

Нью-Йорк " 3 " июня 1933г.

№ 65 лит. "А"

Зам. Наркома Внешней Торговли СССР

тов. ФРУМКИНУ.

НКТ. т. Гольдштейну, Н.В.

т. Рабиновичу, Ф.Я.

экспортный Сектор.

Мосамторг, т. Рубинштейну, А.Н.

ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ СОВЭКСПОРТА в США.

(Во исполнение постановления Коллегии НКВТ № 303, от 16/XI/32г.).

Задание о разработке и выявлении возможностей расширения нашего ввоза в США было поставлено перед аппаратом Амторга Экспортным Советом в марте 1933г.

Настоящий доклад представляет собою сводку всех предложений, поступивших от оперативников, которые выполнимы в текущем году, или же могут лечь в основу плана будущего года.

Прежде чем перейти к обсуждению перспектив расширения экспорта, необходимо остановиться на текущем состоянии нашего ввоза в США. Весь ввоз союзных товаров в США в 1932г. составил по таможенной статистике 9.704 тыс.долл., что в сопоставлении с общим американским ввозом в 1.322.745 тыс.долл. дает лишь 0,7%.

По союзным данным, экспорт в США равнялся в 1932г. 17.014 тыс.руб. что составляет лишь 3% всего союзного экспорта. Малая значимость доли США в общем экспорте Союза становится ясной, если учесть, что на долю США приходится 14% всего мирового импорта.

Если от общих данных перейти к группе товаров поставляемых Союзом в США, то обнаружим, что в 1932г. основных советских товаров поступило в США на 8.762.427 долл., а общая сумма всего импорта этих товаров равнялась 230.909.011 долл. Исключив шелк, по которому доля СССР весьма значительна (0,3%), мы имеем союзных товаров на 8.409 тыс.долл., весь импорт по этой группе товаров - 117.017 тыс.долларов.

Весь вывоз товаров из Союза по той группе, которая направляется в США, составляет 74.250 тыс.долл. при экспорте в США 68,6 милл.долл. Сопоставление этих данных указывает на объективные возможности расширения вывоза союзных товаров в США, даже в пределах имеющейся номенклатуры и экспортных возможностей Союза.

Расширение нашей реализации в США наталкивалось до настоящего времени на препятствия как в США, так и в Союзе.

Препятствия нашей торговле в США выразились в ряде административных мер, направленных против определенных товаров (спички, пиломатериалы, балансы, до последнего времени - асбест, кишки) и затруднений, причиняемых заинтересованными кругами против ввоза наших товаров (уголь, асбест, демоматериалы и аппараты). В настоящее время мы предпринимаем шаги для устранения тех административных препятствий, которые были введены прежним Правительством.

Что касается препятствий со стороны союзных организаций, то они вырастали из недооценки возможностей американского рынка и приводили к тому, что экспорт в США отодвигался на задний план; широко проводилась политика монопольных договоров в Европе, политика предоставления преимущественного права европейским торгпредствам в реализации

63
445

ряда товаров и имела место недостаточная засылка товаров в США.

Из монопольных и крупных договоров, сокращающих нашу реализацию в США, отметим договора на шетину, грибы и пушнину. Что касается преимуществ в реализации, то это имеет место в отношении таких товаров, как подсолнечное масло, тряпье, чечевица, лексырье, крахмал, глицерин, стеарин и т.д.

Обычная мотивировка при передаче реализации этих товаров в Европу состоит в том, что наши цены ниже европейских. Непонятно, однако, при этом каким образом европейские перекупщики могут себе позволить реэкспортировать в США такое большое количество наших товаров, по ценам ниже тех, которые мы выручаем? (чечевица). Необходимо, чтобы по всем этим товарам для нас был выделен определенный контингент находящийся в соответствии с количеством нашего товара попадающим в США с тем, чтобы прекратить реэкспорт и конкуренцию нашего же товара.

По подсолнечному маслу, к примеру, мы имеем не только реэкспорт нашего масла европейскими перекупщиками, но непосредственную конкуренцию торгпредств, предлагающих масло американским фирмам через лондонских и роттердамских брокеров.

Мы останавливаемся на этих моментах, т.к. они иллюстрируют, в известной степени, сдержанность к американскому рынку, которым характеризовалось отношение союзных организаций, что, несомненно, тормозило работу. Расширение наших операций в США должен предшествовать перелом по этой линии, причем инициатива, вернее основной толчок, должен исходить от НКВТ.

Переходя к обзору перспектив расширения ввоза, следует отметить, что мы базировались на предложениях оперативников о возможностях реализации и вместе с тем старались по мере возможности согласовать эти с экспортными возможностями Союза, так что приведенные предложения являются в подавляющем большинстве своем реальными и выполнимыми.

Возможности расширения ввоза были указаны отдельно для второго полугодия текущего года и для 1934 года. Данные материалы были использованы при составлении уточненного плана на непосредственно/ текущий год.

Уточненный план был выработан на сумму в 14.015 тыс.долл. плюс 1.634 тыс.долл. за планом. Следует учесть, что реализация за первые пять месяцев составила лишь 3.750 тыс.долл., т.е. в среднем по 750 тыс.долл. в месяц. На оставшиеся 7 месяцев года реализация запланирована в 10.265 тыс.долл., что дает месячную реализацию в 1.460 тыс.долл., т.е. увеличение вдвое против ежемесячной реализации за первые пять месяцев. Это удвоение реализации может быть достигнуто благодаря тому, что в план включены новые статьи и расширена реализация старых статей на общую сумму в 2.600 тыс.долл. Если прибавить еще внесенные за план ряд статей в 1.000 тыс.долл., то все запроэктированное на второе полугодие расширение составляет 3.600 тыс.долларов.

