги по аккредитиву. Это т. наз. срочные аккредитивы. Бывают и бессрочные аккредитивы, открываемые обычно фирмой своим доверенным представителям. Срочный аккредитив может быть, с разрешения лица, открывшего его, пролонгирован на известный срок, но не может быть в случае, если он безотзывный, до срока аннулирован без разрешения лица, в пользу которого открыт аккредитив. Если срок открытия аккредитива не указан в договоре, то таким сроком считается дата заключения договора.

В условиях договора надлежит также указывать банк, в котором должен быть открыт аккредитив. Выбор банка производится с согласия обеих сторон во время заключения договора, либо указывается, что аккредитив должен быть открыт в одном из первоклассных банков определенной страны. В случае указания в договоре банка, покупателю предоставляется право выбора последнего. Открытие покупателем аккредитива в другом банке, нежели указанный в дого-

воре, продавец может отклонить.

В условиях аккредитива должна быть указана цель его, т. е., на что он открывается и за что производится платеж. Такой целью может быть уплата за сдачу какого-нибудь определенного товара или за передачу банку каких-либо определенных документов. В товарном аккредитиве должен быть точно обозначен товар (сорт, род или вид); часто выставляется требование предъявления определенного сертификата или анализа, причем стороны заранее обуславливают в договоре, как товар должен быть обозначен в аккредитиве.

Кроме рода товара, указывается и его количество, о чем должны свидетельствовать определенные документы, перечисляемые в аккредитиве. Аккредитив может быть выплачен по частям против сдачи части проданного количества, если такое разрешение дается выставителем аккредитива. Такие аккредитивы называются делимыми. В аккредитиве фиксируется цена в известной валюте и указывается, какие расходы включаются в эту цену, т. е. пропан ли товар по названной цене франко-склад, вагон, сиф, фоб и т. д.

Существенным условием договора и аккредитива является перечисление и точное обозначение тех документов, против которых может быть произведен платеж. Такими документами являются коносамент (*Konossament, Bill of lading*) или заменяющий его документ — складское свидетельство (*Lagerschein, warrant*) или *made receipts* (удостоверение капитана), фактура, страховой полис (*Versicherungszertifikat, Assurance certificate*); иногда требуются счета веса (*Wiegenota*), сертификат о качестве, о происхождении (*Abstammungszertifikat, certificat d'origine, certificate of origin*), маклерское удостоверение, спецификация и другие документы.

Наконец, в условиях договора и аккредитива должен быть указан способ его оплаты: наличными, чеком (прямо банковский чек или другой) или траттой.

2. При продаже товара в кредит в сделке всегда указывается: а) срок оказываемого кредита, б) способ расчета.

а) Срок, в который продавцу надлежит рассчитаться за товар, может быть самым различным.

б) Способ расчета может быть, как и для сделок кассовых, обусловлен в виде уплаты наличной валюты, чеком на какой-нибудь центр (Лондон, Нью-Йорк, Амстердам), траттой, акцептованной каким-нибудь банком на определенный центр. Оплата товара может произойти в месте его передачи, причем предварительно покупатель осматривает товар и, в случае его несоответствия условиям сделки, может от оплаты его отказаться.

или требовать скидки. Если товар к сдаче пред'является третьим лицом (банком, ж.-дор. обществом, экспедитором), то последнее выдает товар лишь после уплаты соответствующей суммы. В этом случае покупатель, для обеспечения себя, обычно обуславливает предварительную оплату за товар в размере некоторого процента его стоимости, доплачивая остальную часть после приемки.

В международной торговле наиболее распространенной является оплата товара после передачи товара. Покупатель, получив счет и товар, посылает продавцу следующую ему сумму. Нередко в экспортной практике применяется смешанная форма оплаты. При заключении сделки часть стоимости товара может быть уплачена продавцу (задаток — *Anzahlung*), остальная часть — против товара; или же часть суммы (за вычетом задатка) против передачи товара, а остаток через некоторое время. В этих случаях, т. е., или покупатель кредитует продавца, или в различные моменты сделки стороны оказывают друг другу кредит. Уплата по частям бывает в самых разнообразных комбинациях. Одной из часто встречающихся форм ее при наших запородах является следующая: покупатель вносит задаток при заключении сделки (10—25%), следующий взнос производится при погрузке (25—30%), остаток — против коносамента. Часто, при приемке товара покупателем по частям, указывается, что задаток остается в руках продавца до сдачи последней части товара, на погашение которой он обращается, либо задаток пропорционально уменьшается при каждой сдаче. Часто покупатель, давая задаток, получает за него гарантию от продавца — в виде векселя, банковской гарантии и пр.

Различие между наличной оплатой товара и продажей в кредит находит себе часто выражение в стоимости товара, а именно в договоре покупателю предоставляется альтернативно воспользоваться кредитом или оплатить товар немедленно (*per Kassa*) — в последнем случае продавец делает ему скидку (скинто) в размере определенного процента.

Как правило, союзные организации заграничей до сих пор продавали и запродавали экспортные товары только за наличный расчет, требуя оплаты товаров против документов.

Формы кредита в области экспорта¹⁾ весьма разнообразны. Назовем главнейшие из них:

1. Кредит личный, открытый и ином не обеспеченный, обычно в виде конткоррентного двухстороннего кредита,

¹⁾ См. ст. И. Френ: «Валютные и финансовые вопросы внешней торговли» в И. Шемана: «Финансирование внешней торговли Советского Союза».

имеющего место при международном товарообороте лишь в тех случаях, когда между контрагентами существуют очень тесные торговые связи. Он оплачивается обычно процентом.

2. Кредит реальный или вещный, обычно ломбардный кредит, обеспечением которого могут служить товары, благородные металлы, ценные бумаги и пр. Предметы обеспечения являются залогом и находятся во временном владении либо кредитора (банк), либо у третьих лиц (*Treuhand*).

3. Поручительство — гарантия — есть вид кредита, при котором третье лицо (чаще банк — *Bankgarantie, garantie de banque, bankers guaranty*) гарантирует своевременное выполнение всего договора одной из сторон или своевременную уплату денег должником. Такого рода поручительство дается иногда государством. Модификацией этой формы кредита является подписание счета, выставленного продавцу банком по адресу покупателя.

4. Наиболее распространенной формой кредита является кредит вексельный. В последнем различают краткосрочный и долгосрочный. Для облегчения учета стороны, предоставляя друг другу долгосрочный кредит (напр., 6-месячный), договариваются, что векселя выставляют 3-месячные, с правом замены их новыми по истечении срока.

Векселя бывают простые (*Eigenwechsel*), редко употребляющиеся в международной торговле, и переводные (тратты), выставаемые (трассируемые) продавцом (трассантом) на покупателя (трассата), который обязан акцептовать вексель. Возможен случай, когда покупатель оплачивает вексель независимо от акцепта; однако, наиболее распространены акцептованные векселя (не смешивать с банковским акцептом — *Bankakzept*, при котором переводный вексель акцептируется банком; такая тратта для продавца является «наличными деньгами», если акцептант — первоклассный банк).

Т. к. векселя обычно учитываются кредитором, то в сделке необходимо оговорить, кто из контрагентов должен нести расходы по учету и др. (*Diskonto- und andere Spesen*).

Неправильное выполнение или невыполнение договора. В связи с основными элементами сделок необходимо рассмотреть вопрос о последствиях невыполнения условий торговых сделок.

Неправильное выполнение (или невыполнение) экспортером условий сделки может касаться 1) качества и количества товара и 2) соблюдения сроков (просрочка в доставке товара, в представлении спецификации и пр. документов, для которых установлен срок).

В большинстве случаев в договоре указываются последствия для обеих сторон, которые вызываются невыполнением договора. В случае, если таких специальных указаний в договоре не имеется, то вопрос разрешается обыкновенным судом или предусмотренным в договоре арбитражем. При всяком неисполнении одного из условий договора, верная договорная сторона должна письменно, заказным письмом, потребовать выполнения договора немедленно или в условленный (обычный) срок, а после того, как выяснится просрочка или невыполнение условий, потребовать исполнения и дать на такое провинившейся стороне соответствующий обстоятельствам льготный срок (*angemessene Nachfrist*). В случае неудовлетворения ее в этот льготный срок, верная договору сторона оформляет свой протест в соответственном порядке (подача протеста в суд, биржу и пр.), либо, называя своего арбитра, требует сконструирования арбитражного суда, указывая при этом свои требования. Верная договору сторона может: 1) требовать возмещения тех конкретных убытков, которые она понесла вследствие невыполнения договора; размер убытков ею доказывается, 2) непосредственно или через маклеров, или на аукционе, закупив или продав соответствующий товар, требовать с противной стороны разницы в цене, 3) требовать номинальной разницы между договорной ценой и ценой дня просрочки, 4) требовать расторжения договора, 5) требовать уплаты неустойки (*Konventionalstrafe*), если таковая в договоре была указана.

Невыполнение договора считается уважительным и не влечет за собой санкций, если оно произошло вследствие непреодолимой силы (*höhere Gewalt, force majeure, force majeure*), которой являются распоряжения государственной власти, война, революция, забастовка, пожар, авария и пр. Если в договоре специально не оговорено, что понимается под непреодолимой силой, то под ней подразумевается все то, что принято понимать под этим термином в законодательстве и в обычаях страны исполнения договора.

Транспортные операции. При выполнении договоров продавцу (экспортеру или импортеру) часто приходится выполнять ряд операций по транспорту и страхованию товаров.

Транспорт товара, возлагаемый по условиям сделки на продавца, может быть осуществлен путем сухопутной (обычно ж.-д.) или морской перевозки¹⁾. Иногда вид перевозки обозначается в условиях сделки, но обычно предоставляется усмотрению продавца. Но и в этом случае покупатель имеет право дать экс-

портеру указания о способе транспортирования, если эти указания не вызывают для продавца излишних расходов. Вообще же продавец должен послать товар «с заботой добросовестного купца». Обычно транспортирование товаров поручается экспедиционным конторам. Более крупные экспортеры, в частности, ряд наших союзных экспортеров, имеют собственные транспортные отделы, осуществляющие отправку товаров.

Особые формы имеет отправка товара морским путем, т. наз. фрахтование и морская отправка грузов.

Транспорт товаров морским путем может осуществляться различными способами, выбор которых производится в зависимости как от количества погружаемых товаров, их рода, маршрутов, назначения грузов, так и от ряда других соображений.

Наиболее простым видом морской отправки является отправка товаров по конносаментам при погрузке грузов на пароходы, совершающие регулярные срочные рейсы по определенным маршрутам (пароходные линии). Удобство пользования этим способом заключается прежде всего в простоте самой отправки, весьма сложной по технике проведения с отправлениями по жел. дорогам. Грузы сдаются на специальные перевалочные склады (куда подается впоследствии самый пароход), или непосредственно пароходству, или через посредство экспедиторских фирм, причем грузоотправитель получает от пароходства соответствующий документ (конносамент) подобно тому, как при ж.-д. отправлениях — дубликат накладной. К отправке этим способом могут быть сдаваемы даже единичные места. Большинство пароходных линий имеют твердо фиксированные (по крайней мере, на некоторое время) тарифы погрузки. Товары распределены по группам и классам, которым соответствуют определенные фрахтовые ставки.

При отсутствии возможности отправки товара на линейных пароходах, или при наличии более крупных партий товаров, хотя бы и не попадающих под понятие «массовых» или «валовых» грузов, а представляющих собрание разнородных товаров (так наз. «пешутный груз» или «генеральный груз» — *general cargo*), прибегают к фрахтованию специального парохода для перевозки именно данной массы товаров, для чего между фрахтовщиком (пароходчиком) и фрахтователем (грузовладельцем) заключается для оформления сделки особый договор, называемый *чартером* или *чартер-партн* (от английского — *charter-party*), налагающий на обе стороны известные обязательства со всеми вытекающими отсюда юридическими последствиями.

Основным пунктом чартера является обязанность пароходчика подать в

¹⁾ См. статью Г. Именитова и С. Громова: «Транспорт».

определенный порт, определенный парохол на погрузку данного груза и перевезти таковой в определенный же порт. В чартере обуславливается время, когда парохол должен стать под погрузку. Различают фрахтования на условиях немедленной подачи парохода и на срок, при тождественности парохода стать под погрузку к определенному сроку.

При фрахтованиях «на срок» обуславливается обыкновенно не срок в смысле точной даты дня, а известный период времени. Для этого фиксируется начальный срок, с которого парохол имеет право прийти и стать уже под погрузку, а, кроме того, устанавливается предельный срок, по истечении которого грузовладелец вправе от использования зафрахтованного им парохода отказаться («кэп-дэ-лэ-дэ-и-г»).¹⁾

Грузовладелец при подписании чартера может оговаривать т. наз. «ондионы», т. е. известные права при погрузке-выгрузке. Существенным пунктом чартера является установление фрахтовой ставки.

Условия погрузки и выгрузки могут быть четырех видов: 1) погрузка и выгрузка за счет товара, 2) погрузка за счет товара, выгрузка за счет парохода, 3) погрузка за счет парохода, выгрузка за счет товара и 4) погрузка и выгрузка за счет парохода.

Далее оговаривается количество дней погрузки и выгрузки. Если парохол задерживается более обусловленного срока, т. е. назнано простойные, «стэ-лэ-и-и-и-и» дни, то грузовладелец платит пароходчику за каждый день обусловленную сумму («де-муре-дэ-ж»); если, наоборот, погрузка-выгрузка будет совершена быстрее обусловленного срока, то грузовладелец получает обусловленную сумму (за каждый день) в свою пользу («дэ-и-с-и-а-ч»). При погрузках массовых однородных товаров оговаривается зачастую не количество дней, а количество груза, каковое должно погрузиться или выгрузиться за один день.

Кроме того, чартер содержит еще ряд пунктов, говорящих об условиях платежа, кларирования парохода, подсуемости по данному договору, уплаты портовых сборов и т. д.

В зимнее время важным пунктом чартера может быть так наз. «ледяная оговорка» («айс-клаузула»), дающая право пароходу при встрече льда не идти в порт назначения, а свернуть с пути в сторону и выгрузиться в ближайшем порту. При совершении фрахтовой сделки чартер может заключаться не только на один, но и на несколько рейсов, или же на некоторое определенное время («тайм-чартер»).

Хотя при заключении фрахтовой сделки возможно в принципе составление договора в любой, желаемой для обеих сто-

рон, форме (ибо никаких определенных форм чартеров законами не предписывается), тем не менее, в практике фрахтового дела фактически применяется целый ряд постепенно сложившихся чартеров.

Все оперативная работа по фрахтованию тоннажа в транзитных морских перевозках СССР производится фрахтовыми конторами Наркомторга, и все лица, учреждения и организации, нуждающиеся в тоннаже для транзитных перевозок, дают им соответствующие заказы.

Что касается страхования грузов, то при перевозках их внутри Союза и при вывозе их за границу товар страхуется в Гострах. Различается разовая страховка и страховка по генеральному полису, который заключается обычно экспортером с Гострахом, и которым покрываются все его грузы. Для включения данного груза в генеральный полис требуется особое каждый раз заявление страхователя о перевозке. В разовой страховке или в генеральном полисе оговаривается, на каких условиях страхуются грузы: на случай аварии, гибели парохода, повреждения груза морской водой и т. п. Страхование грузов при транзитных перевозках производится в Черноморско-Балтийском Страховом Обществе¹⁾, являющемся представителем Гострах за границей.

