

ИЗДАНИЕ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.ugaic.ru/>

Б 24751В

КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТОК  
СРОКОВ ВОЗВРАТА

КНИГА ДОЛЖНА БЫТЬ  
ВОЗВРАЩЕНА НЕ ПОЗЖЕ  
УКАЗАННОГО ЗДЕСЬ СРОКА

Колич. пред. выдач

Д.Х.

06

09

3 ТМО Т. 3600000 3. 3279-88

247518

СОУНЬ им. В. Г. Белинского  
<http://book.ugaic.ru/>

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ  
СОВЕТСКОГО ЭКСПОРТА

ТОМ ПЕРВЫЙ

1944

ОБЩАЯ ЧАСТЬ / ХЛЕБ  
СТАТИСТИКА ЭКСПОРТА СССР

ИЗДАНИЕ ВТОРОЕ

СОУНЬ ИМ. В. Г. Белинского  
<http://booktraic.ru/>

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.uigaic.ru/>

382/03  
Э 683

# ЭНЦИКЛОПЕДИЯ СОВЕТСКОГО ЭКСПОРТА

**АРХИВ**

ПОД ОБЩЕЙ РЕДАКЦИЕЙ

Б. С. БЕЛЕНЬКОГО, П. А. БЕРЛИНА, А. Г. ГАЛЛОПА,  
В. Г. ГРОМАНА, М. Я. КАУФМАНА, Л. В. КОРОБОЧКИНА, М. И. ТЕЙТЕЛЬБАУМА,  
А. А. ТРОЯНОВСКОГО и **В. З. ТУРОВА**

ТОМ I

0

Д 19  
У 815-5320

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛЕНЬКОГО  
<http://book.uraic.ru/>

**КНИГОХРАНИЛИЩЕ**  
ОБЛ. БИБЛИОТЕКИ  
г. СВЕРДЛОВСК

ИЗДАНИЕ ВТОРОЕ  
ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА СССР В ГЕРМАНИИ,  
ЦЕНТРОСОЮЗА И ГОСТОРГА

БЕРЛИН 1928

382/03)

Чит. зал

7

Alle Rechte, einschließlich des Übersetzungsrechtes, vorbehalten.

Copyright by Kniga Verlag G. m. b. H., Berlin

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.uraic.ru/>

## ОТ РЕДАКЦИИ

Первое издание «Энциклопедии» начато было в 1923 г., в условиях часто и резко меняющейся конъюнктуры мирового рынка, при сильно колеблющейся валюте, при количественной и качественной неясности советского экспорта. «Энциклопедия» вынуждена была, в связи с этим, перенести центр тяжести на изложение и освещение экономико-статистической стороны вопроса и на описание внутри-советской, главным образом, заготовительной работы экспортных организаций Союза. Более слабо и скупо разработаны были вопросы чисто-коммерческие; в частности, мало внимания уделено было анализу обращения и реализации нашего экспорта на мировых рынках.

Во втором издании учтен весь, накопившийся за истекшее время, уже большой и разносторонний опыт наших экспортирующих организаций, весь опыт первого издания со всеми, достаточно многочисленными указаниями экспортирующих организаций и отзывами об издании советской и иностранной прессы; приняты, конечно, во внимание и более стабилизировавшиеся общие условия мирового рынка, позволяющие установить определенные тенденции спроса и предложения по всем главнейшим товарам, вывозимым Союзом. Наконец, особенное внимание уделено чисто-коммерческим вопросам советского экспорта, практическим условиям и требованиям мирового рынка в отношении к нашим товарам и выяснению тех условий, которые обеспечивают реализацию данного товара с максимумом выгоды.

Сообразно с этим, во втором издании значительно изменен характер статей: статьи по отдельным товарам составлены квалифицированными оперативными специалистами и насыщены практическим коммерческим материалом, конечно, экономически обработанным и обобщенным.

В силу этого новое издание не является простым, если и дополненным, повторением первого. Оно не только вобрало новый, гораздо более обширный и разносторонний материал, но и построено, как сказано выше, на новых началах.

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.ugaic.ru/>

# Оглавление

От Редакции . . . . . Стр. VII

## Общая часть

<b>Б. Стомяков.</b> Леонид Борисович Красин (15 июля 1870 г. — 24 ноября 1926 г.)	1
<b>А. Галлоп.</b> Владимир Захарович Туров (27 января 1896 г. — 10 июня 1927 г.)	15
<b>А. Миколя.</b> Значение экспорта в народном хозяйстве СССР. — Характеристика советского экспорта. — Сельско-хозяйственный экспорт. — Промышленный экспорт. — Проблемы советского экспорта	16
<b>М. Кауфман.</b> Организация экспортной торговли СССР. — До-военная организация экспортной торговли. — Влияние мировой войны. — Национализация внешней торговли. — Период новой экономической политики. — Организационные формы монополизированной внешней торговли. — Методы регулирования внешней торговли. — Организация экспорта по восточной границе. — Монополия внешней торговли и торговые договоры	21
<b>А. Троляновский.</b> Госторг и экспорт. — Возникновение и развитие Госторгов. Их структура и место в системе внешнеторговых органов. — Госторг РСФСР, его организация и экспортная работа. — Укргосторг. — Закгосторг. — Белгосторг. — Узбеггосторг. — Туркменгосторг	37
<b>П. Берлин.</b> Кооперация на внешнем рынке. — Выход русской кооперации на внешний рынок. — Правовые условия работы кооперации на внешнем рынке. — Экспортная работа потребительской кооперации на внешнем рынке. — Сельско-хозяйственная кооперация на внешнем рынке. — Украинская кооперация на внешнем рынке. — Промысловая кооперация на внешнем рынке. — Инцедент. — Московский Народный Банк. — Итоги работы кооперации на внешнем рынке. — Финансирование внешней торговли кооперации. — Торговые связи с иностранной кооперацией. — Роль кооперации во внешней торговле	52
<b>Ю. Чельцов.</b> Правовые основания экспортной торговли СССР. — I. Руководящие начала системы внешнего товарообмена СССР. — II. Органы регулирования. — Наркомторг СССР. — Наркомторги Союзных Республик и Уполномоченные НКТорга СССР в отдельных республиках. — Торговые Представительства СССР. — III. Участники экспортной торговли СССР. — Экспортеры в тесном смысле: — Торгпредства СССР за границей. — Госпредприятия, пользующиеся правом самостоятельного выхода на внешние рынки. — Кооперативные организации. — Смешанные акционерные общества. — Концессии. — Представительства иностранных фирм. — Экспортные организации в широком смысле. — Госторги. — Специальные акционерные общества. — IV. Регулирование экспортных операций. — План и континенты. — Лицензионная система. — Документы на право вывоза (удостоверения и лицензии). — Лицензионный сбор. — Стандартизация экспортных товаров. — V. Ограничения экспорта. — VI. Меры поощрения экспорта. — VII. Таможенные тарифы и специальные сборы с экспортных товаров	69
<b>Проф. Л. Фрей.</b> Валютные и финансовые вопросы внешней торговли. — Расчетный и платежный балансы. — Курс иностранной валюты. — Техника международных расчетов. — Меры для поддержания устойчивости валюты. — Валютная политика СССР. — Операции с иностранной валютой. — Финансирование внешней торговли. — Страхование кредита. — Частное страхование. — Государственное страхование	82

- И. Шеннман.** Финансирование внешней торговли Советского Союза — I. Организация кредита во внешней торговле Союза. — Очерк развития. — Формы финансирования. — Органы финансирования внешней торговли СССР. — II. Формы иностранных кредитов во внешней торговле Союза. — Акцептно-рамбурсные кредиты. — Овердрафты и контокоррентные кредиты. — Вексельный кредит поставщиков. — «300-миллионный германский кредит». — III. Финансирование экспорта. — Общая характеристика форм и методов. — Роль брокеров в финансировании экспорта. — Финансирование экспорта пушнины. — Финансирование экспорта масла. — Финансирование экспорта яиц. — Финансирование экспорта льна. — Финансирование экспорта леса. — Финансирование экспорта марганца и железной руды. — Подтоварное кредитование. — Размеры финансирования внешней торговли СССР. — Изменения в строении капитала, вложенного во внешнюю торговлю. — Значение отдельных форм кредита. — Иностранные кредиты . . . . . 99
- Ст. Вольский.** Экспортные премии. — Понятие экспортной премии и демпинга. — Классификация экспортных премий. — Высота экспортных премий. — Экспортные премии и цены. — Влияние премий на вывозящие страны. — Борьба с экспортными премиями. — С. Штаты Сев. Америки. — Великобритания 126
- Г. Кревер.** Техника экспорта. — Определение. — Подготовка товарных партий к экспорту. — Товаропроводящая сеть. — Формы реализации. — Заключение сделок и договоров. — Необходимые элементы сделки. — Количество товара. — Качество товара. — Цена товара и ее обозначение. — Условные обозначения в экспортной практике. — Упаковка. — Срок выполнения договора. — Место выполнения договора. — Условия платежа. — Формы кредита. — Неправильное выполнение или невыполнение договора. — Транспортные операции. — Торговые обычаи. — Выбор места для реализации экспортных товаров. — Учреждения, содействующие внешней торговле . . . . . 135
- С. Фейфец.** Накладные расходы по экспорту СССР. — Значение калькуляции. — Построение экспортной калькуляции. — Схема калькуляции накладных расходов. — Нормативные и ненормативные расходы. — Сметная, отчетная и бухгалтерская калькуляции. — Зависящие и независимые расходы. — Средне-взвешенная калькуляция. — Относительная калькуляция. — Анализ накладных расходов по экспорту. — Хлебпродукты. — Лен. — Пушнина. — Масло. — Яйца. — Структура расходов по экспорту (сводка). — Калькуляция с. х. экспорта . . . . . 149
- Г. Именитов и С. Громан.** Транспорт. — I. Морской транспорт в СССР — Значение морского транспорта. — Фрахты. — Органы. — Регулирование фрахтового дела. — Торговые порты СССР. — Ленинградский порт. — Одесский порт. — Мурманский порт. — Архангельский порт. — Новороссийский порт. — Батумский порт. — Николаевский порт. — II. Железнодорожный транспорт в СССР. — Развитие и состояние ж.-д. транспорта. — Ж.-д. тарифы и сборы. — III. Техника экспедиции. — Порядок адресования экспортных грузов. — Оформление грузов сопроводительными документами. — Извещения (авизо) об отправляемых грузах. — Маркировка экспортных грузов. — Порядок пропуска грузов через таможи. — IV. Страхование. — Генеральные полисы. — Советские и смешанные транспортно-экспедиторские и морские о-ва 163
- И. Арватов и Т. Велихов.** Экспортный таможенный тариф . . . . . 171

## Хлеб

- Н. Я. Хлеб.** — Общая характеристика. — Роль хлеба в продукции и обмене. — Понятие «хлеб». — Химический состав. — Применение хлебов. — Классификация 175
- Н. Ясный.** Мировое производство главных хлебов. — Последняя четверть XIX века. — Довоенный период XX века. — Движение мировой посевной площади в послевоенные годы. — Движение продукции в послевоенные годы . . . . . 177
- Н. Ясный.** Мировой экспорт-импорт хлебов. — Последняя четверть XIX века. — Экспорт в довоенный период XX века. — Состояние западно-европейского импортного рынка к началу войны. — Распределение экспорт-импорта за довоенное 5-летие по месяцам с. х. года. — Мировой экспорт-импорт послевоенных лет. — Распределение послевоенного вывоза между странами. — Распределение послевоенного экспорта по месяцам . . . . . 180