Для 1934г. возможное расширение ввоза по новым и старым статьям составляет 10-10% милл.долл. Из экспортных об'единений крупнейшее увеличение намеренно по Союзпромэкспорту, Экспортлесу, Лектехсырью, Рыбконсервэкспорту и Минералсиликатэкспорту.

Примерное распределение запроэктированного увеличения по отдельным экспортным об'единениям дано в прилагаемой таблице.

Вототем в возможности американского рынка:
а) для удовлетворения ввоза в соответствии с требованиями американского рынка при активной помощи в выполнении этих требований и консультировании со стороны нашего аппарата;
б) устранением препятствий в достижении советского рынка и
в) своевременном выполнении договорных обязательств и условий отгрузки.

66 444

Обзор намеченного расширения экспорта по отдельным основным экспортным
Примерное расширение экспорта в САСШ по основным экспортным
С С В объединениям. С П О Р Т.

По обширной номенклатуре 1933г. промэкспорт	1934г. Реализация по новым статьям	1934г. Реализация по новым
Реализация в текущем году (за планом)	прирост продаж по старым статьям	прирост продаж по старым статьям
Статьи (против 1932г.)	статьи (против 1932г.)	статьи (против 1932г.)
Экспортлес	\$ 810.000	\$ 2.282.000
ПРОМЭКСПОРТ	200.000 (за планом)	\$ 3.640.000-4.390.000
СОЮЗМЕТИМПОРТ	382.000 (за планом)	420.000
МИНЕРАЛСИЛИКАТЭКСПОРТ	712.000 (за планом)	404.000
ЛЕНТЕХСЫРЬЕ	96.000	600.000
РЫБООБСЕРВЭКСПОРТ	28.000	445.000
СОЮЗПУШНИНА	100.000	380.000
РАЗНОЭКСПОРТ	130.000	1.250.000
ПЛОДОЭКСПОРТ	130.000	500.000
КОВЕРКУСТАНОПОРТ	230.000	\$ 9.921.000-10.671.000
Итого	\$ 3.608.000	

х/ Подсчет совершен нами только для тех статей, по которым намечено крупное расширение реализации, но не включена (вся номенклатура по объединениям, вности отделки).

Прежде чем перейти к обзору отдельных товаров необходимо отметить, что проектируемое расширение экспорта связано с рядом крупных проблем. По льно-текстилю и кожаным товарам расширение ввоза требует значительного увеличения союзного производства в соответствии с качественными требованиями американского рынка. По группе минералов первостепенную роль играют моменты качества, регулярного снабжения на товаром и точного исполнения сроков отгрузки.

В отношении товаров, спрос на которые вызван возобновлением производства пива особенно важно внедрить союзный товар незамедлительно, т.к. момент острой нужды в бочках, клепке и хмеля продержится, примерно, год-полтора, а затем нам придется конкурировать с местным товаром. Мы также ставим вопрос о пересмотре на будущий год монопольных договоров с тем, чтобы выделить на США определенный контингент щетины и грибов.

Необходимо добавить, что вышеприведенным далеко не исчерпываются наши возможности реализации в США. Имеются такие крупные потенциальные статьи, как цelloза, ряд химических, жмыхи, подсолнухи, спиртные напитки, вина, ряд статей новоэкспорта и т.д., для которых США могут явиться крупным рынком в будущем.

Расширение в пределах намеченного нами будет возможно лишь при самом активном содействии союзных экспортных организаций в смысле: а) выделения запрашиваемых экспортных контингентов товара в соответствии с возможностями американского рынка; б) забот в США о сбыте и выработке товара в соответствии с требованиями американского рынка при активной помощи в выявлении этих требований и кондиции со стороны нашего аппарата; в) внять реализацию в 500.000 долл.

г) устранения качественных недостатков союзного товара и своевременном выполнении договорных обязательств и сроков отгрузки.

67 413

Обзор намеченного расширения экспорта по отдельным объединениям и товарам следует:

СОЮЗПРОМЭКСПОРТ.

По обширной номенклатуре Союзпромэкспорта намечаем расширение операций в текущем году на 1.094 тыс.долл. (из них 712 тыс.долл. за планом). Что касается перспектив на 1934г., то такие крупные статьи, как льноткани, хлор.калий, шелк и подсолнечное масло и ряд других статей могут дать в общей сложности реализацию порядка 4.250-5.000 тыс.долл. против реализации в 1932г. в 604 тыс.долларов.

Наше подсолнечное масло поступает в США косвенным путем через Роттердам (1931г. - 12 тыс. тонн, 1932г. - 9.500 тонн, 1933г. - 11 тыс. тонн).

Льноткани. По льнотканям США являются крупнейшим в мире импортером. Даже в кризисном 1932г. ввоз льнотканей (не включая кружев, одежды и т.д.) равнялся 14.159.935 долл. Наша реализация в 1932г. в размере 147 тыс. долл. составила лишь 1% ввоза. На текущий год намечено расширение реализации до 350.000 долларов.

На основе опыта работы в США и изучения качественных требований рынка, считаем целесообразным поставить проблему крупного расширения производства льнотканей в Союзе для американского рынка. Основными поставщиками льнотекстиля являются Ирландия, Чехо-Словакия, Бельгия и Франция, вырабатывающие в основном товары из союзного сырья. Для расширения производства Союз имеет необходимое сырье и производственные возможности. К этому следует прибавить конкретную помощь со стороны аппарата Амторга как в подборе образцов ходового товара по качеству, цвету, рисункам и т.д. и также в помощи по технологическим процессам для устранения качественных недостатков (в первую очередь, по линии тщательности отделки).

Увеличение производства следует организовать, в первую очередь, по следующим товарам:

- Полотенечный холст.
- Кухонные полотенца.
- Полотна.
- Скатерти.

В дальнейшем нужно будет пойти на расширение номенклатуры (носые платки и т.д.).