Торговые обычаи. Как выше неоднократно упоминалось, значительную роль при заключении и выполнении сделок и урегулировании недоразумений по ним играют торговые обычаи. Под торговым обычаем понимаются сложившиеся в торговой среде порядки, настолько общепринятые и общепризнанные, что отклонение от них представляет собой исключение. В случае, если в сделке специально не оговорено, что сторонам и не следует торговому обычаю, эти обычаи являются обязательными даже для того контрагента, который не знал об их существовании.

Помимо обычаев, сложившихся в широких торговых кругах, отдельные организации — биржи, торговые палаты — в определенных областях устанавливают особые порядки и условия, являющиеся обязательными для совершаемых в данной местности сделок.

Различные объединения и организации нередко издадут особые сборники, содержащие обычаи для определенных отраслей торговли в данной местности.

¹⁾ Black Sea and Baltic General Insurance Company Ltd. учреждено, как английское общество, действующее по английским законам, согласно уставу, утвержденного 2 марта 1925 г., и производит операции морского и огнестрахования, страхования судов, страхования кредита и т. д. Капитал 500 000 000 ф. ст., акционеры — Гострах, ИКТОР и кооперативные центры. — Общество заключило перестраховочный договор с несколькими иностранными компаниями.

Точно также объединения кушцов, торгующих определенными товарами, вырабатывают часто договорные условия, имеющие целью упростить технику заключения сделок, дать типовые договоры, предусматривающие все подробности и особенности торговли данным видом товара, а иногда и поставить одну из сторон в выгодное или невыгодное положение. Примерами подобных контрактов могут служить «Германо-нидерландский контракт» на закупку хлеба в Вост. Европе, льняные контракты «Льняной Ассоциации» в Генте, хлебные контракты «Лондонской Хлеботорговой Ассоциации» и др.¹⁾ Подобные условия приобретают силу лишь в случае согласия сторон, которые в таком случае либо пользуются соответственными печатными формулярами, либо делают ссылку при переговорах и заключении сделки на контракт определенной Ассоциации.

Точно знание обычаев, существующих в данной местности для определенного рода товаров, для экспортера и импортера обязательно, т. к. незнание обычаев может повлечь за собой крупные убытки.

Выбор места для реализации экспортных товаров. Выбор места для реализации экспортируемого товара имеет для экспортера колоссальное значение. Для товаров, продаваемых по образцам или стандартам и экспортируемых в виде «карга», вопрос о направлении парохода часто решается уже после погрузки товара и отплытия его, т. к. товар продается на различных биржах плавущим и окончательное направление парохода в тот или иной порт дается покупателем товара. Для целого ряда товаров, продаваемых со склада, экспортеру приходится, однако, вопрос о том, в каком иностранном порту он намерен продать товар, выяснить до погрузки его. Некоторые иностранные торговые центры являются почти монополистами по мировой торговле отдельными видами товаров, и в этом случае определение рынка сбыта не представляет особых затруднений. Для большинства же товаров таких мировых центров торговли существует несколько. В этом случае экспортер должен точно информироваться о ценах каждого из этих рынков, знать их настроение и, сообразуясь с качеством своего товара, выбирать тот или иной центр. Часто бывает, что на каком-либо местном внутреннем рынке определенной страны, не являющейся пунктом мировой торговли, существуют более высокие цены или более выгодные условия реализации, чем на последнем. Отправка незапрошенных крупных партий товара на такой местный рынок, однако, всегда рискована, т. к. ее поступление на рынок может вызвать

естественное или злостное понижение цен покупателями и тем вызвать необходимость решиться на убыточную реализацию товара, либо на вывоз его на другой рынок. Поэтому снабжение внутренних замкнутых рынков правильнее всего вести из ближайших мировых центров, в которых возможна реализация товара в различных направлениях, и которыми можно пользоваться, как складочными местами.

Учреждения, содействующие внешней торговле. Для информации о зарубежных рынках, всевозможных справках, юридического содействия и т. п. в большинстве торговых центров имеются учреждения и организации, содействующие экспортерам и импортерам. Это консулы, торговые палаты, торговые музеи, экспортные союзы, выставки образцов, склады образцов и некоторые другие специальные организации. Значительную помощь экспортеру в его деятельности оказывают также всевозможные справочники, адресные книги, указатели фирм, специальные журналы, издаваемые министерствами, палатами, биржами, ассоциациями кушцов, частными лицами, циркулярные письма маклеров и пр. Особо надлежит отметить устройства на коммерческом принципе частные конторы для справок о кредитоспособности (Auskunft), услугами которых пользуются для справок о покупателях. Справки о кредитоспособности можно наводить также и в банках, причем, однако, как банки, так и справочные общества не отвечают за выдаваемые справки.

Г. Л. Кревер.

Литература.

- «Иностранное Обозрение Торговли и Техники» — орган всех организаций, осуществляющих внешнюю торговлю СССР в Англии.
Б. Коган. «Техника Экспорта» (в «Энциклопедии Русского Экспорта», 1-ое изд., т. I, Берлин, 1924).
А. Рафалович. Организация международной торговли. Ленинград, 1924 г.
«Торговый Вестник» изд. Торгпредства СССР в Германии, 1924—27 гг. Берлин.
«СССР на английском рынке», Сборник под ред. А. А. Санталова. Вып. I. 1926, Лондон.
H. Budemann. Lehrbuch des Ueberseehandels. Berlin, 1922.
I. Hellauer. Welthandelslehre. Berlin, 1916.
L. Hirsch. Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die Staatliche Binnenhandelspolitik, Grundriss d. Sozialökonomie. Tübingen, 1925.
L. K. Eckfeld und Mathies. Hamburgisches Börsenbuch. Hamburg, 1922.
W. Lexis. Handelswesen. I. und II. Teil. Berlin-Leipzig, 1912.
R. Sanderfer. Die Technik des Welthandels I. und II. Teil. Wien-Leipzig, 1912.
R. Stern. Exporttechnik. Stuttgart, 1923.
K. Ottel. Die Technik des wirtschaftlichen Verkehrs. Wien, 1922.

¹⁾ См. ст. д-ра В. Скалка «Сделки на хлебе» и «Германо-нидерландские контракты».

Накладные расходы по экспорту СССР

Значение калькуляции. Одним из основных обстоятельств, придающих калькуляции советского экспорта особенное значение, является динамичность наших накладных расходов. Первые шаги по вывозу наших товаров на внешний рынок мы принуждены были сделать в момент полной неустойчивости во всех областях народного хозяйства. Отсутствие установившихся цен на заготавливаемые внутри страны товары, ненормальные размеры всех отдельных расходов по экспорту (ж.-д. тарифы, пошлины, стоимость финансирования, работа в портах, содержание аппарата, переработка сырья и т. д.) и ко всему этому резкие сдвиги конъюнктуры цен на внешнем рынке, — все это, вместе взятое, обусловило полную экономическую и коммерческую ненормальность калькуляции нашего экспорта в первые годы его развития. Естественно, что в период восстановления хозяйственной жизни страны, в связи с изменением издержек по экспорту, менялась и динамика экспортной калькуляции. И если безусловно необходимы учет и калькуляция издержек в тех странах, в которых отдельные статьи расходов более или менее установились и подвержены лишь незначительным колебаниям, то тем большее значение приобретает изучение калькуляции у нас, в СССР, где не закончен еще процесс нормализации расходов, где упорядочение экспортной калькуляции совершается в соответствии с установлением экономически-нормальных соотношений во всех областях народного хозяйства, параллельно с развитием и рационализацией внешней торговли. Наблюдение над динамикой расходов и изучение характера и темпа этой динамики необходимо нам в целях именно ускорения процесса нормализации расходов, в целях приведения их к экономически нормальным размерам.

Но, помимо всего этого, изучение накладных расходов имеет особенное значение именно для советского экспортера. У нас, где внешняя торговля является монополией государства, перед экспортером стоит задача, далеко выходящая за пределы чисто экспортных операций и несравненно более сложная, чем в других странах. Канадский пуш или английский экспортер угля имеют перед собой (если не считать цели получения прибыли на комиссионной операции) только одну задачу — покрыть издержки по произ-

водству хлеба или угля. Советский же экспорт строится на совершенно иных основаниях. В зависимости от степени актуальности задач, стоящих в каждый данный момент перед той или иной отраслью нашего хозяйства, мы можем, напр., вывозить хлеб, неся убытки, обусловленные необходимостью оплаты крестьянской продукции по повышенным ценам (в целях увеличения покупательной способности сельского населения), и в то же время покрывать эти убытки прибылями по вывозу, напр., пушнины, зарабатывая на разнице внешних и внутренних цен, превосходящей расходы по экспорту. Т. о., у нас калькуляция экспорта не являет собою строго арифметической зависимости между тремя (не считая комиссионной прибыли) ее элементами — ценой производителя, издержками и ценой реализации. Советский экспортер не может строить ни внешней, ни внутренней цены на основе издержек по экспорту; он должен, наоборот, работать именно в границах, определенных этими ценами, комбинировать рентабельность операций по многим экспортным товарам, — и поэтому учет расходов и изучение калькуляции играют особенную роль именно в наших условиях государственной внешней торговли.

Построение экспортной калькуляции. Калькуляция экспорта включает в себя четыре элемента: заготовительную цену, издержки по экспорту, реализационную цену и прибыль или убыток экспортирующей организации. Реальная реализационная цена (цена «нетто») определяется, как разница между запрашиваемой ценой по договору и скидками с цены, в тех случаях, когда вывезенный за границу товар не соответствует по качеству, сорту или условиям доставки тем кондициям, которые были обусловлены в договоре. Так, напр., если запрашиваемая цена пшеницы определена в 12 руб. за центнер, а скидка за недостающий вес или за примесь дает на каждый центнер всей поставки 10 коп., то реальной реализационной ценой является 11 р. 90 к. Реальная заготовительная цена определяется, как сумма или разница между ценой в договоре поставки и надбавками или скидками с цены, зависящими от: а) отклонения в ту или иную сторону качества или сорта товара от обусловленных кондиций или б) от изменения условий доставки (ф-ко склад,

ф-ко вагон, ф-ко пункт производства). Данный метод отнесения скидок и надбавок именно к цене, а не к издержкам, придает калькуляции большую точность и реальность в смысле определения отдельных элементов экспортной калькуляции. К сумме же издержек должно отнести потери, не являющиеся собственно расходами, но отражающимися на калькуляции. К этим потерям относятся, с одной стороны, убыль, усушка, растреска, а с другой — такие потери, как убытки по аннулированию контрактов за границей, пронажи авансов у агентов по скупке сырья, стоимость переработки испортившегося в пути или на складах товара и т. д.

Т. о., экспортная калькуляция строится по след. схеме:

- А. 1. Закупочная цена по договору.
2. Наклады или скидки с цены.
Итого А. Заготовительная цена.
Б. 1. Расходы по заготовке, экспорту и реализации.
2. Потери.
Итого Б. Издержки
В. 1. Запроданная цена по контракту.
2. Скидка с цены.
Итого В. Реализационная цена.
Г. Прибыль или убыток.

Схема калькуляции накладных расходов. Теперь рассмотрим отдельно и подробно построение той части экспортной калькуляции, которая охвачена группой «Б». Всякая или почти всякая калькуляция накладных расходов по экспорту (гл. обр., в отношении экспорта с.-х. продукции) включает в себя след. элементы:

I. Группа расходов на месте заготовки до ф-ко вагон.

А. Организационные расходы.

- Содержание аппарата заготовительного пункта.
- Аренда и содержание помещений.
- Канцелярские и почтово-телеграфные расходы.
- Комиссионные расходы по скупке.
- Налоги и сборы.

Б. Накладные расходы.

- Расходы на tare.
- Хранение.
- Расходы по переработке, сушке.
- Приведение в ликвидный вид (упаковка, маркировка).
- Доставка на станцию жел. дороги.
- Погрузка в вагоны, взвешивание, бланк накладной.
- Убыль или отходы.

II. Группа расходов по доставке товара в порт.

А. Организационные расходы.

- Содержание центральных аппаратов, инспекторов, инструкторов.
- Налоги.

Б. Накладные расходы

- Жел.-дор. тариф.
- Станционные сборы.
- Жел.-дор. сборы.
- Tare.
- Финансирование заготовок и доставки в порт.
- Страхование в пути.
- Инспектирование или ветеринарный осмотр.
- Прочие расходы (щиты, дезинфекция вагонов).

В. Потери.

- Убыль в пути.

III. Группа расходов в портах.

А. Организационные расходы.

- Содержание портовых контор, баз.
- Комиссия перегрузочн. организациям.

Б. Накладные расходы.

- Перевалочные и с ними связанные расходы.
- Хранение в портах на складах.
- Страховка.
- Tare.
- Таможенный досмотр.
- Канцелярский и гербовый сбор.
- Попульный сбор или целевой.
- Пересортировка, переработка, приведение в ликвидный вид.
- Поллиня.
- Инспектирование, бракераж.
- Налоги на экспорт.

В. Потери.

- Убыль в портах при перевеске.
- Убыль при хранении.
- Конгестационные, графикации иностранным народам.

IV. Группа расходов от фоб до сиф.

А. Организационные расходы.

- По фрахтованию пароходов или комиссия.

Б. Накладные расходы.

- Морской фрахт.
- Накладные расходы, связанные с фрахтом (добавочн. опционы и т. д.).
- Страхование груза в пути.

В. Потери.

- Убыль в пути.

V. Группа расходов по реализации.

А. Организационные расходы.

- Содержание аппарата реализующего товар (в центре).
- Содержание аппарата представительства за границей.

Б. Накладные расходы.

- Финансирование за границей.
- Маклерские, комиссионные, аукционные.
- Брокерские. Контроль-Ко.

- е) Расходы по складированию грузов (перевалочные, хранение и пр.).
- ж) Лицензии НКТорга.
- з) Налоги заграничей.

В. Потери.

- и) Убыль и потеря при складировании грузов.

VI. Группа прочих расходов по экспорту.

Расходы по арбитражам, аннулирование контрактов, потери на валюте и т. д.

I—VI. Всего расходов.

Настоящая схема является общей для исчисления издержек по экспорту всех товаров, за исключением продукции промышленности (нефть, лес). Для последних товаров первая группа расходов заменяется расходами по производству, а начиная от II группы, калькуляция промэкспорта укладывается в общую схему. Для товаров, реализуемых на условиях фоб, отпадают расходы IV группы и часть расходов V группы. При экспорте через сухопутные границы без перегрузки в Риге, Ревеле и Кенигсберге — вместо группы III и IV (за исключением пошлины) вводится расход по ж.-д. фрахту во II группе (внутренний и заграничный).