<b>Н. Ясный.</b> Цены на хлеб. — Ценообразующие факторы. — Неэластичность хлебного потребления. — Размеры колебаний цен и снабжения. — Изменения цен во времени. — Движение цен во второй половине XIX века. — Движение цен в довоенный период XX века. — Погодные цены довоенного 10-летия. — Колебания месячных цен в среднем по довоенному пятилетию. — Цены во время войны. — Цены послевоенных годов. — Колебания цен в пределах с.-х. годов после войны	186
<b>Проф. П. И. Лященко и проф. Я. С. Балабан.</b> Хлебная торговля СССР. — Общая характеристика русской хлебной торговли до войны. — Размеры хлеботоргового движения и хлебного рынка. — Соотношение хлебного рынка и урожая. — Географическое распределение хлеботоргового движения. — Хлебный экспорт. — Деградация хлебного рынка в военное и революционное время. — Возрождение рынка в период непа. — Организация хлебных заготовок в 1922/23 г. — Новые условия хлебной кампании 1923/24 г. — Характеристика конъюнктуры цен и ее значение. — Движение довоенных цен. — Период гегемонии хлебных цен. — Падение хлебных цен в 1922/23 г. — Характер депрессии 1923 г. — Хлебная кампания 1924/25 г. — Цены в 1924/25 г. — Финансирование хлебной кампании 1924/25 г. — Хлебный экспорт в 1924/25 г. — Хлебная кампания 1925/26 г. — Урожай и заготовки. — Хлебные цены в 1925/26 г. — Финансирование в кампанию 1925/26 г. — Хлебный экспорт в 1925/26 г. — Хлебная кампания 1926/27 г. — Заготовки в 1926/27 г. — Заготовительные цены. — Заготовительный аппарат. — Финансирование. — Хлебный фонд. — Экспорт 1926/27 г.	200
<b>В. Г. Громан.</b> Хлебная продукция и хлебный экспорт СССР. — Методологические замечания. — Валовая продукция и экспорт хлебов до войны. — Определение товарности и экспортности хлеба. — Товарность и экспортность хлеба по районам и хлебам. — Пшеница. — Ячмень. — Рожь. — Кукуруза. — Овес. — Просо и гречиха. — Эволюция зернового хозяйства за время войны и революции. — Эволюция урожайности. — Совместное влияние эволюции посевной площади и урожайности. — Послевоенный экспорт СССР. — Вывоз СССР по странам	220
<b>Н. Ясный.</b> Качество и оценка хлебов. — Засоренность. — Значение сорности. — Здоровье хлеба. — Влажность. — Полнота зерна. — Равновесность зерна. — Толщина оболочки. — Острение зерна. — Натурный вес. — Абсолютный вес. — Ботанический сорт. — Время посева. — Происхождение	239
<b>Проф. М. Нейман.</b> Значение протенна при оценке хлебов	251
<b>Н. Ясный.</b> Классификация хлебов и хлебная инспекция. — Особенности хлебной торговли. — «Tale-qualè» и «faq». — Состояние нашего довоенного экспорта. — Экспортные стандарты. — Классификация. — Преимущества классификации. — Пределы классификации. — Принципы построения типов. — Принципы построения классов. — Постоянство классификации. — Хлебная инспекция. — Постановка дела в отдельных странах	253
<b>Л. Любарский.</b> Торговая классификация хлебов СССР. — Определение. — Общие положения. — Типы и подтипы. — Классные таблицы	258
<b>Л. Любарский.</b> Хлебная инспекция в СССР. — Цель, задачи, структура и техника инспектирования	262
<b>Н. Я.</b> Хлебные биржи и союзы хлеботорговцев. — Общая характеристика. — Англия. — С. Штаты. — Чикагская биржа. — Канада. — Германия. — Голландия. — Бельгия. — Франция. — Италия	264
<b>Д-р В. Скалка.</b> Хлебные сделки. — Виды хлебных сделок. — Заключение сделки. — Агент и маклер. — Гебот и офферта. — Количество. — Пределы отклонения от установленного в договоре количества. — Качество. — Опротестование товара. — Рефакции. — Погрузка и извещение о погрузке. — Сроки погрузки. — Препятствия к погрузке. — Платеж. — Выгрузка. — Выемка образцов. — Распределение pro rata. — Финальный счет. — Неполное исполнение договора. — Прекращение платежей. — Комиссия (Provision). — Сроки давности. — Арбитражный суд	268
<b>Германо-нидерландский контракт</b> для частных погрузок хлебного зерна (кроме ячменя) из Черного и Азовского морей и с Дуная (с комментариями)	292
<b>Н. Я.</b> Срочные сделки на хлеб. Определение срочных сделок. — Происхождение срочных сделок. — Регламентирование срочных сделок. — «Товар» срочных сделок. — Основное назначение срочных сделок. — Критика срочных сделок. — Существующие срочные биржи	302

<b>К. Рубинштейн.</b> Котировки хлебных бирж. — Чикаго. — Нью-Йорк. — Виннипег. — Буэнос-Айрес. — Лондон. — Ливерпуль. — Париж. — Генуя. — Будапешт. — Вена. — Антверпен. — Роттердам. — Берлин. — Гамбург. — Бремен	305
<b>Н. Ясный.</b> Кооперативный сбыт и пулы. — Условия работы. — Коопе- ративный сбыт в С. Штатах. — Кооперативный сбыт в Канаде. — Пулы. — Пулы в С. Штатах. — Канадский суд. — Пулы в Австралии. — Международ- ные конференции	309
<b>Н. Ясный.</b> Элеваторы. — Определение. — Материал. — Дополнительные функции. — Обезличивание зерна. — Типы элеваторов. — Элеваторная систе- ма. — Способы эксплуатации элеваторов. — Элеваторы в С. Штатах. — Элеваторы в Канаде. — Австралия. — Аргентина. — Импортные страны Зап. Европы	312
<b>Дм. Бучинский.</b> Элеваторное хозяйство СССР. — Складской аппарат	317
<b>Дм. Бучинский.</b> Зерносушильное хозяйство СССР	320
<b>Дм. Бучинский.</b> Главнейшие порты хлебного экспорта СССР и их складское хозяйство. — Одесский порт. — Николаевский порт. — Херсонский порт. — Феодосийский порт. — Новороссийский порт. — Бер- дянский порт. — Мариупольский порт. — Порты Таганрогского рейда: Таган- рог, Ростов и Еяск. — Мурманский порт. — Ленинградский порт. — Влади- востоцкий порт	322
<b>Т. Борисов.</b> Морская перевозка хлеба. — Трапезы и линейные пароходы. — Наем судна — Чартер и коносамент. — Специальные договоры чартеров	328
<b>Т. Борисов.</b> Морское страхование хлебных грузов. — Объем страхо- вания. — Страхование от военного риска. — Другие постановления хлебных контрактов о страховании. — Отношение сторон к страхованию при различных видах контрактов	332
<b>С. Фейфец.</b> Накладные расходы по хлебному экспорту. — Раз- меры и динамика накладных расходов. — Анализ отдельных статей. — На- кладные расходы по отдельным культурам, районам и портам. — Задача сни- жения накладных расходов	334
<b>К. Рубинштейн.</b> Пошлины на хлеб. — Австрия. — Англия. — Аргентина. — Бельгия. — Голландия. — Германия. — Дания. — Испания. — Италия. — Латвия. — Литва. — Норвегия. — Польша. — Португалия. — Румыния. — С. Штаты. — Турция. — Финляндия. — Франция. — Чехословакия. — Швей- цария — Швеция. — Эстония. — Япония	341
<b>Д-р К. Риттер.</b> Статистика хлебной продукции и запасов	344
<b>Н. Я.</b> Ботанические разновидности пшеницы	350
<b>Н. Ясный.</b> Качество и оценка пшеницы. — Применение. — Общая характеристика предъявляемых к пшенице требований. — Химический состав. — Протеин и клейковина. — Влияние климата и почвы на качество пшеницы. — Влажность. — Натурвес. — Сорность. — Здоровье пшеницы. — Происхо- ждение. — Строение зерна. — Цвет. — Выход муки и вымалываемость. — Ботанический сорт	351
<b>Н. Я.</b> Страны, импортирующие пшеницу. — Внеевропейские страны. — Европейские страны	357
<b>Н. Я.</b> Канадская пшеница. — Развитие экспорта. — Районы производства и направление вывоза. — Сортной состав. — Классификация. — Качествен- ная характеристика Манитобы. — Распространение	358
<b>Н. Я.</b> Пшеницы Соед. Штатов. — Развитие экспорта. — Районы произ- водства. — Направление вывоза. — Сортной состав. — Классы. — Характер экспортного товара	361
<b>Н. Я.</b> Пшеницы прочих экспортных стран. — Аргентинская пше- ница. — Развитие экспорта. — Районы производства. — Сорта. — Австралий- ская пшеница. — Развитие экспорта. — Районы производства. — Почва и климат. — Качество зерна. — Прочие страны. — Брит. Индия. — Венгрия. — Румыния. — Сербия и Болгария. — Чили. — Уругвай	364
<b>Н. Ясный.</b> Пшеницы СССР. — Белые и красные пшеницы. — Озимые и яровые. — Классификация. — Анализ классификации. — Качество рыночного и экспортного товара по данным ГЕХИ. — Наша пшеница на мировом рынке. — Содержание протеина. — Содержание и качество клейковины. — Цвет и аромат. — Расценка. — Отдельные сорта. — Наши покупатели. — Методы продажи	367