Для улучшения качества товаров нашим оперативным отделом был разработан ряд конкретных мероприятий, сообщенных своевременно в Союз. Однако, правильная постановка производства на расширенных началах требует командировки работника Амторга в Союз.

При правильной организации расширенного производства можно ожидать в 1934г. реализацию льнотканей в пределах 1-1½ милл. долларов.

Вопрос о кадии трактуется нами уже в течение двух лет с американской стороны.

Шелк-грежа является одним из тех товаров, который в будущем может стать очень крупной статьей нашего экспорта в США. США, как известно, являются основным потребителем шелка в мире. На долю США приходится 88% мирового экспорта шелка.

Наша реализация в 1932г. составила 181.000 а/ф., на сумму 222.700 долл., что дает менее одной трети одного процента всего ввоза шелка в 1932г. (74.052.521 а/ф на сумму в 113.881.671 долл.) В США направляется, примерно, 40% всего союзного шелка. Завоз в США следует увеличить ввиду того, что это основной и крупнейший мировой рынок. На 1933г. мы требуем вместо 90, 130 тонн, на 291.000 долл. На 1934г. следует как минимум взять реализацию в 500.000 долл.

Наша грежа в настоящее время имеет ряд существенных качественных недостатков (неровность ниток, нестандартность размеров, наличие соли в креде).

68
702

торчащих концов, неправильный способ намотки) затрудняющие реализацию и вызывающие большие скидки против цен на японский товар. Необходимо обратить особое внимание на улучшение выработки грежи, проводя срочную качественную инспекцию.

Подсолнечное масло. Интересовались нашим единым каллием. Реализация нашего товара возможна в размере 1.000 тонн (110.000 долл.). Товар поступает в США являясь крупнейшим в мире потребителем и импортером масел. Среднее потребление масел за пятилетие 1927-1931 гг. составило 1.421.000 метр. тонн. Даже в кризисном 1932 г. ввоз растительных масел оценивался в 34 милл. долларов.

Наше подсолнечное масло поступает в США косвенным путем через Роттердам и Лондон (1931г. - 12 тыс. тонн, 1932г. - 9.500 тонн, 1933г. 1 квартал - 4.500 тонн). Регулярному непосредственному внедрению нашего масла мешает конкуренция наших торгпредств в Европе, предлагающих масло на американском рынке через лондонских и роттердамских брокеров. Амторг поставлен даже в более худшее положение чем брокера. Нам предлагают найти покупателей, достать у них биды и затем лишь спрашивать согласия Внешпрома на сделку.

Основное наше возражение против этого метода торговли заключается не в том, что реализация проходит не через Амторг, а в том, что продажа через брокеров товара, недостаточно знакомого рынку, не носит характера внедрения товара, а является случайной продажей масла по "дешевке", по ценам ниже хлопкового.

Правильная реализация должна идти по пути ознакомления крупных потребителей с нашим подсолнечным маслом, регулярного их снабжения, выявления с "ею" добрых качеств нашего масла и т.д. Подобная работа не может делаться брокерами. Но до тех пор пока не будет из "ята конкуренция под-дюжины брокеров, предлагающих наше масло, мы не будем в состоянии приступить к систематическому внедрению нашего масла.

Необходимо выделить на США определенный контингент подсолнечного масла с тем, чтобы реализация его была представлена исключительно Амторгу. Следует добавить, что наш аппарат ведет переговоры с некоторыми крупными фирмами, интересующимися значительными количествами (до 10.000 тонн). На будущий сезон (1933/34г.г.) желательно иметь контингент в 10.000 тонн масла (700.000 долл.).

Хлор-калий.

США, как известно, являются крупнейшим в мире импортером калийных солей. В докризисные годы ввоз составлял 700-800 тыс. тонн на сумму 18-20 милл. долл. Импорт резко сократился в течение кризиса и в 1932г. составлял 257.111 тонн (чистое содержание K₂O - 89.916 тонн) на сумму в 5.712.000 долларов.

Вопрос о калие трактуется нами уже в течение двух лет с американскими фирмами, но до сих пор нам не удалось получить из Союза даже образцов. Наши попытки получить небольшую партию в 30 тонн для испытаний в полях разных районов США была до сих пор безуспешна. В переговорах с фирмами мы выяснили, что до трактации больших количеств они желали бы получить пробную партию в размере нескольких тысяч тонн.

В первую очередь стоит вопрос об отправке в США в 4 тыс. тонн еще в текущем году, что дает реализацию, примерно, в 120.000 долларов.

На будущий год возможна реализация хлор-калия в размере 30-40 тыс. тонн (900-1.200 тыс. долл.), причем основной вопрос это возможность регулярных поставок из Союза. Уже в текущем году мы имели предложение одной фирмы (Эшкрофт-Вилкинсон) закупить до 50.000 тонн нашего калия.

К вопросу о финансировании американские фирмы отнеслись отрицательно (как ввиду кризиса, так и, очевидно, ввиду того, что франко-германский синдикат дает возможность своим клиентам покупать калийные соли в кредит).

Едкий калий.

Ввоз едкого калия в США поступает почти целиком из Германии и контролируется синдикатом. В 1933г. США импортировали 2.220 тонн на сумму в 258.416 долл.

Ряд местных фирм интересовались нашим едким калием. Реализация нашего товара возможна в размере 1.000 тонн (110.000 долл.). Товар поступает в литом и чешучайтом виде. Последний дает больше выручки в размере 10 долл. за тонну.

Стеарин.

После двух лет работы, мы имели предложение фирмы на закупку 1.000 тонн в 1933г., по цене в 5¼ цента, включая пошлину в 25%. Предложение было отклонено, т.к. в Европе цена была несколько выше, а затем не оказалось товара. Необходимо выделить на США в текущем году минимум 500 тонн, т.к. в противном случае мы можем полностью потерять с трудом завоеванные позиции и нам также угрожает судебный процесс.