Нормативные и ненормативные расходы. Все статьи указанной выше калькуляции накладных расходов разбиваются на две группы — нормативные и ненормативные расходы. Нормативными называются такие расходы, которые характеризуются вполне определенными нормами и могут фигурировать в калькуляции в виде одинаковых точных величин как после, так и до совершения операции. К ним относятся: налоги, попутные сборы, пошлины, инспектирование, ветеринарный осмотр, лицензия, гербовые и канцелярские сборы и т. п. Ненормативными расходами называются такие, которые не могут быть выявлены с абсолютной точностью до разработки окончательных бухгалтерских отчетов. Сюда относятся: стоимость финансирования, организационные расходы, ж.-д. и морские фрахты, комисионные расходы, расходы по погрузке и выгрузке и т. д. Некоторая часть из них может быть иногда определена с большой приближенностью к фактическим расходам, если известны те или иные условия совершения операций. Так, напр., если точно известен район заготовок и пункт назначения товара, то с достаточной точностью можно определить стоимость ж.-д. тарифа. Если пароход заблаговременно зафрахтован, то можно заранее определить наиболее вероятную стоимость морского фрахта. Если заранее известна, напр., цена реализации, то легко определить стоимость комисионного вознаграждения, начисленного в % к этой цене, и т. д.

Сметная, отчетная и бухгалтерская калькуляции. В зависимости от характера используемых данных, калькуляции бывают трех типов: 1) *сметная*, составляющаяся до совершения операции, основанная на предположительных данных, и точная лишь в части нормативных расходов, 2) *отчетная*, составляющаяся после совершения операции, но до получения бухгалтерского материала, основанная на предварительных, учетно-статистических данных и, в силу этого, отвечающая требованиям точности с тем или иным приближением, и 3) *бухгалтерская* калькуляция, основанная на бухгалтерских данных. В некоторых случаях, когда бухгалтерский отчет не позволяет выявить детальной картины для отдельных видов сырья, для отдельных районов заготовки и т. д., приходится пользоваться комбинацией бухгалтерской и отчетной калькуляций вместе, детализируя отдельные моменты бухгалтерской калькуляции материалами учетно-статистического характера. Примером этого может служить факт выявления калькуляций экспорта шпеницы по отдельным районам на основе статистических данных о роли районов в заготовке, если бухгалтерия дает стоимость, напр., ж.-д. фрахта для всей заготовки в целом.

Зависящие и независимые расходы.

Вопрос о выделении из всей суммы издержек по экспорту тех расходов, которые зависят от самой заготавливающей и экспортирующей организации, играет в проблеме удешевления экспорта огромную роль. В первые годы нашего выхода на внешний рынок организации или, в области сокращения расходов, по «линии наименьшего сопротивления», по пути снижения тех расходов, кои не зависят от экспортера и могут быть снижены путем правительственных распоряжений. В результате этого бывшие в 1921—23 гг. действительно экономически ненормальными расходы по ж.-д. фрахтам, по оплате пошлин, налогов и т. д. — теперь, в общем и целом, являются уже нормальными. Снижение расходов в последние 1½—2 года шло, и в дальнейшем должно идти, уже по линии сокращения тех расходов, которые зависят от оперативных организаций, т. е. реальный эффект, с точки зрения всего народного хозяйства в целом, может быть достигнут только этим путем. Для этого, при анализе калькуляций экспорта и при разработке мер к снижению расходов, необходимо выделение из всей суммы издержек той части их, которая зависит от самих организаций. Проведение этой работы является, однако, весьма сложным и требует особой тщательности, т. е. простой разбивкой отдельных статей калькуляции на две группы — зависящих и не-

зависящих — вопрос не может быть решен с требуемой полнотой. Дело в том, что в калькуляции есть лишь небольшое количество таких статей, которые являются строго «независимыми» расходами. К ним относятся: пошлина, налоги, портовые и ж.-д. сборы, страховка, инспектирование, ветеринарный осмотр, маклерские, лицензии и т. д. Все же остальные расходы являются, строго говоря, зависящими от экспортера в той или иной части данной статьи.

Поясним это несколькими примерами. Пусть, напр., закончен операционный год по заготовке и экспорту пшеницы. Основываясь на определенном, теоретически наиболее рациональном направлении грузов к портам (учитывая роль районов, тяготение к портам, наиболее дешевые тарифы и т. д.), мы получаем, что стоимость ж.-д. тарифа за весь год, в среднем для всех районов, должна была бы выразиться, напр., в 9 коп. на пуд. Между тем, по бухгалтерским данным, этот расход, полученный от деления всех уплаченных тарифов на количество груза, дает 10 коп. на пуд. Ясно, что этот перерасход был вызван или неправильным направлением грузов к портам, или причинами организационного порядка (неправильное построение заготовительной сети), или несвоевременной отправки груза, что, в силу загруженности порта в данный момент, заставило направить груз в более удаленный порт, или наличием встречных перевозок, или нецелесообразной переправкой в промежуточных пунктах и т. д. При умелой работе могла бы быть достигнута экономия в 1 коп., но, вместе с тем, ниже 9 коп. тариф стоить не мог бы. Следовательно, во всей стоимости тарифа, который на первый взгляд кажется независимым от экспортера расходом, действительно «независимыми» являются только 90% его, а остальные 10% зависят от организации и ею же могут быть в том или ином размере сокращены в порядке оперативной работы, а не путем правительственного распоряжения об удешевлении тарифов. Т. о., анализируя бухгалтерский отчет указанным методом, мы можем определенно выявить указанные дефекты в работе и предъявить требование о снижении зависящей части расходов. Возьмем второй пример. Стоимость перевалки грузов в портах считается независимым от организации расходом, т. к. нормы оплаты грузчиков вполне определены. Вместе с тем громадная экономия может быть достигнута самим экспортером путем использованием того или иного варианта перегрузки. Если экспортер сможет направить груз к порту одновременно с прибытием парохода в порт, то стоимость погрузки, напр., пуда пшеницы из вагона непосредственно на пароход обойдется ему в 3 коп., а если

груз придет в порт тогда, когда пароход еще не пришел, то ему придется заплатить 3 коп. за выгрузку в склад, а затем 3 коп. на склада на пароход, т. е. всего 6 коп. Т. о., получаемый по бухгалтерским отчетам расход на перегрузку в порту, напр., 5 коп. за пуд в среднем, является в некоторой своей части зависящим от экспортера и может быть снижен собственными усилиями («Экспортхлебу», напр., при одной и той же ставке за погрузочные работы удалось в 1926/27 г. снизить этот «независимый», как будто, расход на 10—11% по сравнению с 1925/26 г. путем использования наиболее выгодных вариантов перевалки). Даже такой расход, как стоимость морского фрахта, является «зависящим» в той части его, которая идет на оплату дополнительных портов погрузки или выгрузки. В расходах по финансированию величина процента не зависит от экспортера; зависящей является лишь та часть расходов, которая обусловлена удлинением срока финансирования против нормального. По этим же причинам организационные расходы по содержанию аппарата не являются зависящими от экспортера на все 100%, т. к. необходимость иметь хоть какой-либо аппарат предполагает наличие каких-то, пусть минимальных, расходов.

Подобная разбивка расходов на «зависящие» и «независящие» требует особой осторожности и тщательности. Для проведения этой работы необходимо каждую статью разбить на две части — зависящую и независимую, а затем уже суммировать отдельно те и другие.

Средне-взвешенная калькуляция. Калькуляция разделяется на «абсолютные», относящиеся к отдельной операции или к экспорту отдельного товара, и «средние», относящиеся к экспорту целых групп экспортных товаров (хлебопродуктов, пушнины, льна и т. д.). «Средние» калькуляции, коими пользуются в большинстве случаев, по существу своему основываются на средне-взвешенных величинах. «Взвешивание» производится по удельному весу тех или иных моментов, напр., для фрахта — по роли культур хлебопродуктов в общей массе их экспорта, для стоимости ж.-д. тарифа — по расстояниям от районов заготовки до порта, для пошлин — по удельному весу отдельных видов пушнины в общей массе пушного экспорта и т. д.

Относительная калькуляция. Этот вид калькуляции является весьма распространенным, особенно при работе по выяснению роли отдельных расходов или их групп. Относительная калькуляция строится чаще всего в % к продажной цене или в % к сумме издержек; реже

Накладные расходы по экспорту СССР

— в % к заготовительной цене. Иногда приходится пользоваться сопоставлением обоих первых типов, т. е. выражение расхода в процентном отношении к продажной цене, давая представление об относительной величине расхода, не дает ответа на вопрос о роли его в общей массе издержек, что необходимо при разрешении вопроса о порядке снижения тех или иных расходов и об эффекте удешевления последних в целом.

Анализ накладных расходов по экспорту. Объектом приводимого ниже примерного анализа накладных расходов являются основные группы с.-х. экспорта — хлебопродукты, масло, яйца, лен и пушнина. Исследование мы будем сначала вести в отношении каждого товара

в отдельности, а затем сопоставим роль и значение наиболее характерных расходов по отношению ко всему с.-х. экспорту. Учитывая необходимость оперировать процентными отношениями расходов к продажной цене и к сумме издержек, мы предположим анализу расходов движение внешних и внутренних цен¹⁾ и общей стоимости накладных расходов. Исследование для каждого товара мы будем вести по указанным выше шести группам расходов.

Хлебопродукты²⁾. Движение внешних и внутренних цен на отдельные культуры и на весь хлебозэкспорт в целом (по с.-х. годам — с 1. VII. по 30. VI.) рисуется в след. виде:

Движение средних цен на хлебопродукты.

	1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.		1926/27 г.	
	Внешн.	Внутр.	Внешн.	Внутр.	Внешн.	Внутр.	Внешн.	Внутр.
Все хлебные и кормов. продукты в коп./пуд . . .	133	53	165	90	150	103	160	88
То же в коп./центн. . . .	812	324	1007	549	916	629	977	537
Пшеница в коп./пуд . . .	152	81	179	118	188	125	192	102
То же в коп./центн. . . .	928	495	1093	720	1148	763	1172	623
Рожь в коп./пуд	121	45	135	84	130	93	154	71
То же в коп./центн. . . .	739	275	824	513	794	568	940	433
Ячмень в коп./пуд	119	42	160	85	117	70	122	53
То же в коп./центн. . . .	726	256	977	519	714	427	745	324
Кукуруза в коп./пуд . . .	123	43	134	71	105	51	106	50
То же в коп./центн. . . .	751	264	818	433	641	311	647	305
Жмых подс. в коп./пуд . .	132	—	150	66	114	73	117	47
То же в коп./центн. . . .	806	—	916	403	696	446	713	289

Эти цены являются средние-взвешенными по удельному весу отдельных культур во всем хлебозэкспорте, по роли районов во всей заготовке и по роли отдельных стран в реализации.

Мы видим, что высшая для всего хлебозэкспорта внешняя цена, в зависимости от соотношений культур, падает на 1924/25 г. Внутренняя цена является наибольшей в 1925/26 г. В довоенное

время (1909/13 гг.) средние цены составляли 110 коп. за пуд на внешнем рынке и 80 коп. — на внутреннем (средне-взвешенные по роли культур в экспорте), включая в эти 80 к. и прибыль экспортера.

Все издержки по экспорту за рассматриваемый период претерпели след. изменения:

Динамика накладных расходов.

	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1913 г.
Сумма издержек по экспорту в коп. на пуд	75,0	68,5	62,8	60,0	30,0
То же в коп. на центнер . . .	457,9	417,6	383,5	394,2	183,1
То же в % к внешней цене . .	56	42	41	38	27
„ „ „ „ к внутренней цене . .	141	76	61	69	38

За весь период советского хлебного экспорта сумма накладных расходов понизилась с 75 коп. в 1923/24 г. до 60 к. в 1926/27 г., т. е. на 20%. В процентном отношении к внешней цене в последние 3 года накладные расходы составляли, примерно, 40%. По отдельным группам расходов сумма издержек по экспорту в

последнее время (1926 г.) характеризуется след. ориентировочными цифрами (в коп. на пуд):

¹⁾ Цены даны за пуд и за двойной центнер = 6,14 пуда.

²⁾ Подробно о расходах по хлебозэкспорту см. главу «Накладные расходы по хлебному экспорту».

Накладные расходы по хлебному экспорту.

Наименование групп расходов	Расходы		В % к сумме издержек	В % к внешней цене
	В коп. пуд.	В коп. центнер		
I группа — на местах до ф-ко вагон	12,50	76,31	20,8	7,8
II „ — ф-ко вагон до порта . .	19,10	116,61	31,9	12,0
III „ — в порту	7,80	47,62	13,0	4,9
IV „ — от фоб до свф	13,75	83,94	22,9	8,5
V „ — по реализации	6,45	39,38	10,7	4,1
VI „ — непредвиденные	0,40	2,44	0,7	0,2
Итого	60,00	366,30	100,0	37,5

Мы видим, что рентабельность экспорта от района заготовки до порта, включающая (как указано выше в схеме калькуляции), кроме тарифа, также расходы по финансированию, содержанию центрального аппарата и пр. — почти $\frac{1}{2}$ всей суммы издержек и $\frac{1}{3}$ часть внешней цены. Далее, идут расходы от фоб до

сиф (в 1926/27 г. эта величина обусловлена была английской забастовкой, повлиявшей на повышение ставок на морские фрахты) и на местах по заготовке — 22,9 и 20,8%.

Калькуляция хлебного экспорта за рассматриваемый период иллюстрируется след. цифрами:

Калькуляция хлебэкспорта (по всем культурам).

	1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.		1926/27 г.	
	Коп./пуд.	%	Коп./пуд.	%	Коп./пуд.	%	Коп./пуд.	%
Внешняя цена	133	100	165	100	150	100	160	100
Внутренняя цена	53	40	90	55	103	70	88	55
Расходы	75	56	68,5	42	62,8	41	60	38
Себестоимость	128	96	158,5	97	165,8	111	148	93
Прибыль (+) или убыль (—)	+ 5	+ 4	+ 6,5	+ 3	— 15,8	— 11	+ 12	+ 7

Мы видим, что рентабельность экспорта характеризуется 5—7%, за исключением убыточного (11%) экспорта 1925/26 г. — года высоких внутренних цен. В довоенное время мы имели:

Внешняя цена	1 р. 10 к. или 100%
Внутр. цена (и прибыль)	80 „ „ 73%
Расходы	30 „ „ 27%

Лен. Для изучения вопроса о накладных расходах по экспорту льна, гл. обр., в той части, где мы будем рассматривать расходы в связи с ценами, для упрощения мы берем объектом исследования бежецкий лен (Б.К.К.У.).

Движение цен на лен на внешнем и внутреннем рынках за период 1923/24 — 1926/27 гг. рисуется в след. виде:

Движение внешних и внутренних цен на лен.

	1923/24 г.				1924/25 г.				1925/26 г.				1926/27 г.	
	Окт.	Янв.	Май	Авг.	Окт.	Янв.	Май	Авг.	Окт.	Янв.	Май	Авг.	Окт.	Янв.
Внешняя цена														
сиф руб./пуд.	13,2	13,7	18,0	18,5	18,9	19,8	14,7	15,2	15,2	13,0	13,0	12,0	11,0	11,0
То же р./центнер	80,6	83,6	109,9	112,9	115,4	120,9	89,8	92,8	92,8	79,4	79,4	73,2	67,2	67,2
Внутр. цена в руб./пуд.	6,4	8,6	8,7	8,8	9,8	8,8	9,5	9,2	8,9	7,1	6,3	6,5	6,7	6,7
То же р./центнер	51,3	52,5	50,1	53,7	59,8	53,7	58,0	56,2	54,3	43,4	38,5	39,7	40,9	40,9
Отношение внутр. цен к внешним в %	48	63	48	48	52	44	64	60	58	55	48	50	59	61

За рассматриваемый период внешняя цена описала параболическую кривую с подъемом вплоть до начала 1925 г., когда уровень внешних цен повысился до 19,8 руб. за пуд или 121 р. за центн. Далее, начинается падение цен, неуклонно продолжавшееся до начала 1927 г., когда цена льна упала почти на 45% ниже цены начала 1925 г. На внутреннем рынке движение цен харак-

теризуется почти такой же кривой с некоторым постоянством цен за весь период 1924 и 1925 гг. В 1926 г. наблюдается некоторое снижение цен. В результате этой динамики, соотношение цен, характеризовавшееся в начале и конце 1923/24 г. 48% и повысившееся к середине 1925 г. до 64%, упало к середине 1926 г. до 48%, а затем к концу рассматриваемого периода снова повы-

Накладные расходы по экспорту СССР

снизилось до 61%. За эти же годы суммарная величина издержек претерпела след. изменения:

Динамика накладных расходов по экспорту льна.