<b>Н. Ясный.</b> Пшеничная мука. — Мировые обороты. — Таможенная политика импортных стран. — Другие причины сокращения импорта. — Условия сбыта на внеевропейских рынках. — Требования, предъявляемые к муке. — Определение качества муки и методы продажи. — Упаковка. — Экспортные страны. — СССР. — Статистика мирового ввоза-вывоза . . . . .	373
<b>Н. Ясный.</b> Пшеница-дурум. — Требования к климату и почве. — Страны производства. — Зерно и его строение. — Химический состав. — Применение дурум. — Качество и оценка дурум. — Классификация. — Импортные страны. — Конъюнктура . . . . .	383
<b>Н. Ясный.</b> Мировое снабжение и цены пшеницы — Требования к климату и почве. — I. Мировое снабжение, импорт-экспорт и цены в довоенный период. — Колебания ввоза-вывоза и цен по годам. — Распределение экспорта-импорта по месяцам и колебания месячных цен. — Душевое потребление до войны. — II. Мировое снабжение и цены в послевоенный период. — Продукция экспортных стран и экспорт. — Продукция и ввоз импортных стран. — Цены. — Колебания годовых и месячных цен . . . . .	388
<b>Проф. М. Нейман.</b> Рожь (ботаника, свойства зерна, применение) . . . . .	395
<b>Н. Ясный.</b> Рожь. (Мировая торговля). — Мировая продукция. — Почвенно-климатические условия. — Производство импортных стран. — Экспортные страны. — Рожь экспортных стран. — Мировое снабжение до войны. — Движение цен до войны. — Колебания довоенного снабжения по годам. — Колебания годовых цен. — Колебания снабжения и цен по месяцам. — Мировой экспорт-импорт после войны. — Цены после войны. — Распределение послевоенного экспорта по месяцам и колебания месячных цен. — Статистика мирового снабжения . . . . .	398
<b>Н. Ясный.</b> Ржаная мука. — Отличие ржаного мукомолья от пшеничного. — Сортимент. — Районы ржаного мукомолья в СССР. — Международные обороты . . . . .	410
<b>В. Талансв и Н. Ясный.</b> Ячмень. — Мировое производство. — Страны производства. — Применение ячменя. — Сортимент. — Химический состав. — Физические свойства. — Имени экспортных стран. — Мировая торговля до войны. — Страны ввоза до войны. — Страны вывоза до войны. — Цены до войны. — Распределение довоенного вывоза по месяцам и колебания месячных цен. — Мировой рынок в первые послевоенные годы. — Восстановление мирового ячменного рынка. — Движение цен в послевоенные годы. — Распределение экспорт-импорта по месяцам и колебания месячных цен в послевоенные годы. — Статистика производства и вывоза-ввоза . . . . .	413
<b>В. Талансв и Н. Ясный.</b> Кукуруза. — Мировое производство. — Климатические условия. — Разновидности кукурузы. — Строение и состав зерна. — Сорта кукурузы в СССР. — Применение кукурузы. — Рыночная оценка и классификация. — Мировая торговля. — Страны вывоза. — Импортные страны. — Мировой экспорт и конъюнктура. — Распределение экспорта К. по месяцам. — Месячные колебания цен . . . . .	428
<b>В. Талансв и Н. Ясный.</b> Овес. — Производство овса в импортных странах. — Экспортные страны. — Сортимент. — Химический состав. — Применение овса. — Овес экспортных стран. — Мировая торговля и цены до войны. — Колебания годового экспорта в довоенные годы. — Распределение импорт-экспорта по месяцам и колебания месячных цен в довоенные годы. — Мировое снабжение в послевоенные годы. — Движение цен в послевоенные годы. — Распределение мирового снабжения по месяцам и колебания месячных цен в послевоенные годы. — Статистика вывоза и ввоза . . . . .	440
<b>Т. Борисов.</b> Гречиха и гречневая крупа. — Общая характеристика. — Производство. — Применение. — Классификация. — Экспорт . . . . .	452
<b>Т. Борисов.</b> Просо и пшено . . . . .	456
<b>Т. Борисов.</b> Бобовые . . . . .	459
<b>А. Жабин.</b> Чечевица. — Производство и экспорт. — Очистка и сортировка. — Химический состав. — Применение. — Классификация. — Цены. — Перспективы экспорта . . . . .	461
<b>Т. Борисов.</b> Горох . . . . .	464
<b>Т. Борисов.</b> Фасоль . . . . .	468
<b>Т. Борисов.</b> Бобы . . . . .	470
<b>Т. Борисов.</b> Вика . . . . .	471
<b>Т. Борисов.</b> Люпин . . . . .	472

- Н. Ясный.** Отруби. Понятие «отруби». — Отруби чистые или с отходами. — Классификация отрубей в С. Штатах. — Качество отрубей. — Химический состав. — Кормовые свойства. — Испытание отрубей. — Производство, потребление и вывоз отрубей из СССР. — Мировой рынок до войны. — Мировой рынок после войны. — Цены. — Перспективы экспорта СССР . . . . . 473
- Н. Ясный.** Жмыхи. — Техника производства. — Химический состав. — Условность. — Кормовая ценность отдельных составных частей. — Дополнительные ценнообразующие моменты. — Определение качества и условия продажи. — Расценка. — Контракты. — Мировой вывоз до войны. — Производство, потребление и вывоз жмыхов в б. Российской Империи. — Распределение довоенного мирового экспорта по разновидностям жмыхов. — Мировой рынок после войны. — Вывоз жмыхов из СССР. — Распределение мирового обмена по разновидностям жмыхов . . . . . 479

*Приложение к отделу „Хлеб“*

- Указатель литературы по хлебному производству и хлебной торговле. I. На русском языке. 1. История и организация хлебной торговли. — 2. Кредит под хлеб. — 3. Хлебная торговля. — 4. Транспорт хлеба. — 5. Порты и портовая хлебная торговля. — II. Литература на иностранных языках . . . . . 487

**Статистика экспорта СССР**

- Н. Виссарионов.** Статистика экспорта СССР. — Номенклатура экспортных товаров. — Количество. — Ценность. — Страна назначения. — Условные обозначения. — Экспорт советских товаров за границу (общие итоги по странам). — Экспорт советских товаров за границу (общие итоги по товарам). — Экспорт советских товаров в Германию, Англию, Голландию, Францию, Италию, Австро-Венгрию, Бельгию, Персию, Финляндию, Турцию, Данию, Румынию, С.-А. Соед. Штаты, Швецию, Норвегию, Китай, Грецию, Афганистан, Японию, Египет, Испанию, Монголию, Тунгу-Тува (Урянхай), Португалию, Швейцарию, Австралию, Индию, Аргентину, Бразилию, Латвию, Эстонию и Польшу (Таблицы) . . . . . 491

**Справочная часть**

- I. Валюта.** — Иностранные деньги в советской золотой валюте (по довоенному паритету). — Таблица паритетов общеупотребительных монет по законному весу чистого золота, в них имеющегося. — Сравнение наиболее употребительных иностранных монет в советской денежной единице (по довоенному паритету) 556
- II. Таблица мер и весов.** — I. Английские меры. — II. Метрические меры. — III. Старые русские меры. — IV. Общие меры. — V. Температура. — Таблицы перевода фунтов и пудов в килограммы. — Таблица перевода килограмм в пуды, фунты и золотники. — Сокращенные обозначения метрических мер 558
- III. Меры, принятые в хлебной торговле.** — Метрические меры. — Русские меры. — Английские меры. — Меры в С. Штатах. — Канадские меры. — Голландские меры. — Индийские меры . . . . . 561
- Предметный указатель** . . . . . 563
- Указатель об'явлений** . . . . . 3
- Алфавитный указатель об'явлений** . . . . . 11
- Об'явления** . . . . . 13

Общая часть

СОУНЬ им. В. Г. Белинского  
<http://book.ugis.ru/>

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.ugaic.ru/>

# 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 факты<sup>1)</sup>.

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 свободными людьми. Особенно влияние на духовное развитие Л. Б. оказала его мать, Авдотья 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, пролившей 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 организации, 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.

<sup>1)</sup> В основу легли материалы, собранные «Кружком друзей Л. Б. Красина», основанным после его смерти при Иегнарие 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 циклостиль 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. Михаловским, а на собрании, устроенном на частной квартире, где в защиту марксизма впервые выступил публично П. Б. Струве, Л. Б. изобличает его в непоследовательности и неустойчивости 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 большому писателю Н. В. Шелгунову, пользовавшемуся популярностью среди передовых рабочих. Одновременно была послана и делегация студентов с участием Л. Б., который произвел сильное впечатление на большого 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 похоронах смотр своим силам. Несколько видных рабочих, участвовавших в похоронной процессии, вылившись 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. Во главе с.-д. организации М. И. Бруснева и Л. Б. Красина сыграла громадную роль в истории партии, послужив основой для «Союза Борьбы за Освобождение Рабочих Классов», который вскоре после этого организовал в Петербурге В. И. Ленин.

Вынужденный перерыв в с.-д. работе Л. Б. решил использовать, чтобы покоячить 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 Егуквиным. 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 исключать 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. В. Красина.

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

В то время в Иркутске было около сотни сельских народников, народоольцев и народоуправцев, в том числе известные Сергей Ковалик и Марк Натансон. Л. В. был первым представителем марксизма в Иркутске. По свидетельству тов. Феликса Кона, бывшего в то время в иркутской ссылке, первые же выступления Л. В. произвели большое впечатление даже на старых представителей народничества. Л. В. завоевал круг проследитов 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. В. «первый проложил путь» для развития революционного марксизма в Иркутске.

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

В июне 1900 г. Л. В., по приглашению Р. Э. Классова, старого товарища Л. В. 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. В. Здесь он получил возможность применить в жизни те значительные знания, которые он приобрел в предшествовавший период как в институтах, так и на заводской и ж.-д. практике. Здесь же, в Баку, Л. В. мог использовать ту основательную марксистскую и революционную подготовку,

которую дала ему его предыдущая работа. Город нефти открыл богатейшее поле для деятельности Л. В. 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 десятины новой площади. Л. В. еще молодым инженером оказался здесь в роли инициатора, конструктора, организатора и исполнителя огромного предприятия. С тех пор за Л. В. установилось имя крупнейшего инженера-строителя и организатора.

Одновременно с исключительно интенсивной работой по строительству электростанции Л. В. вел не менее интенсивную революционную с.-д. работу. По свидетельству т. А. С. Видукидзе, Л. В. 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. В. 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, подготавливавшая знаменитую Бакинскую стачку 1903 г., в организации которой Л. В. принимал самое активное участие. Особенно большую роль сыграли в истории с.-д. партии знаменитые бакинские типографии, в организации которых Л. В. 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. В. 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. В. использовывал 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. В. 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. Видевшее в Петербурге произведение 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 Большинство 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-искропцами 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 увеличим от провала членам ЦК (Л. Б. Красин, Марк Любимов и Д. С. Пестоловский). — Б. С.) удалось обратиться за границу, и, в особенности, после наших личных разговоров там с Плехановым, Аксельродом, Засулич, Мартовым и др. мы увидели оппортунизм и глупость 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 вдохновенным принася 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 распространялась 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, погрузив его в мрак во

время забастовки. А когда образовался Совет Рабочих Депутатов, Л. Б. был избран 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 партии.

Наступившая в конце 1905 г. реакция не застала врасплох Л. Б. Руководимый им нелегальный аппарат был прекрасно организован и боееспособен. Энергичная подготовка к вооруженному восстанию продолжалась. Неудача Московского восстания и поддержке которого Л. Б. проявил исключительную энергию и изобретательность, не свела к очереди дня, 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. Сочувствовавшие раньше 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, га. 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 прилагались предания Л. Б. боевики из Технической Группы во главе с А. М. Игнатьевым за организацию побега Л. Б. Благодаря несчастливой случайности, побег не удался, и один из боевиков, сигнализировавший с Л. Б., едва спасся, отстреливаясь 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 выдают 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 связями, переправился за границу.

Этим моментом начинается новый этап в жизни Л. Б. В своей автобиографии Л. Б. говорит 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 целесообразным. 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 «передышку» в своей партийной работе и использовать свое невольное пребывание за границей для того, чтобы поработать в области техники и заняться 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 особенные обстоятельства, вынудившие мой, оказавшийся по том довольно долговременным, отход от непосредственной партийной работы».

Особенное внимание Л. Б. посвятил 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, состоялась 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 единомерию 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 Наркомпути, членом Революционного Совета 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 г. 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 завязыванию и оформлению отношений с Советской Россией и ускорило заключение мирных договоров со странами 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 зарубежные товары. По существу это был режим легализованной контрабанды.