В целом США могут явиться постоянным клиентом для 1.000 тонн нашего стеарина (115.000 долл. по существующим ценам).

Глицерин.

Союзный глицерин поступает в США из вторых рук, через Англию. В текущем году реализовано и продано нами 100 тонн. Помимо этого, имеется конкретное предложение фирмы на 500 тонн. На будущий год реализацию следует наметить в размере 1.000 тонн, на сумму в 95.000 долл. Цена в настоящее время 95 долл. за тонну, с возвратом пустых драмсов. Товар облагается пошлиной в 1 цент.

Креозотовое масло.

США ввозят крупное количество креозотового масла. Импорт в 1932г. составил 29.299.839 галлонов на сумму 2.646.900 долл. Основными поставщиками являются Бельгия, Англия и Голландия.

Полученные нами образцы союзного масла расходятся с американскими стандартами. При условии выработки масла соответствующего стандарту представляется возможным реализовать 3.000 тонн в первом году (750.000 галлонов) на сумму 60.000 долларов.

Пихтовое масло.

Ввоз пихтового масла в США составляет 15-20 тонн. Часть этого масла союзного (сибирского) происхождения. В 1931г. импорт составил 47.838 а/ф. При наличии товара возможна реализация 20 тонн. Цена - 40-45 центов за англофунт (17-20 тыс. долларов).

Электролампы.

Возможность ввоза электроламп стала разрабатываться нами вплотную в этом году. Импорт лампочек в США в 1932г. выразился в 114 милл. штук на сумму 1.167.337 долл. Единственным поставщиком является Япония. При разработке рынка мы натолкнулись на следующие трудности: в некоторой части выработки ламп затрагивает патенты америк. фирм, некоторые качественные недостатки наших лампочек и дешевая цена японцев (1.85 долл. за 100 штук, против предполагаемой нами 3.000). С устранением качественных недостатков возможно будет на первое время реализовать 3 милл. штук (60.000 долл.). В дальнейшем следует рассчитывать на годовую продажу 8 милл. штук (160.000 долл.).

Из других товаров Промэкспорта мы имеем перспективы реализации по следующим товарам:

70
400

	Весь ввоз в САСШ.	Наша реализация в 1933 году.	Перспективы на 1934гг
	Количество.	Колич.	количество. Сумма в \$
	Сумма в \$	Сумма в \$	Сумма в \$
Озокерит (Церезин)	2.300 т.	200 т.	42.000 300 т. 60.000
Кауст. сода на Мексику	-	1.000 "	50.000 2.000 " 100.000
Сульфат-Натрия ..	54.570 "	(за планом)	- 5.000 " 55.000
Крахмал	5.300 "	1.000 "	90.000 1.000 " 90.000
Кимфора	1.915 "	(за планом)	- 250 " 150.000
Нафталин-сырец ..	13.700 "	"	- 2.000 " 48.000
Клей	6.400 "	200 "	22.000 1.000 " 110.000
Двууглекислая сода на Мексику	-	1.000 "	40.000 1.000 " 40.000
		(за планом)	

Каменноугольный (на Канаду) 5.000.000 галл.

Э К С П О Р Т Л Е С.

Из товаров Экспортлеса в США в прошлом реализовались в основном лишь пиломатериалы (1932г. - 804 тыс.долл.); балансы (493 тыс.долл.) и фанера (20 тыс.долл.).

Расширение нашего экспорта идет за счет внедрения ряда новых товаров.

Бочки для пива.

Возобновление производства пива, после 12-ти летнего перерыва, вызвало большой спрос на бочки. По частным сведениям, дефицитность бочек определялась в 10-12 милл. штук. Наши возможности реализации ограничиваются исключительно возможностями их производства в Союзе. На остаток 1933г. ожидаем поставок в 75.000 бочек, что даст реализацию в 375.000 долл. На 1934г. следует организовать производство в размере 250.000 бочек, что может дать реализацию в 1.300.000 долл.

Возможности продажи на 1934г. выше указанного количества, но следует учесть, что после удовлетворения дефицита в бочке - спрос в будущем годы уменьшится и поэтому, было бы нецелесообразно наладить производство в размерах, превышающих наш возможный нормальный сбыт в США.

Биндерная клепка.

Спрос на биндерную дубовую клепку для производства бочек также чрезвычайно велик. В 1933г. мы намечаем реализацию, примерно, 5 милл. штук, на сумму в 500.000 долл.

На 1934г. намечаем также реализацию в 500.000 долл. На 1934г. клепка должна поступать строганой, т.к. американские бочарные заводы получают товар в строганом виде и не приспособлены к строжке. Также строгание уменьшило бы расходы по фрахту на 20%.

Пиленая клепка.

Рынок пиленой дубовой клепки разработан нами. На второе полугодие 1933г. возможна реализация 9 тыс. кубометров, на сумму в 115.000 долл.

В 1934г. возможна реализация 6 тыс. кубометров, на сумму в 230.000 долларов.

Благодаря хорошему спросу на американском рынке.

71 329

Флоринг и паркет.

Флоринг (шпунтованные бруски для подстилки полов) производятся в США в количестве 150-250 милл. б/ф. Дубовый флоринг составляет 20% всего производства. Импорта флоринга нет.

Вопрос о производстве флоринга в Союзе для экспорта в США находится в стадии обработки уже два года. В США были выработаны в 1932г. образцы из советского дуба американской фирмой и посланы в Союз. До настоящего времени производство в Союзе еще не налажено, несмотря на многократные обещания и включения этой статьи в план.

На первый год намечаем реализацию в 250-300 тыс. кв. футов на сумму, примерно, в 100.000 долл., что составит меньше 2% местного производства дубового флоринга.

Конкуренцию с местным товаром можем выдержать, т.к. товар поступает из южных штатов и провоз его обходится, примерно, столько же сколько фрахт от Союза до Восточных Штатов.