	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.
Накладн. расходы по экспорту льна в руб. на пуд	7,70	3,94	3,60
То же в руб. за центнер	46,97	24,05	21,98
То же в % к внешней цене	46	25	29
То же в % к внутр. цене	90	44	54

Мы видим, как резко упала суммарная величина издержек по льноэкспорту, причем основное уменьшение расходов падает на 1924 г. Стоимость кредитных и переводных операций, благодаря, с одной стороны, переходу от падающей валюты (когда на переводе денег на заготовку терялись огромные суммы) к твердой, а с другой — благодаря ускорению оборотов и улучшению методов финансирования, упала с 12% от внешней

цены или почти 1 р. 80 к. на пуд в 1923/24 г. до 3,5% или 54 к. на пуд в 1924/25 г. Расходы по содержанию аппарата на местах, куда включались и различные комиссионные проценты, уплачивавшиеся в 1923/24 г. частным скупщикам, составили в 1923/24 г. — 1 р. 50 к. или 10% от внешней цены, а в 1924/25 г. уже 97 к. или только 6%. Стоимость расходов по хранению и перевалке в портах с 4,4% упала до 1,2%. В 1925/26 г. реализации льна за границей обходился в 5% от продажной цены или 75 коп., а в 1924/25 г. — 2% или 32 коп. на пуд. Далее, в 1923/24 г., когда экспортом льна занимались многие, не имевшие отношения ко льну, организации, расходы по содержанию центральных аппаратов характеризовались 3%, а в 1924/25 г. — 0,8%, упав с 45 коп. до 12 коп. за пуд. Налоги были уменьшены с 3% от оборота до 2% с цены фоб (1,5% продажной цены на внешнем рынке). Распределение суммарной величины издержек по группам калькуляции и изменение этих групп за последние годы рисуется в таком виде (в коп. за пуд):

Изменение групп расходов по льну.

	1925 г.		1926 г.	
	В коп. пуд	В руб. за центнер	В коп. пуд	В руб. за центнер
I Группа: расходы на местах	97	5,92	75	4,58
II " " до порта	127	7,75	117	7,14
III " " в порту	69	4,21	63	3,85
IV " " от фоб до сиф	69	4,21	75	4,58
V " " по реализации	32	1,95	30	1,83
Итого	394	24,04	300	21,98

Мы видим, что, при сокращении общей величины расходов на 39 коп., или на 10% по сравнению с 1925 г., особенное сокращение претерпели расходы на местах (на 22 к. или на 23%), расходы

II группы (на 10 коп. или на 8%) и в порту (на 6 коп. или на 8,5%). Отдельные, наиболее характерные статьи калькуляции экспорта льнов имеют след. вид (в коп. на пуд и в % %):

Накладные расходы по экспорту льна в 1926 г.

	В коп. на пуд.	В коп. на центнер	В % к сумме издержек	В % к внешней цене
I группа — на местах	75,0	458	20,8	6,0
в том числе: сод. аппарата	40,0	244	11,1	—
аренда складов	5,0	31	—	—
сортировка, упаковка	8,0	49	—	—
местные налоги	1,5	9	—	—
II группа — до порта	117,0	714	32,5	9,5
в том числе: тариф	31,0	189	9,9	—
проч. ж.-д. расходы	6,0	37	1,7	—
финансирование	23,0	138	10,8	—
сод. центр. аппарата	10,0	61	2,8	—
уравнит. сбор	24,0	147	6,7	—
III группа — в порту	63,0	385	17,5	5,0
в том числе: пошлина	51,0	311	14,2	—
хранение	4,0	24	—	—
страховка	1,0	6	—	—
погрузка, работы	4,0	24	—	—
IV группа — от фоб до сиф	75,0	458	20,8	6,0
в том числе: фрахт морских	33,0	201	—	—
V группа — по реализации	32,0	183	8,4	2,5
Итого	302,0	2198	100,0	29,0

Наибольшую роль играет II группа расходов — 117 коп., или почти $\frac{1}{4}$ всех расходов. Далее идут: расходы на местах (21%), в порту (17,4%) и т. д. Из отдельных статей на первом месте стоят — пошлина, составляющая 14,2% всех расходов и лежащая 4% на внешнюю цену, стоимость финансирования, характеризующаяся почти 11% всех издержек, содержание торгового аппарата — 50 к., или почти 14% всех расходов. Сравнивая расходы последнего времени с расходами первого периода нашей внешней торговли льном, мы видим, что основная масса работы по удешевлению наклад-

ных расходов уже проделана. Темп снижения теперь должен быть значительно медленнее. Основными путями к дальнейшему снижению расходов является: уменьшение организационных расходов по содержанию торгового аппарата и сокращение срока оборота, которое позволит уменьшить не только расходы по хранению, но (что даст большой эффект) и стоимость финансовых и кредитных операций.

Калькуляция экспорта льна за рассматриваемый период характеризуется след. цифрами:

Калькуляция льноэкспорта.

	1924 г.		1925 г.		1926 г.	
	Руб. коп.	%/о	Руб. коп.	%/о	Руб. коп.	%/о
Внешняя цена за пуд	16,50	100	16,00	100	12,50	100
То же за центнер	100,73		97,68		76,31	
Внутрен. цена за пуд	8,50	52	9,00	56	6,70	53
То же за центнер	51,89		54,95		40,90	
Расходы на пуд	7,70	46	3,94	25	3,69	29
То же за центнер	47,01		24,05		21,98	
Себестоимость за пуд	16,20	98	12,94	81	10,30	82
То же за центнер	98,90		78,99		62,88	
Прибыль (+) Убыток (-) за пуд	0,30	+ 2	3,06	+ 19	2,20	+ 18
То же за центнер	1,83		18,68		13,43	

Пушнина. В отношении пушнины, насчитывающей огромное количество различных видов и сортов зверя, нам придется в некоторых случаях пользоваться не абсолютными и конкретными калькуляциями, а средними, относящимися ко

всем видам пушнины в целом. Движение цен на внешнем рынке на основные виды пушнины характеризуется след. цифрами (по данным Пушного Директората НКТОрг):

Движение внешних цен на пушнину (в руб. и коп. за штуку).

Виды пушнины	Октябрь 1923 г. март 1924 г.	Июнь 1924 г. Июль 1924 г.	Ноябрь 1924 г. Декабрь 1924 г.	Март 1925 г. Апрель 1925 г.	Сентябрь 1925 г.	Январь 1926 г.	Апрель 1926 г.	Июль 1926 г. Сентяб. 1926 г.
Белка енисейская . . .	2,08	2,10	2,33	2,14	2,10	2,14	2,50	2,80
Горностай ишимский . .	3,40	3,85	5,42	6,80	6,80	7,45	6,60	6,80
Куница мягкая	—	—	39,80	35,00	31,00	36,70	40,00	36,00
Лисица красная сиб. . .	35,50	35,50	36,70	36,80	—	39,00	39,00	39,00
Несец белый одорск. . .	73,00	—	77,60	—	70,00	71,00	—	77,50
Каракуль одиночар. . .	—	—	9,70	11,80	10,70	9,90	10,30	10,30

За весь рассматриваемый период мы видим те или иные колебания цен, хотя на основные виды экспортируемой нами пушнины (белка, лисица, горностай) цена значительно повысилась, особенно на снова начинающего входить в моду горностай.

Соотношение внутренних и внешних цен на пушнину в целом за 1924, 1925 и 1926 гг. рисуется в след. виде (в % к внешней цене):

	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Отношение внутренних цен к внешним	48 %	59 %	62 %

Мы видим, что внутренние цены,

средне-взвешенные по роли отдельных видов зверя во всем пушным экспорте, выраженные в %-ном отношении к внешней цене, растут, причем все время уменьшается та разница между ними, в которую должны укладываться расходы и прибыль экспортеров. Параллельно с этим идет и уменьшение накладных расходов, так что экспорт пушнины в целом остается рентабельным. Для характеристики рентабельности вывоза отдельных видов пушнины может служить след. таблица, показывающая соотношение цен в 1926 г. для отдельных видов (в % к внешней цене):

Накладные расходы по экспорту СССР

Внутренние цены на отдельные виды пушнины.

	Белка	Лиса	Горностай	Куница	Песец бел.	Заяц	Каракуль
В % от внешней цены	60—65	55—65	55—60	65—70	65—70	50	85

Наименьшим процентом характеризуется заяц, наибольшим — нерентабельный каракуль. Средняя рентабельность относится к наиболее важному виду пушнины в нашем экспорте — белке.

Динамика накладных расходов за период 1924—26 гг. рисуется в след. виде (в %% к внешней цене):

Динамика расходов по пушнине.

	1924 г.	1925 г.	1926 г.
I группа — на местах заготовки	8,0	7,7	6,5
II " — до порта	19,5	10,2	8,5
III " — в порту	5,0	3,7	3,5
IV " — от фоб до сиф	2,0	2,0	2,0
V " — по реализации	8,0	6,4	5,5

Всего 42,50% 30,00% 26,00%

Суммарная относительная величина

издержек упала в 1½ раза. Особенно сильно сократились расходы II группы (благодаря снижению стоимости финансирования и содержания аппарата), расходы по реализации и на местах.

Для характеристики абсолютной конкретной калькуляции по пушнине и для выявления роли отдельных расходов может служить помещенная ниже калькуляция расходов по енисейской белке, относящаяся к 1926 г. (белка характеризует весь пушной экспорт). Наибольшую роль играют в экспорте белки расходы по заготовке и реализации. Пошлина ложится на белку 6,8% от суммы расходов, или 1,9% продажной цены. Организационные расходы (в сумме на местах и по содержанию аппарата в центре) всего составляют около 6—6,5%. Дальнейшее сокращение расходов по экспорту пушнины должно пойти по линии снижения торговых, организационных расходов.

Накладные расходы по экспорту белки.

	В коп. на штуку	В % к сумме расходов	В % от внешней цены
I группа — на местах	13,0	26,0	6,2
II группа — до порта	18,9	37,8	9,0
В том числе: расходы центр. аппарата	3,0	6,0	1,5
финансирование	10,0	20,0	4,8
налоги	3,2	—	—
ж.-д. фрахт	1,3	—	—
переработка	1,3	—	—
III группа — в порту	4,2	8,4	2,0
В том числе: пошлина	3,8	7,6	1,9
IV группа — до сиф	3,4	6,8	1,6
В том числе: морск. фрахт	1,1	—	—
хран. и страх. за границей	2,2	—	—
V группа — по реализации	10,5	21,0	5,0
Всего	50,0	100,0	23,8

Для всего пушного экспорта относительная калькуляция (в %) 1926 г. характеризуется след. данными:

Расходы по экспорту всей пушнины.

Расходы	В % от внешней цены	В % от суммы издержек
I группа — расходы на местах	6,5	26,0
II группа — до порта	8,5	32,6
В том числе:		
финансирование	5,0	19,1
сод. центр. апар.	1,5	7,0
налоги	1,5	7,0
III группа — в порту	3,5	12,6
В том числе:		
пошлина	3,0	11,0
IV группа — до сиф	2,0	7,6
V группа — по реализации	5,5	21,2
Всего	26,0	100,0

Мы видим, что эта калькуляция весьма мало отличается от калькуляции белки, расходы по экспорту которой являются характерными для всей пушнины, вывозимой из СССР.

Экспортная калькуляция за рассматриваемые периоды характеризуется след. цифрами:

Калькуляция пушного экспорта (в %).

	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Внешняя цена	100,0	100,0	100,0
Внутренняя цена	48,0	59,0	62,0
Расходы	42,5	39,0	26,0
Себестоимость	90,5	89,0	88,0
Рентабельность	+ 9,5	+ 11,0	+ 12,0

Рентабельность экспорта, как видим, является очень мало.

Масло. Советский экспорт сливочного масла из Сибири и Урала возобновился во второй половине 1923/24 г. и насчитывает, т. о., уже около трех лет своего существования. Несмотря на это, калькуляция накладных расходов все еще остается ненормальной, не показы-

вая той определенной динамики и того изменения структуры, которые имеют место в отношении калькуляций большинства других экспортных товаров. Движение цен (внешних и внутренних) на масло за период с конца 1924 г. до конца 1926 г. имеет след. вид:

Движение внешних и внутренних цен на масло.

	Окт.- Декаб. 1924 г.	Янв.- Март 1925 г.	Апр.- Июнь 1925 г.	Июль- Сент. 1925 г.	Окт.- Декаб. 1925 г.	Янв.- Март 1926 г.	Апр.- Июнь 1926 г.	Июль- Сент. 1926 г.	Средн. за 25/26 г.	Окт.- Декаб. 1926 г.
Внешн. цена, Руб./пуд.	24,30	23,85	23,00	26,55	24,92	22,94	22,66	21,31	22,80	20,40
То же, Руб./центнер	148,35	145,60	140,42	162,09	152,14	140,05	138,34	128,82	139,19	124,54
Внутр. цена, Руб./пуд.	17,60	17,40	15,60	18,70	21,10	15,60	15,60	16,10	—	17,20
То же, Руб./центнер	107,45	106,23	95,24	114,16	128,82	95,24	95,24	98,29	—	105,01
Соотношение в %	72	73	68	70	85	68	69	76	—	84

Мы видим, что, в общем и целом, ценностная конъюнктура внешнего рынка несколько ухудшилась. Если в 1924 и 1925 гг. средняя цена составила 24 руб., а в 1925/26 г. — 23 р. 80 к., то в конце 1926 г. мы имели только 20 р. 40 к. Если учесть, что весенние цены в 1927 г. должны быть, как всегда, ниже осенних, то картина падающей кривой станет еще выпуклее. Вместе с тем движение внутренних цен характеризовалось зигзагообразной кривой: повышение цен в по-

следнем квартале 1925 г. снижение летом 1925 г. и в первой половине 1926 г. В результате, соотношение цен, колеблясь на протяжении отдельных периодов в ту или другую сторону, свелось к 84%, оставив для издержек по вывозу всего лишь 16% от внешней цены.

По операционным годам и в сравнении с довоенным временем движение цен рисуется в таком виде (по материалам М. А. Селезнева):

Движение цен на масло.

	1913 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.
Внешняя цена в руб. за пуд.	17,00	22,74	24,84	22,83
То же в руб. за центнер	105,70	138,91	151,72	138,16
Внутр. цена в руб. за пуд.	14,30	13,80	18,00	16,00
То же в руб. за центнер	87,23	84,68	109,80	97,60
Соотношение цен в %	84	61	73	70,00

Суммарная величина издержек по экспорту за рассматриваемое время (по

операционным периодам) характеризовалась след. ориентировочными цифрами:

Изменение издержек по маслоэкспорту.