О 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 Запломом через эту страну. Все это было, однако, «кустарничество». 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 возлагали надежды на его мирную, постепенную ликвидацию путем возобновления торговых отношений между Советской Россией и капиталистическим Запломом. Они рассчитывали на то, что приток зарубежных товаров в изголодавшуюся и истощенную страну и внедрение в ней иностранного капитала постепенно приведут к ликвидации советского строя. После провала или же организационных интервенций 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-

нечно, 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 поступающие 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 вернуться 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 пришлось 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 потеряло 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 Комисариат Внешней Торговли). До середины 1923 г. Л. Б. делил 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 непосредственной 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 уломанным 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. Поднимавшаяся на основе нэпа производством внутри страны и нараставшая в результате договоров правовая база в ряде стран позволила, наконец, в 1922 г. приступить к регулярному вывозу советских товаров новой заготовкой. С другой стороны, и импорт принял более нормальный характер, и советские организации внешней торговли, несмотря на все трудности, значительно окрепли. Это развитие, однако, укреждало 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 вела 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 нисколько не пострадает, если внешней торговлей будут заниматься все органы Советского государства (к последним всегда присоединялась и кооперация).

Со всеми этими тенденциями 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 неизбежного 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 беспорной, но тогда подвергавшейся многообразной критике истины, что монополия внешней торговли представляет неотъемлемый 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 довоенного полуколониального состояния внешней торговли, когда последняя находилась в руках иностранных посредников, скупавших за бесценок русское сырье и продававших русским потребителям по высоким ценам чуждые им zahraniчные товары, и перевела внешнюю

торговлю России в высшую стадию развития, характеризующуюся принципами продажи собственных товаров на рынках их потребления и приобретения импортных товаров у их производственных 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, — централизация, дающей народному хозяйству добавочную экономию на организационных и торговых расходах по сравнению с расходами тысяч отдельных фирм, обслуживавших 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 международных 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 различные торговые представительства обречены на превращение 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, становясь ненужным и вредным тормазом для развития внешней торговли.

15 июня 1922 г. в Москве состоялось первое совещание уполномоченных НКВТ и торговых представителей заграничных. 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, приняв 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. приняв 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 нахаживавшим 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 огражденных 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. Находившийся 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 его 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 исключительно монополией внешней торговли. Всякий иной протекционизм в условиях современной России есть совершенно фиктивный, бумажный протекционизм, который ничто 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 неизбежность 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 иностранного 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 согласился на их отозвание. Керзон должен был удовлетвориться положительным для Англии разрешением некоторых менее важных требований, содержавшихся в его ноте, и конфликт был ликвидирован.

Вскоре после керзоновского 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, в итоге нормальный расчет с обычным краткосрочным кредитом, советские торгпредства перешли уже в 1923 г. к заключению сделок с довольно 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 скушника 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 провоздителями, 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 позиционного 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. получающих 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 плану 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 уюта 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 поначалу чувствовал себя в положении коменданта осажденной крепости, Л. Б. не терял из виду общих перспектив и никогда не был узким ведомственником.

Широчайший кругозор был всегда одним из наиболее характерных качеств Л. Б. До конца дней своих он сохранил 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 роду 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, налазил 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 НКВнвоторга в виду необходимости общего руководства и координация 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 белокровия, и консилиум врачей подав 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 НКВнвоторга, и Л. Б. боялся опасных для монополии внешней торговли ошибок при конструировании нового комиссариата. В тяжело больном состоянии, поддерживаемый переливанием 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 энергией 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 Воевой 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 лежал в Париже, и для переливания крови понадобились «доноры», т. е. люди, дающие свою кровь, многочисленные сотрудники полпреда и торговля наперед 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 лечь. 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 наступавшие 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 погребельни 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 услуги 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 отклик 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 замурована в Кремлевской стене, за мавзолеем Владимира Ильича.

Загадочный недуг положила преждевременный конец изумительно яркой и плодотворной жизни Л. Б. Красина. До второй 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 нужны 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, члену 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 об'ективным, все — такие свойства, которые особенно необходимы в маленькой товарищеской группе, ведущей достаточно сложное дело.

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

*А. Галлоп.*

## 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 контингент 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 обогнал, 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 затрагивая 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, низка 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.<sup>1)</sup>, 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 промышленностью.

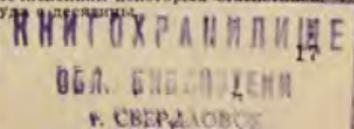
Следующая важная статья в нашем экспорте, в с.х. его части, это коровье масло, которого мы вывозили до войны в размере 3,8 мил. пуд. Это давало 62,3 мил. руб. золотом. Ныне, в 1926/27 г., мы масла вывезли в размере 1848 тыс. пуд., т. е. до 50% довоенного.

Затем идет 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 больше, чем это было до войны, что является, несомненно, большим достижением с точки зрения

<sup>1)</sup> По истечении некоторого времени даже 23 пуд. с десятины.

5247518



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 составляло 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, осуществляемые 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 вывезли пушнину на 86 мил. руб. Т. е. 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 настоящее, 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 вычитать 693 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, лосьяры, фрукты и ягоды, козьяры, 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.

## Значение экспорта в народном хозяйстве СССР

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 зарубежного рынка, недостаткам в упаковке и т. д., мы теряем громадное количество средств, часто недovyручая полдой цены. Сидюшь 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 таблицы<sup>1)</sup>:

**Экспортность народного хозяйства СССР.**  
(В миллионах пудов).

Продукты	1909—13 гг.			1924/25 г.			1925/26 г.			1926/27 г.		
	Валовая продукция	Экспорт	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 . . . . .	715,8	222,0	31,0	216,0	4	1,8	242,0	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 . . . . .	154,7	44,0	27,7	87,2	6,7	7,7	220,0	12,3	5,6	226,2	12,1	9,6
Маслосемена . . . . .	137,9	13,0	9,5	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 кудель . . . . .	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	16,8	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

<sup>1)</sup> М. Кауфман. «Экспорт и народное хозяйство». «Вопросы Торговли», № 1.  
<sup>2)</sup> 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. Если мы далеко не в достаточной мере используем преимущества рычагов внешней торговли, то виной тому недостаток 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, поэтому его участие могло выражаться лишь в мерах содействия экспорту, в организации органов «содействия», а также в общем направлении внешней торговли. Торговые круги России, вообще отставая 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 входил 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., Юстиции, 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, приобретавших 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 пребывание<sup>1)</sup> 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 возило 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 пробивать 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, в лице земств, организовывала самостоятельный сбыт кустарных изделий в Париже, Лейпциге и др. мировых центрах.

Организация экспортной торговли носила, как мы видим, полуколониальный 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 освобождению 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 санитарии<sup>1)</sup>. В списке запрещенных к вывозу 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 запрещением вывоза годубей<sup>2)</sup>. 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. Попрямому, 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 изменения 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) выработка предположений, касающихся урегулирования международных тарифных соглашений, ж.-д. и морских; 6) выясне-

<sup>1)</sup> И. М. Кулишер. «Международные торговые договоры». Изд. 1922 г.

<sup>2)</sup> С. С. Антонов. «Таможенные тарифы по европейско-азиатской торговле».

ние экономической стороны предположений, касающихся устройства военных 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 взаимные 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 предоставлены кредитная канцелярия, биржа и банк. 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 правительств, 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 за границей 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 европ. зап. пограничной полосе. Останавливаться, 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 украинскими, 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. Заведение 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-

щим, 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 уполномоченным, 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 заготовлял и не производил никаких товаров, а получал последние по нормам, устанавливаемым Комиссией Исползования (экспортный фонд). Декретом от 17. III. 1920 г. НКВТ запрещался заготовка. Купцом, в полном смысле этого слова, НКВТ, как мы уже указывали выше, являлся только во-вне. 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 продрозверсткой, 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. Несвершенство 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-ый 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. Необходимость обдумывать 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 обдумывать нужды рыночного оборота и не соответствовал более строгим требованиям хозорганов. Неп, вызвав общее хозяйственное оживление в стране, не мог не отразиться на формах хозяйствования НКВТ. В области экспорта переход от продрозвертки к продиалогу должен был создать институт изготовителей 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 изготовителю экспортного сырья, а ВСНХ должен был оставаться изготовителем 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 слепной 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 изготовители. В первый период иона НКВТ, в области экспорта, являлся единственным экспортером, почти монопольным изготовителем. Но, чем дальше шел процесс дифференциации экономической жизни Республики, тем больше нарождалось самостоятельное хозяйствующих субъектов в отдельных областях народного хозяйства, тем труднее было сохранять 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 возраставшим 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 прилива 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 граничными кооперативными объединениями, согласно 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, командированных в граничные представительства НКВТ с этими наркоматами и главками, по соответственным отраслям заявок с предоставлением им всей технической информации.

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 граничными кооперативными объединениями оптовых закупок и союзами потребительских 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 заготовки экспортных товаров внутри страны, сбыта их за границей и для ввоза в страну предметов, необходимых для восстановления народного хозяйства и внутреннего товарообмена. Предприятия учреждаются 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 государственным. Центросоюз по-

лучил право самостоятельных сношений с зарубежными кооперативными организациями. Правда, право самостоятельности этих хозяйств было ограничено контролем и предварительным согласием НКВТ; учреждаются специальные акционерные предприятия советские, иностраиные 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, которое 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 зарубежных закупок по заданиям этих органов и предприятий.

Этот новый порядок и всякая 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 устранили 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 разрешительно-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».

«Осложняющиеся 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 объединенно 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 выразилась 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 Центросовузу, а НКВТ разрешалось допускать совершение самостоятельно экспортно-импортных операций госорганом 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 veto 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 потребовала больше свободы и инициатив 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: «Необходима 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. к. от этого зависит увеличение товарности крестьянского хозяйства, рост его покупательной силы и общий его подъем. Вместе с тем развитие экспорта означает расширение возможности закупки заграничной 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 компанентами 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 товаров.

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

Новые о-ва представляют собою тип синдикатского объединения.

Дальнейшим шагом являлось 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 окраин 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 свертывается по двум главнейшим признакам: по субъектам и объектам внешней торговли. Регулирование торговли по субъектам необходимо, т. к. не все внешне-торговые организации имеют одинаковые права; кроме того, помимо государственных и кооперативных организаций, во внешне-торговом 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 за границей. Постановление это определяло порядок выдачи лицензий и намечало 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 государственно-регулирующий орган, от которого откалывались непосредственные коммерческие функции. Разграничение оперативных и регулирующих функций вызвало существование ряда самостоятельно действующих субъектов, деятельность которых контролировалась и направлялась регулирующими органами Наркомата. Госторг — эти основные государственные экспортно-импортные центры — 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<sup>1)</sup>.

Автор приведенных строк, покойный Л. В. 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 операций, которые начинаются государственной хлебной ссыпкой и кончаются Экспортхлебом (или пшшными факториями Госторга в Сибири и Аркосом в Лондоне или Амторгом в Нью-Йорке).

Отдельными участниками экспортной торговли являются:

А) По сельскохозяйственному экспорту:

1. Производители — крестьянин.
2. Заготовительный орган.
3. Экспортер — комиссионер (напр., Экспортхлеб).
4. Экспортер — он же заготовитель (напр., Госторг или кооперация).
5. Импортер — 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, импортером может быть иностранная фирма.