По паркету материал был разработан одновременно с "флорингом". Реализацию также намечаем в 100.000 долларов.

Древесный уголь.

Товар разработан и выявлены конкретные возможности реализации 1.000 тонн в год (150 тонн ежемесячно), что даст реализацию в 35.000 долл. Имеется помимо этого возможность сбыта дробленого угля в районе Бюффало, требующая дальнейшей проработки.

Дранка (штукатурная, для снеговых щитов).

Импорт дранки в США из Канады составил в 1932г. 191.032 тыс. штук, на сумму в 510.769 долл. Спецификация дранки и технические условия были разработаны еще в 1931г., но товар на Америку не отправлялся экспортлесом, т.к. американские цены были ниже доводских. В связи с изменением положения в Англии, ставим вновь вопрос о засылке на первый год 5 милл. штук дранки, которую можно реализовать по ценам в 3,25-3,50 за тысячу штук, Сиф Нью-Йорк.

С О Ю З П У Ш Н И Н А.

По пушнине, как известно, большинство союзного товара реализуется в Европе по долгосрочным договорам и на аукционах. Из Лейпцига и Лондона союзный товар ватем попадает в США. Наш аппарат по существу реализует по сырой пушнине те количества, которые могут быть отпущены после покрытия договоров и аукционов.

По выделанным товарам наша работа сводится к внедрению новых видов товара. К таким в прошлом относились собака, конка домашняя, кошка дикая, шакалы и т.д.

По группе выделанных товаров имеются следующие возможности по новым статьям:

1) Пестрая выделанная кошка	- 500.000 штук	\$ 50.000
2) Кролик выделанный	- 1.000.000	180.000
3) Кролик сырой, брак, на шляпы	1.000.000	60.000
4) Заяц-русак, сырой на шляпы	1.000.000	90.000

В текущем году нысь заяц запропан вне США, но в будущем сможем реализовать до 1.000.000 штук, на 80-100 тыс. долл. Американские цены по зайцу выше европейских.

С О Ю З М Е Т И М П О Р Т.

А с б е с т.

Ввиду благоприятного исхода процесса по асбесту и последовавшего снятия эмбарго мы можем вновь приступить к реализации союзного асбеста на американском рынке.

72298

Мы имеем торговые связи со всеми крупными независимыми (не имеющими собственных рудников асбеста) фирмами. Ряд этих фирм выступали на суде с активной поддержкой, что свидетельствует об их организации на наш асбест. Мы крайне заинтересованы в том, чтобы фирмы за нами сохранить.

К нам уже поступили запросы некоторых фирм, о возможности поставок. На второе полугодие 1933г. имеем возможность реализовать 2.000 тонн (1.000 шиферного и 1.000 текстильного, включая круды). На будущий год экспортный контингент на США следует определить в минимальном количестве в 6.400 тонн специальных сортов.

Круда № 1 100 тонн текстиль. волокно (спиннинг-файбр) 1.500
Круда № 2 300 " шиферный сорт 1.500
" бумажный сорт 3.000

Общая реализация этих сортов даст 300.000 долл.

Х р о м и т.

По хромиту мы установили связи с рядом крупных потребителей, особенно в химической промышленности. Реализация наша будет в текущем году значительно увеличена против 1932г. Наш план предусматривает реализацию в 22.000 тонн против 7.429 тонн, реализованных в 1932г.

На 1934г. желательнее получить минимум в 25 тыс. тонн, что даст реализацию, примерно, в 300.000 долл.

Следует подчеркнуть, что как по хромиту, так и по другим видам минералсырья, по которым мы из случайных продавцов превращаемся в регулярных и крупных поставщиков, особенно важен момент регулярных и точных отгрузок, ввиду того, что фирмы закупают сырье и устанавливают сроки доставки в соответствии со своими нуждами.

М а г н е з и т.

Рынок магнезита находится в особом подавленном состоянии. Весь ввоз в 1932г. составил 6.300 тонн, на сумму в 104.159 долл. Однако, имеющиеся договоры с фирмами делают возможным реализацию 5.000 тонн на ближайший год (100.000 долл.). Качество товара, судя по прибывшей партии в 300 тонн, улучшилось, хотя по размерам товар все еще не соответствует требованиям рынка (через сур-тонко-размолот). Также местное производство в 50-60 тыс. тонн. В этом году мы наметили реализацию 2.000 тонн.

М И Н Е Р А Л С И Л И К А Т Э К С П О Р Т.

По группе Минералсилликатаэкспорта проработка рынка в течение последних двух лет, в смысле ознакомления основных фирм с рядом наших товаров, продажа пробных партий и т.д. положили основу для значительного расширения наших операций. На 1933г. мы наметаем реализацию в размере 118.000 долл., но на 1934г. представляется возможным расширить продажи до 423 тыс. долларов.

Возможная реализация на металл. ископаемых, на ближайший год по отдельным товарам следует:

	Тонны.	Цены (в \$ за тонну).	Сумма.
✓ Барит	25.000	7.00	175.000
✓ Каолин	5.000	8.00	40.000
✓ Графит	500	16.00	8.000
✓ Слюда, отходы	2.000	16.00	32.000
✓ Диатомит (инсуляция)	3.000	10.00	30.000
(фильтр.)	300	30.00	9.000
✓ Витерит.	100	20.00	2.000
- Инсуляционная масса	200	30.00	6.000
✓ Пириты	3.000	5.25	15.750
✓ Илменит	2.000	7.00	14.000
✓ Полевой шпат	7.000	7.50	52.500

397

	Тонны.	Цена (в \$ за тонну).	Сумма.
Тальк	1.000	36.00	16.000
Гранит и мрамор			5.000
Охра	100	20.00	2.000
Гумбрия (фуллер земля)	500	7.00	5.500
Итого:			422.750

Следует подчеркнуть важность однообразного качества в отношении указанных товаров, т.к. в прошлом бывали случаи когда поступавший товар значительно расходился с образцами, или одна партия разнилась от другой, что приводило к осложнениям. Важен и момент исполнения отгрузочных сроков.