	1913 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.
Сумма издержек по экспорту				
в руб. за пуд.	2,50	5,63	6,19	5,70
То же в руб. за центнер	14,03	34,34	37,79	34,77

По сравнению с довоенным временем расходы возросли в 2—2½ раза. Основной причиной роста расходов в 1924/25 г. по сравнению с 1923/24 г. является резкое расширение весной 1925 г. заготовительной сети, создание заготовительных ячеек в удаленных от ж.-д. пунктах и т. д. По той же причине, гл. обр., расходы в 1926 г. оказались выше расходов

первого года маслоэкспорта. Это влияние организационных расходов на всю сумму издержек объясняется тем, что, как это будет видно ниже, организационные расходы в калькуляции маслоэкспорта вообще играют наибольшую роль.

Изменение отдельных статей расходов и групп за те же годы рисуется в след. виде (по данным М. А. Селезнева):

Накладные расходы по экспорту СССР.

Движение расходов по маслоэкспорту.

	1913 г.		1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.	
	Коп. пуд	Р. и к. п.	Коп. пуд	Р. и к. п.	Коп. пуд	Р. и к. п.	Коп. пуд	Р. и к. п.
I гр. — Расходы на местах	25	1,53	116	7,98	198	12,09	151	9,24
В том числе: орг. расх.	—	—	—	—	174	10,62	139	7,94
упак. и маркир.	—	—	—	—	10	0,61	10	0,61
II гр. — до порта (и общ.)	138	8,42	252	15,38	220	13,47	195	11,90
В том числе: трансп. расх.	—	—	—	—	111	6,78	104	6,35
финансирован.	8	0,49	—	—	45	2,75	42	2,56
сод. центр. ап. и загранич.	—	—	—	—	45	2,75	42	2,56
III гр. — в порту	5	0,31	32	1,95	32	1,94	35	1,53
IV гр. — в пути морем	30	1,83	64	3,92	54	3,30	55	3,36
V гр. — заграничней	32	1,95	99	6,04	125	7,63	142	8,61
В том числе брокерск.	32	1,95	—	—	68	4,15	68	4,15
Всего	230	14,04	563	34,37	619	37,79	570	34,80

Необходимо указать, что при этой группировке расходов у нас выделены: в первую группу — подвозка к складу, хранение и страховка, упаковка и маркировка, подвозка к станции, хранение в холодильнике, подача вагонов, местный сбор и содержание аппарата. Во вторую группу — тариф, ледник, ж.-д. сборы, страховка, потеря в весе, комис. трансп. организациям, финансирование, сод. центрального аппарата и заграничного представительства, лицензии, налоги (21—26 коп.), расходы на агрикультурные мероприятия (13,5 коп.), содержание контрольных пунктов (6,2 коп.) и комиссия. В портовые расходы выделены — подача вагонов, местный попутный сбор, простой вагонов, выгрузка на холодильник, хранение, страховка, тара, инспектирование, сортировка, таможенные сборы, погрузка на пароход. В заграничные: портовый сбор, взвешивание, перевалочная работа,

хранение, инспектирование, брокерские, орграсходы, переброска товара. Мы видим, т. о., что наибольшие изменения, и притом разного направления, претерпевали расходы организационного характера (содержание аппарата на местах и аппарата в центре, работающего по реализации товара заграничней). Наибольший удельный вес имеют расходы торгового аппарата на местах и в центре — 22%, т. е. свыше $\frac{1}{5}$ всех расходов; далее 20% падают на расходы по транспортированию масла из производящих районов до Нового Порто. Т. о., основным путем к удешевлению издержек по экспорту является путь снижения организационных расходов. Далее должны быть удешевлены расходы по транспорту, по хранению и финансированию.

Калькуляция маслоэкспорта характеризуется след. данными:

Калькуляция маслоэкспорта.

	1913 г.		1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.	
	абс.	%	абс.	%	абс.	%	абс.	%
Внешняя цена руб./пуд	17,00	100,0	22,74	100	24,84	100	22,83	100
То же руб. за центнер	106,70		138,91		151,72		138,16	
Внутр. цена в руб./пуд	14,20	84,0	13,80	61	18,00	73	16,00	70
То же в руб. за центнер	87,23		84,68		109,80		97,60	
Расходы в руб. за пуд	2,30	13,5	5,63	25	6,19	25	5,70	25
То же в руб. за центнер	14,03		34,34		37,76		34,77	
Себестоимость в руб./пуд	16,60	97,5	19,43	86	24,19	98	21,50	95
То же в руб. за центнер	101,26		119,02		147,56		132,37	
Прибыль (+) или убыток (—) в к. п.	+ 40	+ 2,5	+ 3,31	+ 14	+ 65,00	+ 2	+ 1,13	+ 5
То же в руб. за центнер	+ 5,44		+ 19,89		— 4,18		+ 5,79	

Яйца. Возрождение яичного экспорта требует соответствующего кадра специалистов в местах заготовки и заграничней, специального оборудования для заготовки, транспортирования и хранения товара, налаженной работы по экспорту яиц на внутреннем рынке, особых благоприятных условий размещения товара на внешнем рынке и т. д. и т. д. Благодаря этому яичный экспорт все еще на-

ходится в стадии своей организации и, поэтому, не имеет еще вполне определенной калькуляции, как экспортной, так и накладных расходов. Движение цен на яйца на внешнем и внутреннем рынках и соотношение их также не дает сколько-нибудь определенной картины. Сопоставляя цены на яйца на лондонской бирже с ценами их на внутреннем рынке за 1924—26 гг., мы имеем след.:

Движение цен на яйца.

Цены в рублях за ящик	Окт.-Дек. 1924 г.	Янв.-Март 1925 г.	Апр.-Июнь 1925 г.	Июль-Сент. 1925 г.	Окт.-Дек. 1925 г.	Янв.-Март 1926 г.	Апр.-Июнь 1926 г.	Июль-Сент. 1926 г.	Средн. за 25/26 г.	Окт.-Дек. 1926 г.
Внешн. цена	65,00	55,00	56,50	59,00	73,00	59,20	47,70	63,00	69,00	70,00
Внутр. цена	41,30	30,50	27,00	41,00	51,70	51,70	29,00	41,00	—	60,00
Соотношение цен	63 %	55 %	47 %	69 %	71 %	88 %	65 %	61 %	—	86 %

За рассматриваемый период внешние цены колебались весьма значительно. Еще более резкие колебания испытывали внутренние цены. В результате %-ные соотношения цен на яйца характеризу-

ются весьма неправильной кривой.

Движение расходов (по группам и по отдельным статьям) по экспорту яиц характеризуется след. данными (по материалам г. Калмыкова — НКТОР):

Движение расходов по яйцеэкспорту (в руб. за ящик).

	1913 г.	1925 г.	1926 г.
I группа — расходы на местах	4,16	9,28	12,57
В том числе: тара	0,93	3,17	5,07
сод. местн. и район. аппаратов	1,21	4,74	5,47
складские	1,80	1,04	1,70
доставка и погрузка	0,22	0,34	0,33
II группа — до порта (Рига)	—	9,38	9,05
В том числе: тариф и сбор	—	2,78	2,75
страховка	—	0,10	0,10
загран. тариф	—	1,00	1,00
налоги	—	1,20	1,20
финансирование	0,50	2,50	2,50
сод. центр. аппарата	0,26	1,80	1,50
III группа — в порту	—	1,38	1,38
IV группа — морской фрахт и страх.	—	2,07	2,07
V группа — за границей	—	5,61	5,61
В том числе: в иностр. порту	—	0,50	0,50
хранение	—	0,13	0,13
реализация	0,40	3,80	3,80
пересортировка	—	0,18	0,18
сод. контрольного аппарата	—	0,60	0,60
реализация	—	0,40	0,40
Всего	10,82	27,74	30,68

Современные расходы в 2½—3 раза выше довоенных. Самые высокие расходы падают не на первый, а на второй год яйцеэкспорта. Во второй год превышение общей суммы расходов вызвано повышением расходов на местах, гл. обр., по таре и организационным. Остальные

расходы изменились очень мало или не изменились вовсе. Если исходить из данных о расходах за 1926 г., то мы получим след. соотношение отдельных групп и отдельных расходов в сумме издержек и к цене товара на внешнем рынке:

Соотношение расходов по экспорту яиц.

	В руб. за ящик	В % к сумме издержек	В % к внешней цене (69 р.)
I группа — расходы на местах	12,57	40,9	18,2
В том числе: тара	5,07	16,5	—
сод. местн. и район. аппарата	5,47	17,8	—
II группа — до порта	9,05	29,5	13,1
В том числе: внутр. тариф и сборы	2,75	9,0	—
загран. тариф	1,00	3,3	—
финансирование	2,50	8,2	—
сод. центр. аппарат.	1,50	5,0	—
III группа — в порту	1,38	4,5	2,0
IV группа — морской фрахт и страхование	2,07	6,7	3,0
V группа — за границей	5,61	18,4	8,2
В том числе: реализация	3,80	12,4	—
Всего	30,68	100,0	44,5

Накладные расходы по экспорту

Мы видим, что наибольшую роль играют чисто торговые расходы на местах: 40,9% всех расходов и 18,2% цены продукции на внешнем рынке. Следует отметить роль расходов по финансированию — 8,2% от суммы издержек, содержание аппарата на местах и в центре — 22,8% и реализационные — 12,4% издержек. Надо указать, что в силу особых условий мы не учитываем в этой калькуляции боя, отходов и убытков по переходу яиц из первого сорта в следующие. Достаточно указать, что бой и потери достигают 4—5% стоимости яиц на внешнем рынке, что ложится на 1 ящик экспортируемого товара «расходом» в 3—3,5 руб.

Задача сокращения расходов по экспорту яиц еще почти полностью стоит перед нами. Нужно сократить не только такие емкие статьи расходов, как содержание аппарата, стоимость финансирования и т. д., но и более мелкие, все же тяжело ложящиеся на яичный экспорт, как стоимость хранения, перевалка в порту и т. д. Вместе с тем перед нами стоит задача и организационного порядка. Нужно не только удешевить тару, но и добиться улучшения ее качества, т. е. сырая стружка или плохой ящик приносит вред порче качества всего товара. Требуется обратить самое серьезное внимание на сортировку и отбор яиц, что не только удешевит заготовку первосортных товаров, но и предохранит порчу яиц от присутствия в ящике брака. Надо улучшить транспорт яиц к портам и пе-

реброску их в портах — опять таки не только в смысле удешевления, но и в смысле улучшения качества работы, в смысле создания для товара таких условий экспорта, в которых последний имел бы наименьшие потери.

Калькуляция яичного экспорта за эти годы рисуется в таком виде:

Калькуляция яичного экспорта.

	1925 г.		1926 г.	
	Руб. за ящ.	%/о	Руб. за ящ.	%/о
Внешняя цена ..	58,00	100,0	69,00	100,0
Внутренняя цена ..	32,00	55,2	42,00	60,9
Расходы	27,74	47,8	30,68	44,5
Себестоимость ..	59,74	103,0	72,68	105,4
Прибыль (+) или убыток (—) ...	— 1,74	— 3,0	— 3,68	— 5,4

Экспорт яиц в течение первых двух лет был явно убыточным. В 1927 г. он в лучшем случае стоит на грани рентабельности, и ясно, что без проведения в жизнь решительных мероприятий по сокращению расходов выйти из этого положения нельзя.

Структура расходов по экспорту (сводна). Сопоставляя выведенные нами соотношения расходов по экспорту хлеба, льна, масла, яиц и пушнины, мы получаем след. сводную таблицу, характеризующую структуру расходов в отношении всего с.-х. (и пушного) экспорта:

Структура расходов по с.-х. экспорту в %.

	Хлеб		Лен		Пушнина		Масло		Яйца	
	к вн. цене	к сум. расх.	к вн. цене	к сум. расх.	к вн. цене	к сум. расх.	к вн. цене	к сум. расх.	к вн. цене	к сум. расх.
I гр. расх. по загот.	7,6	20,8	6,0	20,8	6,5	26,0	6,7	26,8	18,2	40,9
II — до порта	12,3	32,6	9,5	32,5	8,5	31,7	8,6	34,2	13,1	29,5
В том числе:										
трансп. расх. ..	9,4	25,0	3,1	10,7	—	—	4,5	18,2	5,5	12,3
сод. центр. ап. ..	0,7	1,7	0,8	2,8	1,5	7,0	1,0	3,8	2,2	5,0
финансирование	1,8	4,5	3,1	10,8	5,0	19,1	1,8	7,4	3,6	8,2
налоги	—	—	1,9	6,7	1,5	7,0	—	—	—	—
III — в порту	4,9	13,0	5,0	17,5	3,5	13,5	1,1	4,4	2,0	4,5
В том числе:										
пошлина	—	—	4,0	14,2	3,0	11,0	—	—	—	—
IV — от фоб до сиф.	8,6	22,9	6,0	20,8	2,0	7,6	2,4	9,6	3,0	6,7
V — по реализации	4,1	10,7	2,5	8,4	5,5	21,2	6,2	25,0	8,2	18,4
Всего	37,5	100,0	29,0	100,0	26,0	100,0	25,0	100,0	44,5	100,0

Во II группе мы выделили тариф, финансирование, содержание центр. аппарата и налоги, дабы яснее вывить картину. То же самое относится и к пошлине, фигурирующей в III группе расходов. Мы видим, что расходы на местах по заготовке колеблются от 20% до 40% (для яиц) всей суммы расходов и от 6% до 18% стоимости продукции на внешнем рынке. Если не считать яиц, то эти пределы значительно суживаются: до

$\frac{1}{8}$ — $\frac{1}{4}$ всех расходов и 6—8% от внешней цены. Гораздо ближе размеры расходов II группы, включающих в себя, кроме тарифа, также и общие расходы — по финансированию, содержанию центр. аппарата и налоги. На них падает ок. $\frac{1}{3}$ всех издержек: 30—34% и от 8,5—13% от внешней цены. В частности, на расходы по транспорту падает от 10—25% суммы издержек. На III группу — в порту — падает около 4,5%, если не

считать пошлины для пушнины и льна. Для них эта группа характеризуется соответственно 11—14%. На IV группу — от фоб до сиф — падает от 7—22% суммы издержек и от 2—8,6% стоимости продукции на внешнем рынке. Расходы по реализации характеризуются 8—25% от суммы издержек от внешней цены. Т. о., наибольшую роль играют расходы II группы — около $\frac{1}{2}$ всех издержек, далее идут расходы на места, составляющие $\frac{1}{3}$ — $\frac{1}{4}$ суммы расходов и расходы заграничной в размере $\frac{1}{10}$ — $\frac{1}{4}$ всех издержек.

Калькуляция с.х. экспорта. Сопоставляя калькуляцию вывоза отдельных групп с.х. продукции, мы получаем:

Калькуляция с.х. экспорта
в %% (в 1926 г.).