В) По промышленному экспорту:

1. Производственные предприятия (тресты);
2. Синдикат — экспортер (напр., Нефтесиндикат);
3. Экспортер — комиссионер (паевое товарищество, Промэкспорт, Госторг);
4. Импортеры — 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

<sup>1)</sup> Л. В. Красин, «Пределы оперативной работы Внешторгпол». Изд. РИО.

НКР 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 территорию 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 Палата<sup>1)</sup>.

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 отправителей<sup>2)</sup>  
(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	1926	171	128	407	34,7
II. Государствен. Акционерные О-ва . . . . .	1357	157	160	670	31,5	2887	987	290	118	44,2	2152	477	197	317	53,3
III. Кооперация . . . . .	138	638	63	296	12,5	411	656	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	223	2,8
V. Иностранные фирмы	59	325	5	338	1,1	465	719	18	350	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	0,2	0,2
VII. Прочие отправители	15	230	6	830	1,3	50	809	4	085	0,7	18	562	2	165	0,6
Итого . . . . .	5474	238	507	844	100,0	7122	957	689	124	100,0	4434	337	370	406	100,0

В группу госучреждений входят синдикаты, тресты и т. д., в группу государственных Акт. О-в — Экспортглеб, 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 пчовы 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 мясу, яйцам, икре, мясным продуктам, жиркам, лекарственному сырью, лесоматериалам) и хлебную инспекцию.

2) Данные по европейской границе.

## Организация экспортной торговли СССР

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) Присутить 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., кожи 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 прекращен 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	43 945	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 профию экспорта входят и транзитные товары, идущие через Константинополь в другие страны. По Афганистану, Зап. Китаю и Монголии тоже наблюдался пассив. Пассив этот долучался 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. Взаим 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. Сноска 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 тяготеют 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, предпринимавшиеся 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 международно-государственных отношений показали, что по существу монополия 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 ратификованном торговом договоре с Латвией.

Даже Англией в договоре, подписанном Макдональдом, но не ратификованном 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 хлебофуражем, 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 хлебофураж 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 Совершему Союзу приходится вести свою внешнюю торговлю. Г. работают, гл. обр., в сфере экспорта с.-х. продукции. Т. е., 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 культурно-хозяйственной 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 НКВТ<sup>4)</sup>. Согласно временного положения о НКВТ от 28. X. 1920 г., оперативная работа по внешнему товарообмену и торговле провадилась оперативной секцией НКВТ, и лишь согласно новому положению НКВТ от 16. II. 1922 г. выполнение внешнеэкономических 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. Случаи 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. терять 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.

<sup>4)</sup> См. ст. М. Кауфмана «Организация экспортной торговли СССР», а также ст. И. Шенякина «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. обязывается 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 правления Г. Действуя самостоятельно, они ведут переговоры и заключают сделки от лица Г. по доверенностям от него. Во главе каждой конторы стоит назначаемая правлением дирекция. Оборотные средства выдаются конторам правлением Г. Размер выдаваемых сумм определяется в зависимости от плана работ на каждом операционном период. Балансы контор вливаются в баланс правления.

Местные органы Г. — отделения, их агентства и пункты, в отведенных им правлением районах ведут операции для главных контор Г. на средства и под оперативным руководством последних. Кроме того, они ведут заготовительно-экспортные и импортно-сбытовые операции за счет оборотного капитала, выделенного данному местному органу, с товарами, не входящими в номенклатуру главных контор Г. Все основные и губернские отделения подчинены непосредственно правлению 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-Сырцевая, Львиная, Киселевая, 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 26 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 больше 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 основе неправильной оценки в твердой валюте передававшихся Г. фондов, составили в общей сложности в сальдированном виде громадную сумму в 17 988 000 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 разветвленного 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 сбыта продано уже 61,8%.

В дальнейшем темп снижения удельного веса внутренних операций должен был, однако, постепенно замедляться. Даже при утрате 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 вшикам 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 высвободить 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 высвободить 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 хлебофуражем 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 подводило 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 вывить 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 16,6% в 1924/25 г. и до 16,9% за весь 1925/26 г.<sup>1)</sup>

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. ценам)	Экспорт (по реалн. ценам фоб)
1922/23 . . . . .	5 253	9 270
1923/24 . . . . .	15 697	16 973
1924/25 . . . . .	14 418,5	28 637,8
1925/26 . . . . .	18 353,8	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 «Росо» . . . . .	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
Всесоюзсоюз . . . . .	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 затуманивается ростом 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 «Сырбе» — 68,1%).

В 1925/26 г. в Г. вошло Акц. О-во «Расо», а в 1926/27 г. Акц. О-во «Сырбе». 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 . . . . .	976,0	867,9	1 594,3
Пух-перо . . . . .	72,9	149,4	359,9
Шерсть заводская . . . . .	990,6	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	2 337	21,7	1 619	23,0
Госторг . . . . .	680	13,0	1 063	12,2	1 941	18,0	1 292	20,0
Хлебопродукт . . . . .	615	12,9	1 050	13,4	1 429	13,1	—	—
Промышленность . . . . .	1 229	23,5	692	8,7	671	6,2	215	3,0
Рваные . . . . .	210	4,0	—	—	140	1,3	125	2,0
<b>Всего . . . . .</b>	<b>3,200</b>	<b>100</b>	<b>7 860</b>	<b>100</b>	<b>10 840</b>	<b>100</b>	<b>6 946</b>	<b>100</b>

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	1150	33
Льноцентр . . . . .	393	21,7	791	24,4	1 270	30,5	1 350	38
Центросоюз . . . . .	481	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 <sup>1)</sup> . . . . .	8 249,5	6 618,8

<sup>1)</sup> Заготовка в 1926/27 г. дана за 11 месяцев.

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 кишечного товара 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 Либаву 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 — 85%, 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. худ.	Уд. вес в заг. СССР	В тыс. худ.	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 <sup>1)</sup> . .	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 «Аркос-масло». 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 <sup>2)</sup>		Экспорт	
	Вагон.	Уд. вес в заг. РСФСР	Вагси.	Уд. вес в заг. РСФСР <sup>3)</sup>
1924 . . . . .	937	28,4	691	22,5
1925 . . . . .	906	17,1	447,5	12,0
1926 . . . . .	1195	29,4	668 <sup>4)</sup>	16,8
1927 (на I/V I)	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. е. 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 ориентированное 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

1) По предварительным данным.  
2) За календарный год с 1. I. по 31. XII.  
3) Данные за 1925/26 операцион. год.  
4) Данные за три квартала 1926/27 операционного года.

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. руб. 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.
Третья . . . . .	87,9	833,7	1 238,4
Десятир . . . . .	153,1	274,1	781,4
Рыба . . . . .	676,1	876,7	1 017,9
Пшра . . . . .	820,3	916,3	871,4
Птица и дичь . . . . .	445,0	779,2	3 347,3
Цемент . . . . .	84,3	592,3	679,0
Лесоматериалы . . . . .	4 534,5	8 589,6	5 630,3
Прочие . . . . .	1 243,8	2 948,1	839,6
<b>Всего . . . . .</b>	<b>7 847,0</b>	<b>15 810,0</b>	<b>13 925,3<sup>5)</sup></b>

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 поддержкой правительства и поэтому не выказывавшему 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-

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.

грузочной, погрузочной и транспортной работы, обуславливаемой 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 отправки экспортной части экспедиции по сибирским рекам из центральной Сибири и импортной — на морских судах из зарубежных портов. Только крупное предприятие с большим размахом заготовительно-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 планомерная 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 заполнение 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. подрежнему 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 стандартных пилешных лесоматериалов в 1926 г. и организовал вывоз 2500 стандартных в 1927 г.

Переход 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 различных партий товара, без предварительного авансирования. Исключение составляют козсырье, — где частником является мясник, авансирование которого, с целью извлечения козсырья, предусмотрено положением НКТорга; рыба — в силу специфичности данного промысла; киштовары — в части бараньего сырья, распыленного и не

концентрирующегося в убойных пунктах; щетина, — где частником являются бегунцы, бегающие большой район; яйца, — 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 вилке, аванс достигает 100%). Особо значителен удельный вес кооперации в заготовках рыбы, где Г. не имеет стационарного аппарата, и в заготовках мяса, где аппарат Г. был максимально сжат. Преимущественно договоры заключались на местах с низовой кооперативной сетью. Особо стоит взаимоотношения по заготовке масла, проводимой целиком через маслоартели, которым выдается сырье на восстановление маслоделия. Суды 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 мушлонные 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 Окрместхоза 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 димитровских 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, которая производится на 132 пунктах, занимая 1432 рабочих. В довоенное время кишки вывозились исключительно в виде полуфабриката, который в дальнейшем, прежде чемйти 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 Севзавсоюзом 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 отделением специально на цели обслуживания экспортных нужд областей, удовлетворение которых еще не было включено в круг работ центральных контор, — момент культурничества и содействия развитию производительных сил страны весьма рельефно выделается 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 (6—12 месяцев) кредитования Г. кооперативных маслодельных артелей, снабжен оборудованьем маслодельных заводов. Общей 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 закупки за границей и раздачи населению породистых свиней, при помощи которых вновь будет создан почти исчезнувший за годы отрыва от границы племенной материал, без которого невозможно производство бэкона. Точно также Г. проводится работа по ввозу и раздачи 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 льноводных районах 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 и 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 породицами племенным материалом открываемых Г. в различных районах РСФСР крольчатников, а также и частных кролиководов.

Как на совершенно особую форму действия развитию местных производительных сил, при которой Г. превращается в носителя советской культуры на далеких окраинах, следует отметить передачу Госторгу Дальне-Восточными и Сев.-Великоморскими 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 ценного пушного зверья. Г. должен был взять на себя все функции снабжения туземцев. Точно также и на островах Сев. Ледовитого океана, веда колонизационную работу, связанную с использованием предоставленного ему монопольного права по эксплуатации богатств этих островов. Г. должен был взять на себя все функции снабжеского, 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. и. 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 расширятся экспортные возможности Союза.

**Укргосторг.** Украинская торговая импортно-экспортная контора «УКР-ГОСТОРГ» основана в 1922 г. Управление 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 20 уполномоченными и 21 заготов. пунктами; 4) экспорт-лес — с 3 уполномоченными; 5) мясо-экспортная — с 2 конторами и 21 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 Мясохлебобойней.

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 — 34 465,3 т. р. Средний срок кредитования — 130 дней.