Р Ы Б О К О Н С Е Р В Э К С П О Р Т .

По основным статьям нашего экспорта (икра, красная рыба, лососина и и.д.) мы работаем на американском рынке в течение ряда лет и рынок хорошо проработан. Имеется, однако, ряд новых статей, могущих дать существенную валютную выручку.

Жемчужный пат.

Реализация товара затруднялась в прошлом несоответствием товара требованиям рынка. Рынок по жемчужному пату разработан.

На текущий год намечаем реализацию в размере 17.000 а/ф (90.000 долл.), при условии получения товара в точном соответствии с требованиями рынка.

В будущем годовая реализация может составить 15 тонн, на сумму 185.000 долл.

Рыбная мука и туки.

Товар идет на удобрение и для корма птиц. В 1931г. ввоз в США составил 38.447 тонн, на сумму в 639.396 долл. Имеется также местное производство в 50-60 тыс. тонн. В этом году мы наметили реализацию 2.000 тонн.

В 1934г. возможна реализация 10.000 тонн, по цене в 20 долл. за тонну (200.000 долл.). Расходы по фрахту и другим статьям, примерно, 8,50 долл. за а/тонну.

Томат паста и томаты.

Местное производство этих товаров в США определяется в 12-15 милл. ящиков. Импорт консервированных томатов в 1932г. составил 2.316.000 ящ., а томато-пасты - 275.900 ящиков.

На первый год нашу реализацию следует определить в размере 10.000 ящ. томатов (3.30 долл. за ящик), на 33.000 долл. и 5.000 ящ. томато-пасты (по 5.50 долл. за ящик), на 27.500 долл.

Наша чистая валютная выручка по томатам составит 1.30, а по томату пасте - 3.40 долл. за ящик.

Товар должен соответствовать американскому стандарту и кондициям Министерства Земледелия, т.к. присланная образцовая партия не была пропущена Министерством Земледелия США.

Р А З Н О Э К С П О Р Т.

Щ е т и н а.

Щетина является хорошим показателем того, как монопольные договоры в Европе препятствуют нашей работе в США.

В 1931г. реализация щетины Амторгом составила 546.300 долл.; в 1932г. - 313.200 долл. В 1933г. ввоза на Америку, ввиду наличия договора, не будет и наша реализация в 2.000 долл. будет совершена из остатков. Еще более существенно чем сокращение операций Амторга по щетине то обстоятельство, что благодаря договору с Барбером, наша щетина постепенно исчезает с американского рынка и заменяется китайской. Уменьшение нашего удельного веса видно из следующих данных о ввозе за последние три года:

Г о д	: Весь ввоз	: Ввоз из Ки-	: Доля	: Ввоз из	: Доля союзной
	: а/ф	: тая и Япония	: Китая	: СССР и Анг-	: щетины (включая
		: а/ф	: в %	: лии а/ф	: реэксп. из Англии)
1930г.	: 4.486.196	: 3.462.945	: 77,2	: 813.600	: 18,3
1931	: 4.245.102	: 3.326.860	: 78,4	: 588.413	: 13,9
1932	: 3.486.034	: 3.071.312	: 88,1	: 275.824	: 8,0

Мы стоим перед угрозой полной потери американского рынка для союзной щетины. Для предотвращения этого считаем целесообразным возобновить в 1934г. реализацию щетины непосредственно в США. Экспортный контингент на США просим наметить в размере 150-200 тонн (375-500 тыс. долл.).

Кожа выделанная.

Выделанная кожа также относится к числу товаров с широкими возможностями экспорта в США. Наша реализация в 1932г. составила 106.000 долл., что в сопоставлении с общим ввозом выделанной кожи на 6.846.578 долл. дает 1,5%. Если же сопоставить наш ввоз с общим потреблением кожи (250 милл. долл.), то наша доля совершенно микроскопическая (0,4%).

В 1933г. наши операции по коже обещают дать большое расширение. Реализация за первые пять месяцев составила 117.000 долл. Годовую реализацию планируем в размере 415 тыс. долл., причем на преобладающую часть товара имеются конкретные запросы фирм.

Наш кожаный товар имеет ряд качественных недостатков, приводящих к низким ценам и препятствующих его применению в обувной промышленности.

Учитывая большую емкость американского рынка для выделанной кожи, считаем необходимым поставить вопрос о переходе от экспорта сырой кожи из Союза к вывозу выделанного товара.

Возможную реализацию на будущий год намечаем в пределах 800.000 долларов.

К о н в о л о с.

По конволоосу наши операции будут значительно расширены в текущем году. Реализация составит, примерно, сумму в 200.000 долл. против 118.300 долл. в 1932г.

По тянутому конволоосу, учитывая, что весь ввоз в 1932г. составил 693.086 а/ф, нет возможности увеличения продаж против реализуемых в 1933г. 390.000 а/ф.

Возможность расширения ввоза имеется по крученому волосу. Последний вырабатывается в США в больших количествах из сырой гривы, коровьяка и отходов волоса.

Полученный союзный товар не соответствует требованиям рынка, т.к. волос не мыт, имеет много грязи и не обладает достаточной упругостью.

15
395

Выработка крученого волоса выгодна тем, что выручаемые цены выше чем на сырой товар и к тому же используются отбросы. К примеру, сырая грива продается по 5 центов за а/ф, а крученая - 10 центов.

Целесообразно поставить в Союзе производство крученки по образцу американской выработки. Реализация последней возможна на первый год в размере 1 милл. а/ф. (100.000 долл.) с перспективой дальнейшего расширения.

К и ш к и.