	Хлеб	Лен	Пушнина	Масло	Льна
Внешняя цена . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Внутренняя цена . . .	55,0	53,0	62,0	70,0	64,0
Расходы	38,0	29,0	26,0	25,0	36,0
Себестоимость	93,0	82,0	88,0	95,0	100,0
Прибыль	+ 7,0	+18,0	+12,0	+ 5,0	+ 0,0

Мы видим, что выручка производителя характеризуется наибольшим процентом (70%) в отношении экспорта масла и наименьшим — в отноше-

нии льна и хлеба. Расходы по вывозу играют почти одинаковую роль в отношении льна, пушнины и масла. Для хлеба и лян расходы значительно выше. Прибыльность экспорта колеблется в весьма значительных пределах, причем, как мы указывали выше, эти данные не являются характеризующими экспорт того или иного товара в течение длительного промежутка времени. За исключением пушнины, рентабельность экспорта других товаров по отдельным периодам не только опускается до нуля, но и переходит в убыточность.

На сопоставлениях современных расходов с довоенными мы показали уже весьма значительное превышение издержек по сравнению с таковыми же в 1913 г. Вместе с тем динамика экспортных калькуляций за последние 2-3 года характеризует вполне определенные достижения в области сокращения расходов. Нами сделано очень многое для упорядочения калькуляций экспорта, большинство расходов доведено уже до нормальных или почти до нормальных размеров, и теперь перед нами стоит задача нормализации тех расходов, которые зависят от улучшения оперативной работы самих экспортирующих организаций.

С. Фейфец.

Транспорт

I. МОРСКОЙ ТРАНСПОРТ В СССР.

Значение морского транспорта. Во всем мире экспортная торговля является преимущественно морской. В довоенное время морской транспорт обслуживал в Англии 100%, в С. Штатах 90%, в России 75% всего внешнего грузооборота. То же имеет место и в настоящее время. Так, напр., из СССР, несмотря на уменьшение морских границ, было вывезено морем за 1923/24 г. около 86%, за 1925/26 г. ок. 90% всего экспорта. К сожалению, наш собственный флот не мог обслужить в значительной части даже сократившийся по сравнению с довоенным вывоз.

Русский тоннаж в 1906 г. составлял 3% мирового. Под русским флагом перевозилось лишь 10%, а в последующие довоенные годы даже только 7% всего экспорта.

Империалистическая и гражданская война, прекратив наш экспорт, одновременно оказала разрушительное влияние и на торговый флот, сократившийся более, чем наполовину. Громадное большинство судов за эти годы еще более состарилось, и средний возраст их в настоящее время больше 25 лет, как это видно из след. справки:

Наименование морей	Средний возраст
Суда на Черном и Азовском морях . . .	32 г.
„ „ Балтийском море . .	22 „
„ „ Восточном море . .	26 „
„ „ Тихом океане . .	25 „
„ „ Каспийском море . .	22 „

Процент обслуживания нашего экспорта собственным торговым флотом, как и в довоенное время, весьма незначителен, что видно из след. данных:

Годы	% экспорта, обслуж. собствен. флотом
1913	8,5
1922	14,5
1923	6,5
1924	7,8
1925	5,8
1926	5,0

Подавляющая часть нашего экспорта обслуживалась иностранным тоннажем.

Фрахты. Общее количество мирового тоннажа возросло в последние годы с

47,7 мил. регистровых брутто-тонн, имевшихся в 1913 г., до 64,8 мил. брутто-тонн в 1926 г. В то же время мировой грузооборот по сравнению с довоенным несколько уменьшился. Это несоответствие между ростом мирового тоннажа и сокращением грузооборота создало благоприятную конъюнктуру для потребителей тоннажа, т. е. фрахты держатся теперь в общем на уровне, отстающем от общего роста цен. Лишь осенью 1926 г., под влиянием английской забастовки, фрахты временно повысились, т. е. идущие на Англию пароходы, за отсутствием угля, не имели обратного груза, и фрахтователям приходилось оплачивать двойной рейс пароходов. Вообще необходимо отметить, что морские фрахты, в отличие от ж.-д. тарифов, обнаруживают большую неустойчивость, меняясь иногда от месяца к месяцу.

Положение мирового фрахового рынка выражается в след. цифрах:

Среднее за 1898—1913 гг.	100%
„ „ 1913 г.	119,83
„ „ февраль 1920 г.	814,31
„ „ декабрь 1921 г.	169,66
„ „ декабрь 1923 г.	134,83
„ „ сентябрь 1925 г.	167,83
„ „ ноябрь 1926 г.	185,95
„ „ декабрь	147,27
„ „ январь 1927 г.	137,97
„ „ февраль	140,24
„ „ март	137,96
„ „ апрель	129,21
„ „ май	129,61
„ „ июнь	123,95

Что касается СССР, то фрахты на него в начале возобновления экспорта были непомерно высоки. Здесь сказалась несведомленность иностранцев об условиях работы в СССР, недостаточно хорошая организация погрузочно-разгрузочных работ, отсутствие материального снабжения судов, замерземость портов на некоторое время и, т. д. и т. п., убеждение иностранцев, что своим тоннажем СССР не обойдется.

Еще в 1923 г. фрахты на СССР раза в полтора превышали довоенные при соотношении 1:2 для Зап. Европы. Но благодаря введенной предшествующим НКТорга — Наркомвнешторгом — монополией по фрахтованию, давшей возможность советским хозорганам выступать на фрахтовых рынках единым фронтом, используя в полной мере конкуренцию различных пароходных фирм и их брокеров, удалось в деле установления нормальных фрахтов на СССР добиться значительных достижений.

Фрахты на главнейшие виды экспорта в навигацию 1926 г.
(в шилл. и пенса.)

Хлеб от Черного моря до континента	от 12	до 16
" от Ленинграда до континента	" 8	19 9
Тес из Архангельска на восточный берег Англии	" 60	" 80
" из Ленинграда на восточный берег Англии	" 35	" 55
Масло из Ленинграда в Лондон	" 55	
Яйца из Ленинграда в Лондон	" 46	
Тес из Ленинграда в Лондон	" 35	
Хлеб из Мурманска до континента	" 12	" 15
Жмыхи из Ленинграда на Данию	" 9	" 20
" из Черного моря на Данию	" 14	" 17
Нефть и бензин из Черного моря до континента	" 12	" 40
Руда марганцевая из Поти до портов Америки	от 3,75	до 5,00 долл.
" из Поти до континента	" 12	" 16
" из Николаева до континента	" 10	" 14
Уголь из Мариуполя до Италии	" 9	" 12

Органы. Для фрахтования судов под экспортные грузы существует целый ряд фрахтовых контор как в СССР при соответствующих областных Уполномоченных НКТорга СССР (в Ленинграде, Одессе и Владивостоке), так и за границей при торгпредствах (в Лондоне, Гамбурге, Генуе и Пирее). Во главе этих контор стоит Бюро по фрахтованию в НКТорге СССР. Функции фрахтовых контор заключаются в получении от всех экспортно-импортных организаций СССР заказов на тоннаж, изучении фрахтовых рынков, установлении связи с фрахтовыми, пароходными и брокерскими фирмами и во фрахтовании судов для экспортных и импортных грузов СССР.

Регулирование фрахтового дела. Для регулирования фрахтового дела, фрахтовых условий и ставок существует при НКТорге СССР особый межведомственный орган — Центральное Фрахтовое Совещание, занимающееся регулированием и контролированием деятельности советских организаций по фрахтованию судов, разработкой правил и инструкций, относящихся к фрахтовым вопросам и установлением плана морских перевозок согласно экспортно-импортному плану СССР. В составе Центрального Фрахтового Совещания входят представители: НКТорга СССР, ВСНХ СССР, НКПС, НКВД, Совторфлота, Экспортглуба, Экспортгеса, Гострахса, Нефте-сиддиката, кооперации и др.

В Архангельске, Ленинграде, Одессе и Владивостоке при Уполномоченных НКТорга СССР, равно как в Англии, Германии и Италии при торгпредствах СССР существуют Фрахтовые Бюро, непосредственно подчиненные Центральному Фрахтовому Советанию и регулирующие фрахтовую работу советских организаций.

Фрахтуя пароход, необходимо фрахтовую сделку зарегистрировать в 24 часа в соответствующем Фрахтовом Бюро в Архангельске, Ленинграде, Одессе, Владивостоке или же в соответствующем торговом представительстве. Обязанность предъявления фрахтовой сделки к регистрации лежит на грузовладельце.

Торговые порты СССР ¹⁾). Столь же тяжелые удары, как нашему торговому флоту, были нанесены войной морским торговым портам, кроме Архангельска и Мурманска, необходимость усиления коих диктовалась военными соображениями. Подходные каналы и причалы постепенно мелели, ценные суда технического служебного флота гибли, что имело своим следствием понижение пропускной способности портов, падшей иногда до 30—40% довоенной (Ростов, Мариуполь, Херсон). Лишь с 1920 г. морские бассейны один за другим начали включаться в состав СССР, и появилась возможность приступить к восстановлению портов. В результате огромной, продолженной за истекшие годы, работы, примерное состояние главнейших из них представляется ныне в следующем виде.

Ленинградский порт. Расположен на Невской губе Финского залива Балтийского моря, захватывая устье реки Невы и некоторую часть самой реки. Подходящим фактором служит морской канал, начинающийся у Кронштадта, служащего авианпортом Ленинграда. Длина канала в свободной его части 10 км. Ширина канала в открытой его части 106 метр. по дну и в огражденной — 85 метр. Предельная осадка судов, проходящих каналом, ограничена 27—28 футами при запале воды в ординаре в 1 ф. Присутствие лодмана при прохождении канала судами обязательно. Порт имеет 2660 метров причальных линий с глубиной 28 ф., 1862 метра с глубиной 24 ф. и 1546 метр. с глубиной 22 ф. Порт замерзает в среднем на $\frac{4}{5}$ месяца, начиная с декабря по апрель, но навигация при помощи ледоколов поддерживается в течение всего декабря, января и второй половины апреля месяца.

Для обслуживания порта ледокольной помощью имеются 8 ледоколов, из них три линейных от 10 000 до 7 500 л. с. и пять вспомогательных (рейдовых) от 2500 до 1 000 л. с.

Для ремонта судов имеются плавучий

1) См. также в отделе «Хлеб» статью Дм. Бучинского «Главнейшие порты хлебного вывоза и их складское хозяйство».

док в Ленинграде, портовые мастерские, мощные судостроительные заводы и большие береговые доки в Ленинградском аванпорте — Кронштадте.

Порт имеет большое количество вполне оборудованных каменных и железобетонных складов для хранения и сортировки разного рода экспортных товаров, оборудованных достаточным количеством кранов для перегрузки на суда. Для хранения зерна, помимо деревянных складов и навесов, имеются зернохранилища с механическим оборудованием на 2 400 000 п., элеватор производительностью до 10 000 п. в час и два оборудованных амбара производительностью в 6000 п. в час. Для хранения и бракеража скоропортящихся экспортных товаров (масла, яиц, мяса, дичи и пр.) имеются два холодильника (железобетонный емкостью в 700 000 п. и каменный емкостью в 300 000 п.), снабженные кранами для перегрузки. Для хранения и погрузки леса имеются специальные площадки и причалы. К 1929 г. должна быть закончена механизация погрузки всей лесной гавани с пропускной способностью в 24 000 000 п.

Погрузочно-разгрузочные работы по экспорту производятся Певым Т-вом «Севзаппогруз» и Акц. Общ. «Совторгфлот».

Главнейшими экспортными грузами, проходящими через Ленинградский порт, являются лес, хлеб и скоропортящиеся грузы (масло, яйца и пр.).

Весь экспорт из Ленинградского порта составлял в среднем за 1904—08 гг. 98 мил. пуд., за 1909—13 гг. 145 м. п. и в 1913 г. 171 г. п. Экспорт последнего довоенного года распределялся след. образом: лес 105 мил. пуд., хлеб 38 м. п. и пр. грузов 28 мил. пуд.

Экспорт из Ленинградского порта в послевоенное время составлял: в 1921 г. 2 109 т. п., в 1922 г. 17 491 т. п., в 1923 г. 53 537 т. п., в 1924 г. 39 000 т. п., в 1925 г. 48 000 т. п. и в 1926 г. 56 000 т. п.

Одесский порт расположен на северо-западном побережье Черного моря. Порт имеет два входа, восточный и западный. Замерзаемость порта в среднем не более одного месяца в году, но бывают годы, когда льда совершенно нет. При помощи ледоколов навигация поддерживается круглый год. В порту 71 складочное помещение для хранения грузов общей площадью 681 000 кв. метр. Складочные помещения преимущественно одноэтажные и механического оборудования не имеют.

Причалы линии в порту оборудованы: механическими перегрузочными приспособлениями, 4-мя стрелами Темперел парового действия грузоподъемностью 1,5 тонны и производительностью 30 тонн в час каждая, 10-ью передвижными углеперегрузчиками грузоподъемностью 1½ тонны и производительностью 24 тонны в

час каждый, одним полупортальным крапом грузоподъемностью 2 тонны, 4-мя портальными паровыми кранами грузоподъемностью ½ тонны каждый и 6-ью конвейерами производительностью 80 тонн в час. Кроме вышеуказанных перегрузочных приспособлений, имеются 4 плавучих подьемных крана грузоподъемностью от 25 до 40 тонн. В настоящее время строится большой холодильник для хранения и погрузки скоропортящихся грузов.

В порту имеются эллинги, судостроительные заводы и плавучий док.

Погрузочно-разгрузочные работы производятся Певым Т-вом «Укрпогрузка» и «Совторгфлотом».

Вывоз из Одесского порта составлял в среднем по 1909—1913 гг. 123 995 000 пуд., в 1913 г. 190 170 000 пуд., в 1921 г. 55 623 пуд., в 1922 г. 1 276 733 пуда. В 1923 г. вывезено: зерна 12 837 550 п., макухи 1 390 074 п., руды 295 972 п., клепки 166 310 п. и леса 122 186 п.

Мурманский порт. Не замерзает, имеет свободный подход с моря для судов любой осадки. Перегрузочные средства: два плавучих крана мощностью в 35 и 60 тонн и 6 катучих кранов мощностью в 7 и 10 тонн для штучных грузов. Перегрузочные операции производятся, по преимуществу, вручную. В порту имеется 4600 кв. метр. исправных пакгаузов. Имеются портовые мастерские для текущего ремонта судов, буксиры для портовой службы и ледокол мощностью в 1250 сил.

Погрузочно-разгрузочные работы выполняются Коммерческим Агентством Мурманской ж. д. и «Совторгфлотом».

Архангельский порт. Расположен в 22 милях от устья реки Сев. Двины и замерзает, в среднем, с половины октября до половины апреля. Для проводки судов в течение осеннего и весеннего периода в порту имеется несколько рейдовых ледоколов, мощностью в 1200 л. с. Причальных линий свыше 18 км. Имеются плавучие краны мощностью от 10 до 100 тонн и большое количество сухопутных от 3 до 20 тонн. Для сыпучих грузов имеются ковши Линжервуда и плавучие элеваторы; для перегрузки леса — плавучие и катучие лесотасы производительностью от 100 до 150 куб. метр. в час. В порту имеется 27 600 кв. метр. исправных пакгаузов и 15 100 кв. метр. навесов. Для ремонта судов имеются судоремонтные заводы и плавучие доки, один для судов до 2000 тонн и второй — до 4000 тонн. Кроме того, есть наливной док размерами 287' 40' с глубиной на пороге 13'.