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

	1924/25 г.	1925/26 г.
По заготовкам . . . . .	18 734	27 114,89
По экспорту . . . . .	18 093,3	24 912 4)

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

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

4) 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	10760,2	6310	58,6
Бакуи	"	1293,7	1293,7	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
Кожсырье	Тыс. руб.	17 070,7	1 355,2	7,9
Шерсть	Тонн	708,8	197,9	27,9
Коровак	"	471,8	261,5	55,4
Конволок	"	192,4	123,7	64,3
Смущки	Штук	81 111	34 682	42,0
Щетина	Тонн	248	206	83,1
Пушнина	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
<b>Всего</b>		<b>75 481,1</b>	<b>13 589,7</b>	<b>18%</b>

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-птичьим 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
Конволок	"	161,9	123,3	76,2
Пух-перо	"	389,2	216,2	55,5
Пушнина	Т. р.	2 176,3	1 240,8	57
Жеребки	Шт.	18 426	18 426	100
Шерсть	Тонн	290	182,6	65,2
Вакои	"	1 514,8	1 514,8	100
Рогатый скот	Гол.	9 510	9 510	100
Свины	"	19 294	18 061	93,1
Овцы, бараны	"	43 483	43 483	100
Опорок	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	99,7
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
Сен	"	14 921,9	14 921,9	100
Нигр. натр.	"	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
Каргофень	"	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
<b>Итого</b>	<b>Т. р.</b>	<b>25 736,6</b>	<b>15 135,7</b>	<b>58,8</b>
Проч. эксп. товары, не входящие в номенклатуру Госторга	Т. р.	13 081,5	—	—
<b>Всего</b>	<b>Т. р.</b>	<b>38 818,1</b>	<b>15 135,7</b>	<b>39,0</b>

## Госторги и экспорт

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: табачи, щетина, жеребок, бекон, рогатый скот, нех и др. В экспорте след. товаров из УССР Укргосторг давал в 1925/26 г. свыше 50%: пенька, кояволос, пух-перо, пушнина, шерсть, битая птица, лесоматериалы, сода, трянье 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 . . . . .	4 510,7	31,5	5 130,7	30,2
Германия . . . . .	4 396,2	30,7	3 247,3	19,1
Австрия . . . . .	1 396,6	9,8	1 070,4	6,3
Латвия . . . . .	952,0	6,7	1 226,0	7,2
Польша . . . . .	783,0	5,5	569,4	3,3
Греция . . . . .	594,5	4,2	1 237,4	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	1 228,6	7,2
<b>Всего . . . . .</b>	<b>14 298,0</b>	<b>100</b>	<b>17 007</b>	<b>100</b>

Укргосторгом уделено значительное внимание вопросу стимулирования второстепенных видов экспорта: 1) по товарам — с.-х. машины, металл изделия, нех, мешки, шнагат, ровендук, глина, ме<sup>л</sup> молотый, толь кровельный, мыло туалетное и бельевое, ширт; 2) по сельскохозяйственным товарам: картофель, консервы, лук, орехи, колбаса, хрен, яблоки, грибы, масло коровье, казени, творог, макароны, солома и др. Кроме того, необходимо отметить работу Укргосторга по сооружению мощной бетонной фабрики, стоящей свыше 1 мил. руб. За первые 4½ месяца своей работы ф-ка дала 50 тыс. пуд. бекона.

**Загосторг.** Закавказский Г. основан 7 августа 1922 г. Управление его находится в Тифлисе. Центр делится на импортную и экспортную конторы. В периферии 7 отделений и 1 представительство (Москва). Заграничней отделения в Персии, Турции, Италии, Франции, Англии и др. Кроме этого, Загосторг имеет щетинную мастерскую и орехочистительный 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 выделен из след. таблицы:

Наименование	Вывезено в тыс. руб.	% участия во всем экспорте	% участия в с.-х. экспорте
Нефтеиндикат . . . . .	40 039	65,8	—
Загосторг . . . . .	4 743,1	7,8	43,0
Прочие госорганы . . . . .	1 869	3,0	16,9
Кооперация . . . . .	2 116	3,4	19,2
Русосторг . . . . .	1 714	2,8	15,5
Концессии . . . . .	980,3	1,6	—
Частные лица . . . . .	578,5	1,0	5,3

Загосторгом в 1925/26 г. заготовлено экспортного товара на 7 161,8 т. р., из коих твердым счетом куплено на 6 681,9 т. р., комиссионным порядком

на 1479,9 т. р.  
Роль отдельных организаций в заготовке Загосторга в 1925/26 г. представляется в след. виде (в тыс. руб.):

Наименование	Собственные заготовки	Комиссионные заготовки	Всего	%%	% в 1924/25 г.
Кооперация . . . . .	1 158,3	984,0	2 142,3	29,9	29,1
Госорганы . . . . .	2 306,3	495,4	2 802,2	39,1	30,2
Частные лица . . . . .	236,2	—	236,2	3,3	6,6
Хоз. способом . . . . .	1 981,1	—	1 981,1	27,7	34,1
<b>Всего . . . . .</b>	<b>6 681,9</b>	<b>1 479,4</b>	<b>7 161,8</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

1) В 1924/25 г. — 4038 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 обясняется 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, коконы, 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 лососная 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 кушарей 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	1150,5	21
Ковры	2081,3	38
Коконь	1073,7	18,5
Яйца	50	1
Рыбпродукты	15,6	0,3
Разные с-х. товары	115,3	2,3
<b>Всего</b>	<b>5455,2</b>	<b>100</b>

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: общая 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 заготовку Заггосторгом было затрачено собственных средств 1 012 т. р., привлечено через совбаки — 3037 т. р., всего 4049 т. р. В 1925/26 г. собственных средств — 1136 т. р., от совбанков 4009 т. р. и от инобанков — 1 200 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 «Banca Commerciale» (коконы) и английской фирмой Кетчип (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
Льяное семя и жмыхи	438	3,5
Пушнина	1345	29
Шетина	1329	29
Льноволокно	234	5
Книжки	28	0,5
Кожемярье	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
<b>Всего</b>	<b>4639</b>	<b>100</b>

Белгосторг центр тяжести своей работы перенес на собственный аппарат, поэтому он располагает значительной периферией. Белгосторг имеет 8 отделений (Витебское, Бобруйское, 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) кожемярье — 21,29%, 2) льноволокно 10%, 3) шетина — 18,80%, 4) льяное семя — 7,42%, 5) яйца — 6,58%, 6) тряпье — 7,49%, 7) пушнина — 4,14%. Все эти статьи вместе составляют 75,62% всей заготовки. Остальные 25% падают на второстепенные статьи экспорта, как, напр.: мед, воск, жмыхи, грибы, лексырье, скипидар, смола, раки.

## Госторг и экспорт

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 скучпунктов, 19 кожевников, 2 скотобаз, 9 скотобоев, 2 коконосушилок, 1 фруктоотделительного завода, 4 базскладов, 4 представительств (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	259	4,0
Таджикистан . . . . .	—	192	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 овчина . . . . .	568	703	24
Сухофрукты . . . . .	87	158	98
Кишки . . . . .	824	1040	30
Коконы . . . . .	4	8	100
Шерсть . . . . .	36	42	30
Чаббут . . . . .	20	42	110
Мерлушка и муаре . . . . .	74	75	1
Пушнина . . . . .	50 <sup>1)</sup>	125 <sup>1)</sup>	150 <sup>1)</sup>

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 %% отношениях):

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 " "
Овчина . . . . .	48,9	33,1	18	222 " "
Кишки . . . . .	5,5	35,5	59	573 т. п.
Урюк . . . . .	4	25,5	70,5	342 " "
Урюк . . . . .	42	25	33	334 " "
Прочие сухофрукты . . . . .	3	44	53	117 " "
Коконы бараньи . . . . .	67,7	24,5	7,8	159 " "
Коконы сухие и сырые . . . . .	22,6	56	21,4	107 " "
Шелк сырец . . . . .	65	99	—	31 " "
Шелковые отходы . . . . .	—	35	—	10 " "
Шерсть осенняя . . . . .	70	30	—	10 " "
Шерсть весенняя . . . . .	43,5	43,5	13	82 " "
Чаббут . . . . .	30	70	—	150 " "
Мерлушка и муаре . . . . .	75	25	—	86 т. шт.
Пушнина . . . . .	45,1	28,6	—	71 " "
Льоперна . . . . .	50	—	50	7 т. п.
Кожи крупнорогатая . . . . .	30	70	—	7,1 т. р.
<b>Итого (на стоимость в тыс. руб.).</b>	<b>6 600</b>	<b>8 500</b>	<b>8 000</b>	<b>24 000</b>

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.,

<sup>1)</sup> В тыс. руб.

## А. Трояновский

пушнина — 15 т. руб., сарнок — 458 п., башуч — 544 п., шелк сырец — 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	1983	33
Кинки	1354	23
Кокконы	796	13
Сухофрукты	572	10
Муаре	400	7
Овчина	333	6,5
Шелковые отесы	286	5
Пушнина	144	2,5
Козлина	74	0,5
Прочие (шерсть овечья, арча и куст. изделия)	31,5	0,5
<b>Итого</b>	<b>5973,5</b>	<b>100</b>

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	52	—	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
<b>Итого</b>	<b>474</b>	<b>92</b>	<b>342</b>	<b>908</b>

**Туркменгосторг.** Российско-Туркменское экспортно-импортное Акц. О-во «Туркменгосторг» учреждено Г. РСФСР и Правительством СССР 31 октября 1924 г. Основной капитал его — 400 т. руб. Район деятельности — территория СССР, 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 Кипячной контор, а также Экспортно-Импортной конторы. Метод работы — преимущественно через свой аппарат с использованием гос. и кооп. организаций.

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

Работа по внешней торговле велась с Персией (Хоросан, г. Мешед), Афганистаном — (Герат и Мазар-и-Шериф) и с Западным Китаем (Кашгар и Кульджа). При этом главная масса товара была направлена в Афганистан и Зап. Китай.

В 1925/26 г. товаров внутренней промышленности было экспортировано (по себестоимости) на 927 тыс. руб. По отдельным странам экспорт составил: в Афганистан — 622 т. руб. и в Зап. Китай — 305 т. р.

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, превысит 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	525 888 шт.	439 747	9,22
Пушнина	20 475 шт.	75 827	1,59
Кинки	279 458	165 969	3,48
Ковры	1 763 мет.	76 671	1,61
Изюмерна	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 частников (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 зарубежных 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 . . . . .	2151,9	84,77	2827,0	87,6
Всего . . . . .	2538,5	100	3227,1	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. Троляновский.*

## 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 расчленивать для этой работы иностранной валютой послужили сильнейшим толчком к развитию кооперативного экспорта.

Слабая связь членов немещинских 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 Перии, или же в Германии у крупнейших фирм, ведущих мировую торговлю колониальными товарами. Расширяя свои непосредственные сношения с внешним рынком, Центросоюз постепенно стягивает в этот товарный круговорот кофе, какао, сельди, орехи, пряности и т. д.

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

тех, которые занимаются переработкой 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, стуженное 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 следу 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 производителю масла. Вопрос этот представлял для сибирского маслодела живой интерес, т. к. до 90% всего производства сибирского масла сбывалось за границу. Научение транзитного 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, образовавшему 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. е., уже до войны, в крайне неблагоприятных условиях и при противодействии со стороны царского правительства, русская К. толкаемая осознанными интересами объединенных ею масс потребителей и производителей, с двух сторон — импортной и экспортной — походила 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 расстроеной 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 касалась 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 себя, 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 передвинула 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 Цюрихе, Нью-Йорке, Марселе, Копенгагене, Гельсингфорсе, Стокгольме, Христиании, Шанхае, Нюкогаме 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 маслодельных 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 обследование 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 заграничный рынок идет и «Кооперативный Союз Львоводов», во время войны наладивший вывоз льна за границу и образовавший в 1916 г. Союз сибирских кооперативных обществ, известный под именем «Закуп и сбыта». 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 Морнарбанка. 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 трудности 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 вызвалось 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 иностранстве. 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.<sup>1)</sup>

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.

<sup>1)</sup> 24 февраля 1920 г., по постановлению Центросоюза, выезжает за границу делегация в лице т. т. Красина, Ногина, Розовского и Кудыко. 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 раздвоенной 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 5 000 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.