План НКВТ в течение последних двух лет предусматривал очень ограниченную реализацию кишек в США. К примеру. В 1932г. по плану НКВТ реализация была намечена в 304.600 долл., в действительности же мы дали 916.700 долл. - превышение на 201,2%. В текущем году план НКВТ (695 тыс., а реализация за пять месяцев составляет 500.000 долл.).

Учитывая то обстоятельство, что цены вырученные нами в США выше немецких на 10-15%, нам представляется целесообразным увеличение завоза в США, тем более, что наша реализация в 1932г. составляла лишь 10,3% (по количеству) всего ввоза кишек в США.

На 1933г. реализацию следует определить в 1.200.000 долл., а в дальнейшем в США целесообразно направлять не менее 75% союзного вывоза бараньих кишек.

Т р я п ь е.

Реализация тряпья Амторгом дает резкое сокращение в течение последних двух лет. Так, в 1930г. было реализовано тряпья на 669.640 долл.; в 1931г. - на 212.269 долл. и в 1932г. - на 90.100 долл.

Сокращение реализации объясняется как выпадением некоторых видов тряпья (кровельное), в виду дешевизны местного товара, так и уменьшением экспортного контингента на США. Сортировка товара также не соответствует требованиям рынка и наше требование изменения сортировки осталось невыполненным.

Часть союзного товара реэкспортируется из США европейскими покупателями, предлагающими его по ценам дешевле наших.

Возможности расширения нашего ввоза в США имеются; наш удельный вес в общем ввозе тряпья в 1932г. составлял лишь 4,1%. На 1933г. возможно увеличить реализацию до 150.000 долларов.

П Л О Д О Э К С П О Р Т.

Г р и б ы.

Затоваривание грибов в США в прошлые годы создало предубеждение против возможностей нашей реализации грибов в США.

Следует отметить, однако, что США потребляют в среднем от 500 до 600 тыс. а/ф импортированных сушеных грибов.

Цены вырученные нами при ликвидации остатков были выше европейских. В настоящее время имеется ряд запросов фирм о закупке товара.

Так как будущий урожай, по нашим сведениям, еще не законтрактован, то ставим вопрос о выделении на Америку 250 тыс. а/ф грибов (135.000 долл. без пошлины). В случае получения сведений об имеющемся количестве в августе-сентябре, возможна запродажа товара, чем будет устранена опасность затоваривания.

Соевые жмыхи.

Ввоз соевых жмыхов в США в 1932г. составил 16.326 тонн, на сумму в 351.857 долларов.

Соевые жмыхи поступают преимущественно из Китая, причем по сведениям часть жмыха из Манчжурии - союзного происхождения.

394

Мы имеем конкретное предложение фирмы в Сеаттле на покупку партии в 3.000 тонн (60.000 долл.). Это количество запроэктировано нами на текущий год. В дальнейшем реализацию можно развить до 6.000 тонн (120.000 долл.).

О р е х и.

Ввоз орехов в США достигает суммы в 9.920.742.долл. Из них орехов нашей номенклатуры ввозится, примерно, 10.000 тонн, на сумму в 2.598 тыс.долл. При экспорте орехов из Союза в 2.318 тонн (1932г.) следует выделить на США, примерно, 300 тонн в следующем ассортименте: 200 тонн грецких и волошских орехов (72.000 долл.) преимущественно ядро ореха и 100 тонн фисташек (20.000 долл.).

К О В Е Р К У С Т Э К С П О Р Т . -

По группе товаров Коверкустэкспорта намечается в 1933г. расширение реализации до 735 тыс.долл. против 504 тыс.долл. в 1932г.

По коврам реализация намечена в 550 тыс.долл. против 341,9 тыс. долл. в 1932г. Продажи союзных ковров намечены в размере 190.000 долл. против 92.000 в 1932г. Для ознакомления рынка с союзными коврами принимаем широкое их рекламирование. Это ознакомление потребителей даст базу для дальнейшего увеличения операций в будущем году.

По кустарно-художественным изделиям реализация намечена в 185 тыс. долл. Фактически мы имеем твердые договора на 203 тыс.долл. и могли бы всю реализацию довести до 300 тыс.долл. этому препятствует недоставка товара.

Нами был заключен договор с американской фирмой на поставку куст. худ. текстиля на 88.000 долл. Фирма разработала сама спецификации и ассортимент требуемого куст.худ.текстиля. Для налаживания производства был командирован в Союз сотрудник Амторга. Срок доставки по этому договору просрочен на полгода, но пока что поступило лишь 8% товара и то в неполных килих комплектах.

Имеется также другой договор на деревянные игрушки, на сумму 115.000 долл.

Устранение недостатков в выполнении договоров увеличит нашу реализацию до 300.000 долл. в год против 158.200 долл. в 1932г. По всему коверкустэкспорту реализация может достигнуть в будущем году 1 милл. долларов.

В целом, по куст.-худож.-товарам необходимо обновление ассортимента, формы и рисунка изделий для сохранения потребительского спроса. По этой линии должен иметь место постоянный контакт и руководство союзного производства со стороны аппарата Амторга.

Э К С П О Р Т Х Л Е Б .

Ч е ч е в и ц а .

По чечевнице Союз является очень крупным экспортером (42.765 тонн в 1932г.). Однако, в США нам не удается даже получить 2-3% союзного вывоза. Наша чечевница поступает в США через Кениксберг, но непосредственная реализация через Амторг составила в 1932г. лишь 341 тонну, на 23.900 долл.

Ввоз чечевницы в США составил в 1932г. 3.850 тонн, на сумму в 296.475 долл. Мы можем рассчитывать на реализацию 10.000 тонн (70.000 долл.) в случае если товар будет направлен к нам своевременно (октябрь - ноябрь).

Л Е К Т Е Х С И Р Ь Е .