Вывоз из Архангельского порта составлял: в 1913 г. 61 739 007 пуд., в 1922 г. 19 778 220 п. и в 1923 г. — 28 618 655 п.

Погрузочно-разгрузочные работы выполняются «Севзаппогрузом» и «Совторгфлотом».

Новороссийский порт. Приморский незамерзающий порт, имеющий свободный с моря подход для судов любой осадки. Для перегрузочных операций имеется один хлебный элеватор емкостью в 50 000 тонн, с галлереями к двум пристаням, затем специальная эстакада для разгрузки зерна из вагонов в парходы, плавучий кран мощностью 50 тонн в час и катучие краны для штучных грузов. Складов имеется на 1 700 000 п. зерна. Для ремонта судов есть плавучий док подъемной силы 2000 тонн, заводы и мастерские.

Погрузочно-разгрузочные работы выполняются «Моспогрузом» и «Совторгфлотом».

Главнейшие предметы вывоза — хлеб, нефть и бензин.

Батумский порт. Незамерзающий приморский порт. Имеет большой и малый рейды. При этом рейд хорошо защищен от волнения. Для налива судов нефтью имеется 39 нефтепроводов с соответствующими нефтяными резервуарами на берегу в количестве свыше 70 шт., общей вместимостью 3700 тонн. В порту есть 50-тонный плавучий кран и 6-тонный береговой кран, движущийся вдоль ж.-д. путей, уложенных по линии причала.

Погрузочно-разгрузочные работы выполняются «Заппогрузом» и «Совторгфлотом». Главнейшие предметы вывоза — нефть и продукты переработки нефти (в частности, керосин), солодовый корень, кукуруза, коксоны, ковры.

Николаевский порт. Расположен на р. Южный Буг на расстоянии 66 км. от Черного моря. Фарватер проложен через Днепровско-Бугский лиман по искусственному каналу. Порт и лиман замерзают ежегодно, в среднем, до начала декабря до начала марта. Судоходство по каналу и в порту, благодаря наличию ледокольных средств, поддерживается круглый год. Для перегрузочных операций имеется зерновой элеватор емкостью в 1,2 мил. пуд.; пропускная способность элеватора 40 000 п. в 8-часовой рабочий день, а 5-ти морей — 120 000 п. в день; пропускная способность плавучего элеватора 30 000 п. в день.

Для перегрузки руды из вагонов в парходы существуют перегружатели бив. «Дейчер-Кайзер» с пропускной способностью 150 тонн в час.

В порту имеются зерновые склады на 540 000 п. и строится склад на 200 000 п. зерна. В черте города имеются склады на 6 450 000 п. зерна. Для ремонта судов имеются судостроительные заводы и мастерские, а также большой плавучий док.

Погрузочно-разгрузочные работы выполняются «Укрпогрузкой» и «Совторгфлотом».

Главнейшие предметы экспорта: хлеб, жмыхи, марганцевая и железная руда.

II. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ В СССР.

Развитие и состояние ж.-д. транспорта.

Лучше, чем с портами и морским транспортом, обстояло дело с ж.-д. путями сообщения, являвшимся неизменно предметом особого внимания со стороны государства. Но и ж.-д. транспорт жестоко пострадал за время империалистической и гражданской войны. Лишь 24% довоенной сети, равнявшейся 64 тыс. верст, были пощажены разрушительной стихией.

Результатом военных действий явились массовые разрушения, кои к 1 сентября 1920 г., не считая причиненных ж.-д. дорогам западной части СССР при продвижении Красной Армии на Польшу и отходе назад, выразились в уничтожении и порче до 3000 мостов, 45 депо, 35 мастерских, свыше 300 водоемных зданий, до 3000 гражданских сооружений площадью свыше 90 000 кв. саж., до 900 верст рельсового пути, в повреждении телефонной линии на 74 000 проводо-верст, убыли телефонных аппаратов до 10 000 шт., а телеграфных до 4000.

Протяжение нашей ж.-д. сети менялось след. образом:

1916 г.	54 787 в.
1918 г.	25 108 в.
1920 г.	53 251 в.
1922/23 г.	63 840 в.
1925/26 г.	73 470 км.
1926 г. (октябрь)	74 233 "
1927 г. (1 октября)	76 200 "

Погрузка в средних суточных величинах равнялась:

1916 г.	34 704 вог.
1918 г.	5 854 "
1920 г.	10 491 "
1922/23 г.	13 637 "
1925/26 г.	24 007 "

При этом на 1 версту сети падало:

1916 г.	0,67 вог.
1918 г.	0,23 "
1920 г.	0,19 "
1922/23 г.	0,18 "
1925/26 г.	0,32 "
(на 1 км.)	

Наличие перевозочных средств на ж.-д. дорогах выражалось в след. цифрах:

Годы	Всего паровозов	Из них здоровых	% здоров.	Вс. тов. вог. без цистерн	Из них здоров.	% здоров.
1916	17 089	14 103	82	414 296	397 724	96
1918	9 039	5 243	58	301 296	265 141	88
1920	18 105	7 423	41	426 008	328 126	77
1922—23	19 524	8 535	42,2	378 396	252 690	66,8

При этом на 1 версту сети падало:

Годы	Здоровых паровозов	Здоровых тов. вагонов (без цистерн)
1916	0,26	7,3
1918	0,21	10,6
1920	0,14	6,1
1922—23	0,13	4,9
(на 1 км.)		(на 1 км.)

Надо отметить, что 1925/26 г. дал резкое увеличение работы жел. дорог. Прирост отправок в 1925/26 г. по коммерческим грузам равнялся 40%, в то время как за 1924/25 г. он составлял 23,7%, а за 1923/24 г. только 16,3%. При этом дальность пробега пуда груза увеличилась с 532 в. в 1924/25 г. до 553 в. в 1925/26 г. Т. е., общий прирост грузовой перевозочной работы в пудо-верстах за истекший год превысил 45%. Погрузка увеличилась на 35%. В сравнении с довоенным временем надо отметить также улучшение качества работы. Средняя нагрузка на ось в 1925/26 г. превышает среднюю норму 1913 г. почти на 15%. Средний вес поезда выше 1913 г. на 21%. Производительный пробег паровозов увеличился на 20,6%. Среднесуточный пробег рабочего паровоза в товарном движении равняется 113 в. против довоенных 111,6 в.

Несмотря на эксплуатационные достижения, ж.-д. транспорт, в результате увеличения работы, используется ныне до пределов своих технических возможностей, что заставляет направлять возможно большее число грузов вообще и экспортных в частности по водным путям сообщения. Центральный Комитет по пе-

ревозкам получал даже право принудительного направления грузов с одного вида транспорта на другой. Но ряд причин, как-то: частое изменение водных тарифов, позднее их опубликование, пауза барж из-за мелководья за счет владельцев груза, множественность дополнительных сборов и т. п. мешают хозорганам использовать в достаточной мере речные пути. В то же время высота ж.-д. тарифов на коротких расстояниях (подвозочных и развозочных к воде), меньшая ответственность водных органов в сравнении с жел. дорогами, вызывающая необходимость страхования в Госстрахе, взимание пристанского сбора в значительном проценте к фрахту и т. п., — делают направление в смешанном сообщении зачастую более дорогим, чем в чисто железнодорожном.

Ж.-д. тарифы и сборы. Значительные расходы ж.-д. транспорта, при сравнительно невысоких в начале века тарифах и сборах, вызвали необходимость повышения последних.

В январе 1927 года стоимость провоза основных экспортных товаров по основным направлениям видна из следующей таблицы:

Стоимость провоза некоторых экспортных грузов (ж.-д. тариф, морской фрахт и портовые расходы в руб./коп. на 1 тонну).

	Через Мурманск в Лондон	Через Н. Погг в Лондон	Через Ригу в Лондон	Через Ревель в Лондон	Через Мурманск в Гамбург	Через Н. Погг в Гамбург	Через Ригу в Гамбург	Через Ревель в Гамбург	По таможенному СССР. Герб. ж.-д. сообщений и Кенигсберга
Хлеб в зерне									
На Самары	29,55	27,73	31,81	31,03	29,31	27,46	31,34	30,56	28,81
„ Омска	32,83	32,04	38,96	36,13	32,59	31,77	38,49	35,66	33,94
Пух и перо									
На Свердловска	321,97	278,61	278,00	265,66	314,44	264,26	269,14	258,56	204,84 (пух) 196,77 (пер.)
Масло сливочное									
На Омска	67,56	67,00	79,77	69,63	63,19	61,92	63,49	62,53	53,94
„ Новоенбисека . . .	70,60	70,63	82,24	72,26	66,23	63,33	65,96	65,16	56,41
		76,58 ¹⁾				78,39 ¹⁾			
		80,21 ¹⁾				77,02 ¹⁾			
Витая птица									
На Полтавы	—	68,52	77,54	70,00	—	58,94	50,93	58,17	35,60
		74,91 ¹⁾				65,33 ¹⁾			
Яйца									
На Курск	—	61,76	60,52	61,73	—	51,58	47,19	49,91	36,31
„ Воронеж	—	62,00	63,16	61,97	—	51,81	49,83	50,15	38,92
Лен									
На Вятки	54,73	60,16	68,97	60,35	53,19	58,39	63,65	58,46	48,79
„ Твери	51,96	45,90	51,98	47,28	50,42	44,18	47,56	45,39	33,90

III. ТЕХНИКА ЭКСПЕДИЦИИ.

Порядок адресования экспортных грузов: а) Общие правила. Адресование отправляемых из СССР за границу экспортных грузов по транспортным документам производится на имя тех организаций или лиц, кои указаны в качестве грузоотправителей в соответствующих экспортных лицензиях.

Грузополучателем (адресатом) экспортных грузов по общему правилу указывается торгпредство, за исключением грузов тех организаций, которым особыми распоряжениями НКТорга СССР предоставлено право адресовать грузы непосредственно на имя своих отделений за границей.

Организации, имеющие право самостоятельного производства операций на внешних рынках, указывают в качестве

1) В рефрижераторных пароходах.

поадресаторов своих представителей заграницей.

б) Особый порядок направления экспортных товаров в адрес финансирующих банков. Экспортные товары, под которые выданы ссуды советскими банками (Госбанком, Внешторгбанком, Всесобанком, Хабаровским Дальбанком и Средне-Азиатским банком), или же в отношении которых заключено соглашение экспортирующих организаций с упомянутыми советскими банками о финансировании, разрешается отправлять за границу в адрес указанных банков, а равно их корреспондентов заграницей по особому списку.

По указаниям в заявках экспортирующих организаций товары могут направляться также в адрес соответствующих торгпредств для банков.

При отправлениях товаров непосредственно в адрес советских или иностранных банков или же в адрес торгпредств для банков, графа в лицензии «порядок реализации» заполняется, и реализация товара производится в обычном порядке, в зависимости от того, какими правами по операциям на внешних рынках пользуется клиент банка, собственник экспортируемых товаров, а именно: для организаций, имеющих право самостоятельного выхода на внешние рынки, товар реализуется под контролем торгпредства, а для прочих организаций, т. е. не имеющих права самостоятельного выхода на внешние рынки, через аппарат торгпредства.

Оформление грузов сопроводительными документами. На все вывозимые за границу экспортные грузы должны быть представляемы в таможню, одновременно с грузовыми документами на эти грузы, лицензии, фактуры или спецификации, а в отношении товаров, для коих установлен государственный стандарт, также и сертификаты. Кроме того, в подлежащих случаях должны быть представлены также свидетельства о происхождении товара. Указанные документы могут быть прилагаемы к накладным и следовать вместе с грузом, в каком случае выдаются распорядителю грузов на станции назначения. О приложенных документах отправитель обязан сделать в накладной соответствующие отметки. В накладных и коносаментах обязательно должно быть помещено указание на соответствующие лицензии, выданные органами НКТорга.

Фактуры или спецификации на экспортные грузы составляются по определенной форме и должны содержать нижеслед. сведения:

- а) время и место составления,
- б) число мест и род упаковки,
- в) знаки и марки,
- г) подробное наименование товара,

- д) количество товаров в каждом месте, весом брутто и нетто или мерой и счетом, сообразно условиям обращения товара,
- е) наименование и адрес экспортера,
- ж) место назначения товара,
- з) получатель,
- и) номер транспортного документа (ж.-д. накладной и т. п.), по которому груз перевозится,
- к) ссылка на соответствующую экспортную лицензию,
- л) стоимость товара,
- м) подпись и печать отправителя, составившего фактуру или спецификацию.

Извещения (авизо) об отправляемых грузах: 1. По морским отправлениям. При отправлениях экспортных грузов морем по лицензиям или в безлицензионном порядке в адрес торгпредств соответственными экспедиторами, производящими погрузку, посылаются торгпредствам телеграфные извещения (авизо) в день отхода парохода из порта со включением нижеслед. сведений:

1. времени отправления парохода,
2. порта отправления,
3. порта назначения,
4. названия парохода,
5. наименование груза,
6. количества мест и общего веса,
7. отправителя и получателя груза,
8. № экспортной лицензии,
9. сведений о страховании груза: застрахован ли груз, где и в какой сумме; если нет, то какой из грузов подлежит страхованию торгпредством.

Расходы посылке телеграфных извещений относятся за счет экспортеров.

В тех случаях, когда на пароходе отправляется генеральный груз несколькими экспедиторами, причем ни один из них не является адресатом в порте назначения парохода, обязанность посылки торгпредству телеграфного авизо возлагается на клирирующее учреждение (пароходство). В таких случаях телеграфное авизо посылается лишь по пунктам 1, 2, 3, 4, 5 и 6 сведений, указанных выше, а остальные сведения сообщаются торгпредствам экспедиторами по почте. Если какой-либо груз подлежит страхованию торгпредством, то в телеграфном авизо должно быть о том указано с пояснением, на какую сумму груз подлежит страхованию.

Одновременно с посылкой авизо торгпредству посылается почтой один экземпляр коносамента, а также товарные документы: фактуры, спецификации, сертификаты, страховые ярлыки и пр.

2. По ж.-д. отправлениям. Извещения об отправляемых по железной дороге грузах, как по лицензиям, так и в безлицензионном порядке, составляются по

установленной форме и отсылаются экспортерами торгпредствам по почте, а в случае надобности — по телеграфу, одновременно с отправкой груза. К извещениям, посылаемым по почте, прилагаются фактуры или спецификации; при телеграфных извещениях таковые документы посылаются почтой.

При передаче отправки груза экспедитору или другой организации на комиссионных началах, посылка извещения возлагается на этих последних, при этом грузоотправитель должен передать экспедитору или комиссионеру соответствующую фактуру, спецификации, сертификаты, лицензии, а также сообщить сведения о страховании груза, или же дать распоряжение о страховании. В случае несвоевременной отправки экспортером или его экспедитором извещения торгпредству об отправлениях в его адрес экспортных грузах, ответственность за убытки от простоя вагонов в пункте назначения грузов возлагается на отправителя грузов.

Маркировка экспортных грузов. Все товары, вывозимые из СССР за границу, в установленной для них таре, должны иметь на бочках, ящиках, тюках и др. упаковке след. маркировку, которая должна быть ясной и четкой:

1. фирменный знак или марку,
2. порядковый № места по сертификату на стандартные товары,
3. вес брутто, тара и нетто по метрической системе или количество в принятых для товара единицах,
4. надписи в зависимости от особого характера груза, как-то: «огнеопасно», «стекло», «верх» и т. п.