То, 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, заключен 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 об-в с ограниченной ответственностью, выполняющих агентурно-комиссионные поручения Центросоюза-Москва и других русских кооперативных объединений. Такие об-ва 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, издал информационный бюллетень, инспекторизовал и т. д.

**Правовые условия работы К. на внешнем рынке.** Установление 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 какой цели Центросоюз имеет за границей свой представительство». По отношению к пограничным операциям Центросоюза за НКВнешторгом сохраняется «общий контроль» и «общее руководство».

Циркуляром от 22. VIII. 1922 г. разработанным 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, предоставляемые Центросоюзу на внешнем рынке, распространены в таком же объеме и на Сельско-совхоз. Далее, постановлением СТО от 5. III. 1924 г. такие же права предоставлены были и украинской К. — «Объединенному Представительству Всеукраинских Кооперативных Союзов» и «Вукошпиле».

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 страдали 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 могущественна 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 излишней обстоятельностью доказана всей 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 в самом начале 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 последняя 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 неустраиваемым 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 Ойтовых 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-

бенности 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 предостоят 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 временной поправкой, показывающей, 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 коррективной позиции Центросоюза и Сельхозсоюза, 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, лишний раз показало 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» особенно 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 заграничной 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 выражалась 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 шетина, конский волос, кожеварь, 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 шетине 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.**

Контора	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	686 474
Персидская . . .	56 789	504 122	560 911
<b>Итого . . .</b>	<b>2 359 892</b>	<b>3 049 231</b>	<b>5 409 123</b>

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. отовых 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.)**

Контора	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
<b>Итого . . . . .</b>	<b>2 769 216</b>	<b>2 967 204</b>

Сопоставляя эти данные, мы видим, что общий итог оборотов по экспорту Центросоюза мало изменился, в относительной 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.

## Кооперация на внешнем рынке

Сельско-хозяйственная кооперация на внешнем рынке. С.-х. К. в лице Сельскосоюза выступила на внешний рынок 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	70 735	1 043 338	3 328 970
Берлинская . . . . .	200 000	542 070	200 000	333 320	400 000	935 390
Нью-Йоркская . . . . .	—	31 156	7 610	392 408	7 510	423 565
Рижская . . . . .	331 255	264 046	63 441	86 371	394 695	350 317
Парижская . . . . .	—	33 945	—	4 575	—	38 520
<b>Итого . . . . .</b>	<b>1 562 988</b>	<b>4 129 454</b>	<b>282 656</b>	<b>947 307</b>	<b>1 845 643</b>	<b>5 076 762</b>

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

Пушнина . . . . .	969 173 ф. ст.	Табак . . . . .	25 000 ф. ст.
Масло . . . . .	2 612 353 „ „	Жив. сырье . . . . .	27 383 „ „
Яйца . . . . .	295 775 „ „	Смола . . . . .	49 258 „ „
Витая птица . . . . .	68 962 „ „	Разн. товар . . . . .	81 551 „ „
		<b>Итого . . . . .</b>	<b>4 129 455 ф. ст.</b>

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

Сел.-хоз. машины . . . . .	732 954 ф. ст.
Химические товары . . . . .	12 000 „ „
Семена . . . . .	169 000 „ „
Клетка . . . . .	40 000 „ „
Другие товары . . . . .	1 158 „ „
<b>Всего . . . . .</b>	<b>946 107 ф. ст.</b>

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 амбула 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 небольшом и определенном кругу товаров дала в итоге из года в год улучшающуюся постановку работы на зарубежных 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 коммиссионерам, понизилось на  $\frac{1}{2}\%$ ; недобор 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 гарантией 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. П. 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. 1922 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, разделили 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 расширить кредитную базу.

Украинской К. позже, чем Центросоюзу и Сельскохозяйственному Союзу, 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 хоз. 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 — бака, 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 хозяйствам, 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 Всесоюзный охватывающий до 20% всех советских кустарей. Однако, Всесоюзный самостоятельного представительства за границей не имеет и работает через другие кооперативные организации, как и Маслоцентр. На его деятельности на зарубежных рынках мы поэтому останавливаться не будем, указав лишь в самых общих чертах его задачи во внешней торговле.

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

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

рива 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 иностранном рынке, выяснение и выработка технических условий для экспортных товаров, поискывание 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. Предметы ввоза явились холст, зайчина, 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 Сельскосоюз), 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 представительством 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 заграничной к советской К., и Льноцентр

был реорганизован, как советское учреждение.

Проводником работы Льноцентра заграничной явилась 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 заграничной видно из след. данных о размерах годовых оборотов:

Годы	Кол-во 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	186 916 „ „
Авансы по закупкам. 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 торговым 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.	141 371 649 „ „
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%)
<b>Всего</b>	<b>27 607 625 ф. ст.</b>

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 операций банка распределялись в 1926 г. след. образом:

Потреб. кооперация	1 700 400 ф. ст. (39,07%)
Сел.-хоз.	2 250 000 „ „ (51,70%)
Кустарная	92 000 „ „ (2,11%)
Госорганам	310 000 „ „ (7,12%)
<b>Всего</b>	<b>4 352 400 ф. ст. (100%)</b>

Т. о. из общих операций на долю К. приходится 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 финансированию заготовок сырья. Б. учитывает векселя с подписью кооп. организаций, аккредитованные их заграничными представительствами.

3) Б. выдает гарантии и акцепты 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 торговле<sup>1)</sup>.

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

## Кооперация на внешнем рынке

Ниже 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 котторам, но суммарно по всем товарам вместе. Мы дадим от-

дельную таблицу с разбивкой экспорта и импорта по отдельным товарам и отдельные 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 кооператоров 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 <sup>1)</sup> . . .	170 591	212 178	124,38	189 406	1 102 415	582,93	359 997	1 314 563	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
	<b>Всего . . .</b>	<b>2 769 216</b>	<b>2 967 204</b>	<b>107,15</b>	<b>1 258 730</b>	<b>2 895 936</b>	<b>230,07</b>	<b>4 027 948</b>	<b>5 863 140</b>	<b>145,56</b>
СЕЛЬКОСОЮЗ	Лондон . . .	1 031 733	3 258 237	315,80	11 605	50 733	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	—
	<b>Всего . . .</b>	<b>1 562 988</b>	<b>4 129 454</b>	<b>264,20</b>	<b>282 656</b>	<b>947 397</b>	<b>335,14</b>	<b>1 845 544</b>	<b>5 076 762</b>	<b>275,07</b>
УКРАИНСК. ОРГ.	Лондон . . .	100 242	227 223	226,67	88 734	216 597	244,10	188 976	443 820	234,86
ЛЬНОЦЕНТР	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
	<b>Всего . . .</b>	<b>1 203 275</b>	<b>830 415</b>	<b>69,01</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>1 203 275</b>	<b>830 415</b>	<b>69,01</b>
	<b>Итого . . .</b>	<b>5 635 721</b>	<b>8 154 296</b>	<b>144,7</b>	<b>1 630 120</b>	<b>4 059 840</b>	<b>249,05</b>	<b>7 265 743</b>	<b>12 214 137</b>	<b>168,1</b>

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
	52,3	70	91,1	110,1
В % ко всей внешней торговле . . . . .	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
Сельскохозяйственный . . . . .	4 065 956	1 139 523	5 205 279
Всекопромсоюз . . . . .	119 199	—	119 199
Украинская кооперация . . . . .	407 528	1 205 201	1 602 729
Прочие . . . . .	271 397	516 340	787 737
<b>Всего . . . . .</b>	<b>6 480 516</b>	<b>5 191 922</b>	<b>11 672 238</b>

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%.

<sup>1)</sup> За вычетом зернохлеба на ф. ст. 133 766.

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	6 062 565	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
<b>Всего</b>	<b>62 473 056</b>	<b>53 854 080</b>	<b>70 939 763</b>	<b>68 268 501</b>

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

Виды товаров	В ф. ст.	В %%
Масло	2 619 904	29,77
Пушнина	2 497 053	28,38
Волокно	1 548 870	17,60
Яйца	1 278 611	14,53
Шемя, 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
Трилья	76 408	0,87
Смола	49 258	0,56
Кустарные изделия	14 184	0,16
Разные	133 173	1,52
<b>Всего</b>	<b>8 799 106</b>	<b>100</b>

Распределение кооперативного импорта по товарам.

Виды товаров	ф. ст.	%%
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	414 325	8,15
Галантерея	329 258	6,46
Инструменты	265 262	5,20
Семена	160 700	3,15
Канц. принадлежности	126 343	2,47
Кожн.	71 321	1,39
Сети рыболовн.	67 491	1,34
Хим. товары	59 955	1,17
Клейка	40 400	0,79
Пром. сырье	32 670	0,64
Разные	138 451	2,73
<b>Всего</b>	<b>5 095 850</b>	<b>100,00</b>

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

Виды товаров	Центросоюз		Сельскохозяйств.		Укракооперат.		Льноцентр		Всего	
	ф. ст.	%%	ф. ст.	%%	ф. ст.	%%	ф. ст.	%%	ф. ст.	%%
Волокно	718 453	46,39	—	—	—	—	830 415	53,61	1 548 870	100
Пушнина	1 527 880	81,19	969 173	38,81	—	—	—	—	2 497 053	100
Масло	7 561	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	88 273	76,91	25 000	23,09	—	—	—	—	109 273	100
Трилья	56 408	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
<b>Всего</b>	<b>3 175 403</b>	<b>36,09</b>	<b>4 129 455</b>	<b>56,93</b>	<b>663 833</b>	<b>7,54</b>	<b>830 415</b>	<b>9,44</b>	<b>8 800 106</b>	<b>100</b>

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

Виды товаров	Центросоюз		Сельскохозяйств.		Украин. орган.		Всего	
	ф. ст.	%%	ф. ст.	%%	ф. ст.	%%	ф. ст.	%%
Колон. товары и продукты	1 057 197	89,10	—	—	129 373	10,90	1 186 570	100
Мануфактура	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	221 078	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
Кожн.	—	—	—	—	71 321	100	71 321	100
Сети	22 481	37,49	12 100	20,19	25 374	42,32	59 955	100
Хим. товары	26 207	80,21	—	—	6 463	19,79	32 670	100
Пром. сырье	—	—	160 700	100	—	—	160 700	100
Семена	—	—	40 400	100	—	—	40 400	100
Клейка	—	—	1 153	0,83	7 769	5,62	138 451	100
Разные товары	129 529	93,55	—	—	—	—	129 529	100
<b>Всего</b>	<b>3 008 246</b>	<b>59,04</b>	<b>947 307</b>	<b>18,59</b>	<b>1 140 297</b>	<b>23,37</b>	<b>5 095 850</b>	<b>100</b>

**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., Сельскосоюз — 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., Сельскосоюз 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 залогов	Всего
Центросоюз . . . . .	2 947 147	518 200	875 385	1 393 585
Сельскосоюз . . . . .	3 800 307	417 500	нет точн. данных	417 500
Укркооперация . . . . .	227 223	20 000	" 250 700 "	20 000
Льюцентр . . . . .	830 415	417 950	" 250 700 "	668 650
<b>Всего . . . . .</b>	<b>7 805 092</b>	<b>1 373 650</b>	<b>1 126 085</b>	<b>2 499 735</b>

**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
<b>Всего . . . . .</b>	<b>2 403 503</b>	<b>2 234 995</b>	

По Сельскосоюзу 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
<b>Всего . . . . .</b>	<b>855 461</b>	<b>483 567</b>

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
<b>Всего . . . . .</b>	<b>1 140 297</b>	<b>1 060 974</b>	

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), разрешала, 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 главных задач советской К., разрешить которую она могла, лишь постепенно расширяя и укрепляя торговые связи с иностранной К. Расширение и укрепление этих связей явились не только от советской К., но и от иностранной, которая в различных странах обнаруживала очень различную степень и готовность, и способности налаживать 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 22 599 ф. ст., в 1923/24 г. он достиг уже 145 819 ф. ст., в 1924/25 г. — 816 821 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. — 221 725 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 отр. 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 тонны, 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 дефотом завязывало 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 организованному потребителю 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, обединенных 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 влечет 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 сданного 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 Губсовз 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 потребителей о-в, а часть вносится в капиталы губсовзов. При этом вылата премий сдатчикам производится согласно лимитных счетов и пропорционально сумме сданного 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., входит 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». Количественный элемент в нем всегда сильно преобладал над качественным. Влода принципа 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, проводя его через сеть 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 зарубежный капитал, и кредит, притекаемые к зарубежным операциям К., опять-таки притекают независимо и особо от того зарубежного капитала и кредита, которые привлекаются гос. организациями. Т. е., К. сильно увеличивает приток зарубежных капиталов и кредитов к советским внешнеэкономическим операциям.