По группе союзных лектрав ряд ходких товаров не направляется в США а реализуется в Германии, а затем лишь через гамбургских купцов попадает в США.

39372

По группе союзных лектрав ряд ходких товаров не направляется в С.Ш., а реализуется в Германии, а затем лишь через гамбургских купцов попадает в С.Ш.

Учитывая общие размеры потребления, мы имеем возможность реализовать основные лектразы в следующих количествах:

Дурман	50 тонн.	
Беладона	20 тонн	
Белена	15 "	
Аптечная ромашка	25 "	45.000 долл.
Спорынья	50 "	

Крупной экспортной статьей может явиться японская ромашка, применяемая для выработки средств против насекомых (Ввоз ее в С.Ш. (1932 г.) составил 12 милл. а/ф. на сумму 1.309.092 долл. Следует поставить вопрос о культивировке японской ромашки для экспорта в С.Ш.

По группе семян также имеем реэкспорт союзного мака и горчицы из европейских стран в С.Ш.

При общем ввозе мака в С.Ш. в 3-4 тысячи тонн ежегодно, мы легко можем реализовать 500 тонн на сумму от 75 до 100 тыс. долларов.

По горчице нам следует выделить для реализации 800 тонн желтой горчицы (64.000 долларов).

Тмина ввозится в С.Ш. от 2 до 2 1/2 тыс. тонн (1932 г. - 2.400 тонн, на сумму в 275.677 долларов). На 1934 год планируем реализацию 500 тонн на сумму в 50.000 долларов. В дальнейшем, по мере внедрения товара, можно рассчитывать на реализацию 1.000 тонн.

Блошное семя.

Ввоз этого товара в С.Ш. составляет 1.400 - 1.500 тонн, на сумму в 625-650 тыс. долларов. В Союзе этот товар начал культивироваться в 1931 году, но полученная небольшая партия была хорошего качества. При наличии товара возможна реализация 250 тонн, на сумму в 27 тыс. долларов.

Товар должен быть подвергнут тройной очистке.

Опий.

Ввоз опия в С.Ш. в 1932 г. составил 129.970 а/ф. на сумму в 273.816 долларов. Мы имеем в Союзе высокопроцентный опий, доходящий до 13-14% морфинности. Можно рассчитывать на реализацию в сумме 100.000 долларов. Опиий ввозится в С.Ш. только теми фирмами, которые имеют правительственное разрешение. Некоторые из них изъявили интерес к возможности получения нашего опия.

Эфирные масла.

Работа по эфирным маслам была начата в 1932 году: нам удалось внедрить на рынке наше мятное гераниевое масло. По гераниевому маслу выручается цена выше европейских.

Общий ввоз гераниевого масла в С.Ш. составляет 60-70 тонн. Мы можем рассчитывать на реализацию 20-25 тонн, на сумму в 135-155 тыс. долларов. Товар можно запродавать по образцам, чем избегается опасность затоваривания.

78 392
391

Мятное масло.

С.Ш. не имеют большого импорта мятного масла (1931 г. - 377 фунтов). Однако, при наличии потребления в С.Ш. в 400.000 а/ф. представляется возможным реализация 25 тонн, на сумму в 55-65 тыс. долларов. Для успешности реализации следует добиться того, чтоб наше масло соответствовало стандарту амфармакопии.

Перечисленные лектравы, семена и эфирные масла, реализация которых вполне реальна и зависит от засылки товара, дают в общей сложности сумму в 550-600.000 долларов, т.е. реализация по этой группе товаров может быть расширена более чем в пять раз против 1932 года (исключая солодок).

Следует отметить, что в отношении товаров лектехсырья особую роль играет соответствие товара стандарту, чистота товара, своевременная засылка образцов и отгрузка товаров.

Хмель.

По хмелю положение складывается также как по бочкам, - наличие громадный неудовлетворенный спрос. Урожай хмеля в годы "прохибишен" резко сократился. Так, в 1932 году урожай составил 26 милл. а/ф против 45-50 милл. а/ф в довоенные годы. Местный урожай недостаточен для производства пива, на что требуется около 40-45 милл. а/ф (среднее потребление хмеля для пивоварения в 1910-1915 г.). Отсюда громадный спрос на импортный товар и нехватка хмеля во всем мире. Мы имеем предложение фирмы заключить контракт на весь урожай.

В виду этого ажиотажа, просим закрепить за нами весь экспортный контингент хмеля и по возможности увеличить последний. О качестве требуемого товара сообщалось Лектехсырью.

В заключение считаем необходимым отметить, что мы вполне сознаем те значительные трудности, которые имеются на пути получения запроектированных количеств товаров, так и те особые трудности, которые имеются при реализации этих товаров в США. Мы организационно и коммерчески к этой работе на сегодняшний день подготовились. Нам думается, что за последнее время Амторг, в основном выполнял директивы по методам реализации, преподанные Наркоматом и об"единениями, по некоторым товарам дает более высокую выручку чем Европа. Это обстоятельство должно побудить об"единения использовать возможности, имеющиеся на американском рынке и дать по ряду товаров основную массу их для реализации в США. Подробные мотивированные заявки на отдельные товары, как и все необходимые данные, нами посланы одновременно с этим всем руководителям экспортных об"единений и в копии членам Коллегии НКВТ, ведающими теми или другими об"единениями.

Мы ставим нашей задачей превратиться по большинству товаров из случайного продавца на американском рынке в регулярного крупного поставщика; и по ряду об"единений. Как Вы убедитесь из этой записки, - эта возможность имеется. Поставленные задачи требуют, на наш взгляд, особого внимания Коллегии НКВТ и мы ждем в срочном порядке Ваши решения по нашим заявкам на расширение экспорта из СССР в США и по тем мероприятиям, которые НКВТ и об"единения намерены предпринять в связи с поставленными вопросами.

А.Я. Розенштейн)