Указания на маркировку груза должны быть помещаемы во всех документах на ввозимые и вывозимые грузы, дополнительно ко всем прочим сведениям, включаемым в упомянутые документы, согласно настоящим правилам.

Порядок пропуска грузов через таможи. Экспортные грузы по общему правилу пропускаются таможами лишь по предъявлении соответствующих лицензий на право их вывоза из СССР. Грузы по обыкновенным лицензиям должны направляться только в те таможи, которые обозначены в лицензиях.

Если после получения лицензий у экспортера возникнет необходимость все обозначенное в лицензии количество или часть груза направить через другую таможню, отправитель груза обязан оформить изменение пропускного таможенного пункта через орган НКТорга СССР, выдавший лицензию, одновременно, с таким расчетом, чтобы таможня пропуска груза была предъявлена исправленная лицензия или представлено распоряжение

органа НКТорга СССР о пропуске груза к моменту прибытия такового в таможню¹⁾.

Обыкновенные лицензии представляются таможам одновременно с документами, сопровождающими экспортные грузы. В случаях отправки по одной лицензии отдельными частями партии товаров, лицензия представляется в таможню при первой отправке.

В исключительных случаях, когда экспортер почему-либо не рассчитывает по времени представить полученную лицензию к моменту прибытия груза в таможню, он обязан своевременно занять органу НКТорга СССР, выдавшему лицензию, о даче телеграфного распоряжения таможне о пропуске груза по данной лицензии, с обязательством дополнительного представления таможне самой лицензии.

В ж-д накладных, при отправлениях грузов по обыкновенным лицензиям, необходимо указывать № лицензии и таможню, в которую представлена лицензия, или прилагать такую же к накладной. Если в момент следования груза выяснится необходимость изменить таможню, отправитель, одновременно с заявлением ж-д. об изменении направления груза, должен озабочиться направлением лицензии в органе НКТорга, выдавшем такую же, или получением его распоряжения на пропуск груза через заявленную пропускную таможню.

При досмотре товаров, таможня проверяет показанные в лицензии данные о товаре и намечает на обороте лицензии количество товаров и время их выпуска за границу. Равным образом, таможня при досмотре экспортных товаров наблюдает, чтобы последние в точности соответствовали данным лицензий и приложенных к ним спецификаций.

Экспортные грузы по представленным в таможню лицензиям, срок действия которых истек, подлежат выпуску за границу не иначе, как по получении разрешения со стороны органа НКТорга, выдавшего лицензию.

В случаях вывоза товаров за границу по генеральным лицензиям, отправителем груза представляются в подлежавшую таможню на каждую отдельную партию товара спецификации в 3-х экз., с указанием в них даты и номера лицензии, страны назначения товара, его рода и количества, а также стоимости каждого вида товара и общей стоимости всей пар-

1) В отношении грузов, вывозимых через таможни Себежскую, Выгатовскую, Псковскую и Островскую, после отправки части товара и сдачи лицензий в одну из перечисленных таможен, просьбы о пропуске недозвешенной части товара через какую-либо другую из этих таможен должны адресоваться к таможенно-держательнице лицензий — без обращения в орган НКТорга, выдавшему лицензию, если срок действия лицензий не истек. В таких случаях телеграфно, на счет экспортера, или письменным сношением, по просьбе экспортера, с подлежащими таможнями производится таможней-держательницей лицензий.

тии товара. Один экземпляр такой спецификации с отметкой на нем о пропущенных товарах (род и количество) отправляется таможен не позже следующего дня после выпуска груза за границу органу НКТорга, выдавшему генеральную лицензию, второй экземпляр отсылается экспортирующей организацией с соответствующей отметкой таможи подлежащему торгпредству, и третий экземпляр прилагается к документальной отчетности таможи.

По генеральным лицензиям, выданным с указанием определенной таможи или страны, представления спецификаций не требуется.

При выдаче генеральной лицензии на определенную таможню для вывоза в разные страны, подлинная лицензия представляется таможне при первой отправке партии товара, причем на генеральной лицензии делаются отметки о количестве каждой выпускаемой партии товара с указанием времени выпуска до исчерпания обозначенного в лицензии количества товара, после чего подлинная лицензия отсылается таможней выдавшему лицензию органу НКТорга.

По генеральным лицензиям, выданным с обозначением в них определенной таможни, грузы могут пропускаться и через другие таможни без испрашения на то специальных разрешений НКТорга, но в этом случае экспортирующая организация должна представлять таможне, пропускающей груз по лицензии, выданной на имя другой таможни, засвидетельствованную копию лицензии или особое письменное заявление с указанием в нем времени выдачи лицензии, ее номера, рода товара, его количества и названия той таможни, на вывоз через которую выдана лицензия.

При вывозе груза за границу таможня выпуска сообщает об этом таможне, обозначенной в лицензии.

Для пропуска товаров, вывоз которых разрешен в безлицензионном порядке, грузоотправителем представляется в таможне декларация в двух экземплярах с подробным наименованием в ней товаров, их количества и стоимости и с указанием, куда и в чей адрес вывозятся товары. Указанные грузы пропускаются таможней без представления лицензий с соблюдением правил о пропуске таких грузов, установленных соответствующими постановлениями о безлицензионном вывозе.

IV. СТРАХОВАНИЕ.

Генеральные полисы. Страхование экспортных товаров в пути и на складах за границей производится по генеральным полисам. Последние заключены с груп-

пой страховщиков, в которую входят исключительно первоначальные общества.

Предметом страхования являются грузы и товары всех родов. Страхование заключается со сквозным риском от места первоначального отправления (склад) и в пути, по железным и грунтовым дорогам, по рекам и морям и оканчивается с момента, когда товары разгружены в конечном пункте своего назначения, включая пребывание на складах в течение 21 дня. Страхование считается заключенным от всех повреждений и убытков, как-то: от огня, от морских несчастий, от бодмерейного займа, от карантин, от кражи, поломки, грабежа, восстания, от военного, минного и торпедного риска, от льда и т. п.

Техника застрахования грузов сводится к следующему:

О всех грузах, предназначенных к отправке за границу, с места концентрации (складов) делается телеграфное сообщение торгпредству с указанием рода груза, количества, страховой суммы и названия парохода, на котором предполагается отправить груз. С этого момента страхование считается заключенным в пути, и страховщики автоматически несут ответственность в течение определенного срока за предварительное хранение товаров на складах до отправки в местах перегрузки и в месте назначения.

По окончании погрузки товаров в судно, вагон и т. п. письменно сообщаются подробные сведения. Этими формальностями и последующей оплатой премии ограничиваются обязанности страхователя. Доказательством правильности произведенных страхований и наличия груза на складах и отправках на пароходах и по ж.-д. служат книги и документы страхователя.

Советские и смешанные транспортно-экспедиторские и морские о-ва. В заключение укажем, что советский торговый флот, кроме Каспийского, управляется единым Акц.-О-вом «Совторгфлот». Акции последнего поровну принадлежат НКТоргу и НКПС.

Экспедиция выполняется в СССР рядом организаций (Совторгфлот, «Транспорт», Покотранс, городские станции жел. дорог и т. п.), заграничной же контингент «Совторгфлота», смешанными о-вами Руссонорав и Дерутра, Шип-Аркосом, Торгпредствами, «Бюроперсом» и т. п.

Портами управляет Народный Комиссариат путей сообщения, ведающий также всеми ж.-д., речными и шоссейными путями сообщения.

Г. Именитов.
С. Громан.

Экспортный таможенный тариф

Первый советский таможенный тариф был издан 13 июня 1922 г. (С. У. 1922 г. № 41, ст. 482). По этому тарифу облагались пошлиною продовольствие, продукты сельского и лесного хозяйства, пушнина и другие сырые материалы, предназначенные для промышленных целей. Тариф этот обнимал собою все виды товаров, которые экспортировались в то время за границу. Основанием к такому обложению экспорта пошлиною служило стремление поддержать вывоз сырья за границу и обеспечить получение максимального дохода в пользу государства. Последовавшие в 1923 и 1924 гг. изменения экспортного таможенного тарифа коснулись отмены в дальнейшем пошлинного обложения целого ряда товаров, как-то: жизненных припасов (чая, цикория, битой птицы, яиц, масла, сыра, рыбы и пр.), фосфоритов, сырых животных продуктов, предметов лесного хозяйства (угля древесного, смолы, дегтя, поташа, скипидара), масла растительного, семян, спорыньи, ликоподия, пеньки и пеньковой пакли¹⁾.

Пересмотренный в 1926 г. экспортный тариф (С. З. СССР 9. II. 1926 г., № 5, ст. 34) характеризуется новым значительным сокращением номенклатуры товаров, подлежащих ранее пошлинному обложению. К таким товарам, исключенным из числа облагаемых пошлиной в целях поощрения их вывоза, относятся: анис, тмин, мясо и мясные продукты, икра красная, получаемая из рыб частиковых пород, крупный рогатый скот, свиньи и прочие животные (кроме верблюдов, баранов и овец каракулевых и мериносовых), кишки и желудки скотские, рыбий клев, хвосты и гривы конские, щетина не в деле, пух и перо птичье, кожи и шкуры невыделанные (кроме пушнины), трюфль и лоскут из растительных волокнистых материалов, шерсть всякая, а также шелк.

К числу запрещенных к вывозу за границу товаров отнесены рога сайгаков, с целью сохранить эту породу оленей от истребления их путем хищнической охоты. С другой стороны, по тарифу 1926 г. исключены из числа запрещенных к вывозу товаров: телеграфное, телефонное и радиотелеграфное имущество, автомобили и мотоциклеты, негодные к употреблению в качестве изделий отбросы и лом всяких металлов и сила-

нов, шерсть мериносовая и грубая овечья, верблюжья шерсть и верблюжья грива. Вывоз всех этих товаров, допускаемый лишь в исключительных случаях, регулируется общим постановлением о монополии внешней торговли, а потому для сохранения их в списке запрещенных по тарифу к вывозу за границу товаров нет оснований.

Действующий таможенный тариф 11 февраля 1927 г. (С. З. СССР. 19. II. 1927 г., № 8, ст. 79), по сравнению с тарифом 1926 г., изменен лишь в отношении отмены пошлины на черную икру рыб осетровых пород и на лен трепанный и сырец, а также кудель. Всего в этом тарифе 15 статей, из которых восемь статей относятся к товарам, разрешенным к вывозу, и семь статей — к товарам, запрещенным к вывозу.

Из разрешаемых к вывозу товаров пушнина невыделанная (ст. 3, пункт 1)¹⁾ и сантонин (ст. 6 — с 1 кг. бр. — 150 р.) облажены пошлиной с фискальной целью. Рентабельность экспорта

а) шкуры лисицы черной, серебристой, морского бобра и шиншилла	100 кг.	6 100 р.
б) шкуры соболя и песца голубого	100 кг.	3 700 р.
в) шкуры горностая	100 кг.	2 500 р.
г) шкуры куницы, песца белого, скунга и кидуса	100 кг.	1 200 р.
д) шкуры норки, выхухоли, лисицы-сиводушки, ласки, недюпеса; каракуля	100 кг.	600 р.
е) шкуры крота, выдры, синяка, бобра речного, крестоватика, пыжика, хорька черного, рыси, тигра, лисицы светлой и красной, за исключением поименованной в лит. ж"	100 кг.	500 р.
ж) шкуры хорька белого, колонка, южной степной лисицы	100 кг.	300 р.
з) шкуры барса, неопоя, росомахи, корсака, котика, белки и белчицы хвосты	100 кг.	150 р.
и) шкуры лисицы - караганки и межеумок	100 кг.	60 р.
к) шкуры барсука, медведя белого и кошки	100 кг.	30 р.
л) шкуры кролика, зайца белая и русака	100 кг.	15 р.
м) шкуры собаки	100 кг.	6 р.
н) шкуры сурка, бурндука, тарабагана, суслика, шакала, волка, медведя бурого, крыска, а также оленя, овечьи, козы, каракуль, мерлушка, жеребок и шкурки птиц всяких	беспошлинно	
о) шкуры особо поименованные	100 кг.	100 р.

¹⁾ Подробное содержание тарифов 1922—1924 гг. приведено в первом издании «Энциклопедия Русского Экспорта» 1924 г., т. I, стр. 72—74.

этих товаров настолько значительна, что начисление пошлины несколько не отражается на размерах их вывоза. Точно также фискальный характер имеет пошлина на резиновые отбросы (ст. 7 там. тарифа: резиновые отбросы — со 100 кгр. 1 р. 50 к. и пласти из резиновых отбросов со 100 кгр. — 60 к.).

Протекционный характер, в смысле ограничения вывоза, носят пошлины на необходимых для нашего народного хозяйства живых животных (ст. 1 тар.): на верблюдов (60 р. с головы), баранов и овец каракулевых и мериносовых, а также лошадей (100 р. с головы); на кожу сырую всякую (ст. 2 тарифа — со 100 кгр. брутто — 1 р. 50 к.), на древесину ценных пород: самшит, тисс, бакаут, орех, явор и кизил (ст. 4 — со 100 кгр. — 2 р.).

С целью стимулировать вывоз продуктов уже в обработанном виде, установлены пошлины на лесные материалы, не подвергнутые продольной распиловке (ст. 5 пункт 1 — со 100 кгр. 3 к.). Пошлина на балансы еловые, хвойные и осиновые (ст. 5 п. 2 — со 100 кгр. 9 коп.) и на осиновые кряжи (со 100 кгр. — 18 коп.) установлена в целях поощрения производства в СССР целлюлозы и спичечной соломы.

На пушнину выделанную и окрашенную определены по тарифу скидки в 30% и 50% для поощрения вывоза обработанных уже внутри страны шкур пушных зверей.

Все остальные товары не облагаются при вывозе пошлиной (ст. 8 тарифа) с целью устранения препятствий к развитию нашего экспорта.

В росписи товаров, запрещенных к вывозу, поименованы предметы военного снаряжения (оружие, снаряды, взрывчатые вещества, полевые бинокли, летательные аппараты и их части и воинское снаряжение), аннулированные ценные бумаги, предметы старины и искусства (за исключением случаев особых разрешений на вывоз, выдаваемых Наркомпросами соответствующих Союзных Республик, при условии уплаты 35% пошлины со стоимости предметов старины и искусства), хлопок, голуби живые, рога сайгаков, цытварное семя, а также головки и семена цытварной полынью.

Действие экспортного таможенного тарифа распространяется на все участки границы СССР со след. изъятиями:

а) по дифференциальному тарифу для товаров, вывозимых через Мурманский порт, установлена скидка с общей экспортной пошлины на пушнину в размере 16 руб. в период летней навигации и 25 руб. в период зимней навигации;

б) по дифференциальному тарифу для товаров, вывозимых через порты Великого океана и сухопутную границу с Северным Китаем, установлено:

1) на древесину ореха (из ст. 4 общего экспортного тарифа) — со 100 кгр. 60 коп.,

2) лесной материал, поименованный в пунктах 1 и 2 ст. 5 общего экспортного тарифа, пропускается беспошлинно

и 3) осиновые кряжи, поименованные в п. 3 ст. 5 общего экспортного тарифа, — со 100 кгр. 6 коп.

И. Арватов и Т. Велихов.