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

П. Берлин: Кооперация на внешнем рынке

стия 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, взятых 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	
<b>Экспорт</b>							
I Госторги . . . . .	379 168	101 960	17,3	} 3 312 509	240 192	47,4	
II Проч. госуд. учреждения . . . . .	3 419 046	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	612 38	10,4		138 638	63 296	12,5
V Смешанные о-ва . . . . .	148 333	15 645	2,7		588 136	27 913	3,5
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	3 605	0,7
VIII Прочие отправители . . . . .	50 803	4 068	0,7		15 230	6 830	1,3
<b>Всего . . . . .</b>	<b>7 122 937</b>	<b>589 094</b>	<b>100,0</b>	<b>5 474 238</b>	<b>307 844</b>	<b>100,0</b>	
<b>Импорт</b>							
I Госторги . . . . .	204 569	146 337	21,7	} 1 465 735	358 738	86,8	
II Проч. госуд. учреждения . . . . .	973 716	395 207	58,6				
III Госуд. Акц. О-ва . . . . .	65 105	57 170	8,5		48 827	40 537	6,3
IV Кооперация . . . . .	64 548	48 937	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
<b>Всего . . . . .</b>	<b>1 352 656</b>	<b>673 677</b>	<b>100,0</b>	<b>1 613 809</b>	<b>643 772</b>	<b>100,0</b>	

П. Берлин.

Литература:

Н. Бару. Кооперация СССР на внешнем рынке. Лондон, 1926.  
 М. Мебель. Законодательство советской власти по кооперации.  
 «Торговая Энциклопедия». Изд. Центросоюза.  
 Л. Хилчук. Центросоюз в условиях новейшей экономической политики.  
 Шангау. Русская кооперация на международном рынке.

Журналы «Союз Потребителей», «Вестник Промысловой Кооперации», «Внешняя Торговля» и др.  
 Отчеты зарубежных контор кооперации, банков и т. д.  
 Отчеты о деятельности Центросоюза. Москва, за разные годы.  
 Russian Supplement to the Co-operative News. London, May 1927.

# Правовые основания экспортной торговли СССР

**I. 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 постановлении 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. 1925 г. (С. З. 1925 г., ст. 590),

слиянием бывш. НКВТ с бывш. НК Внутроторг СССР, руководство как внешней, так и внутренней торговли 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. об. 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 единого ведомства. Т. о., функции НКТорга СССР в области внешней торговли должны быть, впрямь 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, товарно-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 междуведомственного 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 — междуведомственный 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 Советание, имеющее задачей регулирование фрахтового дела в связи с перевозкой экспортных и импортных грузов; Лицензионное Советание, как подсобный орган по вопросам распределения плановых контингентов и выдачи соответствующих лицензий; Сырьевое Советание — 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 комиссарнатского 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 акты, дающие определяющие права и обязанности республиканских органов НКТорга в области внешней торговли, содержатся 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. Уполномоченным непосредственно подчинены все органы и агенты НКТорга на территории 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 неизменную 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, относятся: 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 подлежащее ее регулирование. На обязанности коммерческой части лежит 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 децентрации 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 «хозяйственными» 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 странах<sup>1)</sup>.

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 или сделок вне страны пребывания может совершаться или через Торгпредство СССР и 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 законодательства, 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-

<sup>1)</sup> 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 дозволенных 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 предложенной 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, котированных 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; Нефтеиндвентак — 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; лесозэкспортирующие организации (Северолес, Сызанлес, Двинолес, Западолес, Дальлес и Фаберотрест) — по экспорту леса и лесных материалов; льноэкспортирующие организации (Госторг, акц. о-во Хлебопродукт, акц. о-во Льноторг, Центросоюз, Льноцентр) — по экспорту льна, льняной пряжи и аналогичного сырья<sup>1)</sup>.

**Кооперативные организации.** Самостоятельность в области ведения торговых операций на внешних рынках пользуются, далее, некоторые крупнейшие кооперативные объединения, к числу коих принадлежит Центросоюз и Сельскоюз.

Согласно ст. 4 раздела I пост. Президиума ВЦИК от 13. III. 1922 г. Центросоюзу предоставляется право реализовывать свои экспортные товары путем непосредственных сделок с иностранными кооперативными объединениями, согласуя 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 иностранным 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 удостоверен, 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-нибудь 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.), Вукосиньке (Пост. СТО от 5. III. 1924 г.), а также Всекопромсову (Пост. СТО от 20 I. 1926 г.) и Птицеводсову (Пост. СТО от 26. III. 1926 г.). К числу подобных организаций принадлежит также Обединение молочнок кооперации («Маслоцентр»), получившее права по выходу 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 частного-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 контроля 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 уставами 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 промышленными 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 Коид. Комиссиями при СНК отдельных республик и при Наркоматах Союза. Кроме того, на основании особых постановлений высших органов, образуются Коид. 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. Коид. Комитета, выдаваемого последним на основании заключенного НКТоргом СССР, в который и направляются заинтересованными лицами соответствующие заявления, вместе с перечисленными в п. 2 упомянутой инструкции сопроводительными документами. Иностранские 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 представительскими иностранными 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 внешне-торговых 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. Правлениями 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, Правлениями 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, наемых 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 Объединения. 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 разделяются 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 Советания в порядке, предусматриваемом Положением об этих Советаниях от 30. III. 1926 г., (С. 3. СССР, 1926 г., № 29, ст. 183). Организации, получившие определенную часть плановых контингентов, ответственны 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 плано-вом централизованном регулировании внешнего товарообмена СССР путем контроля континентов, подлежащих вывозу или ввозу, так и в обеспечении наиболее соответствующих интересам торговой политики государства и коммерчески наиболее выгодных условий самого сбыта экспортных или приобретения импортных товаров. В этих целях государство оставляет за собой дискреционное право допускать или запрещать каждую отдельную внешне-торговую операцию, а также, при допущении операции, определять порядок и условия, на которых должна быть осуществлена входящая в эту операцию внешне-торговая сделка. (Декрет СНК от 11. VI. 1920 г., ст. 2 п. «б» и прил. — 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 вступить 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 континентах, 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 такие 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 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 экспортными органами НКТорга документов, устанавливающих его право на вывоз данного товара. Указанными документами являются: а) удостоверение и б) лицензия. Первые выдаются 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 выдаются 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. 815). Согласно ст. 5 утвержденной 12. V. 1924 г. НКВТ и НКФ инструкции 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 имд, 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, содержится 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, ведущим заготовку экспортных товаров и вывозящим таковые за границу, «точное исполнение устанавливаемых НКВТ технических условий стандартизации и 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 стандартом 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, шетину и др.

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

т. п. организаций, имеющих задачи производство государственного брака 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).

#### У. Ограничения 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 Наркомпрома 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 Наркомпрома), 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 ведомств или организации, без каковых заключений НКТорг 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 и 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 игральные карты 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 граничных изумрудов.

Как видно из вышеизложенного, запрительно-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 экспортеров-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 мерах к содействию экспорту (С. У. 1923 г. № 3, ст. 60) и предусматривают в числе льгот, устанавливаемых для экспортеров, 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 представлениям 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, наливки, настоек, поваренной соли, нефтепродуктов, табачных изделий, спичек, резиновых галош, пряжи, шелковых и полушелковых тканей, одеколона, духов, текстильных тканей, причем в отношении трех последних продуктов амнистия складается 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 наливки, 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, 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 заграницы сырье, полуфабрикаты, машины и др. орудия производства.

К числу мероприятий, направленных к развитию экспорта, также относится к слову беспослынный 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 изданными 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 относится, 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, Нефтеиндикатом, Рудметаллторгом, Резинотрестом, Донуглем, Совкино и др.), установлены распоряжениями НКТорга СССР особый порядок вывоза по генеральным лицензиям, выдаваемым, в отличие от обыкновенных лицензий, не на каждую отсылку товара в отдельности, а одновременно для вывоза определенного контингента однородных товаров через разные таможи и в различные 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 Кузнецкой ярмарок, для таможенных операций с 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 таможенными органами обычных документов на право вывоза; в одних случаях допускаемые к безлицензионному провозу товары определяются путем перечисления их в особых списках, 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 государственными 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 отпуску торговле таможенного тарифа. Оставляя в стороне рассмотрение отдельных моментов, связанных с таможенно-тарифным облажением экспорта, каковая задача выходит за пределы настоящего очерка, ограничимся указанием, что ныне действующий общий таможенный тариф по вывозной торговле<sup>1)</sup> входит в состав Свода Таможенных Тарифов, утвержденного пост. СНК СССР от 11. II. 1927 г., причем для товаров, вывозимых через порты Великого Окена и сухопутную границу с Северным Китаем, а также через Мурманский порт, в том же своде установ-

<sup>1)</sup> 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. 156 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.

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.ugraic.ru/>

## 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 загранице. Требования, кои данная страна имеет за данный период к загранице, составляют кредитовую часть расчетного баланса, а все ее обязательства — дебетовую; сальдо показывает, какой кредит данная страна получила — или предоставила загранице — за данный период времени.

Расчетный баланс надо рассматривать с парадоксальной 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 кредитуемой. 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 покупателям, с другой — у последних требование к первой стране. Т. о., требования одних, с точки зрения расчетного баланса, компенсируются обязательствами других. Кредитные сделки, носящие двухсторонний характер, не являясь 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 за границей и пр.<sup>1)</sup>

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 контокоррентным 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 заграницы, 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.

<sup>1)</sup> 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 однодневных 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. морские 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 заграници. Соответственные статьи имеются на дебетовой стороне баланса. Разница между этими статьями дает изменения в краткосрочной текущей задолженности или кредитовании (напр., текущие сче́та 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 балансе 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 помещеня капиталов, как его называет Шенге, наличием 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 уплаты процентов и дивидендов повышает курс иностранных валют; это повышение валют вызывает предоставление новых кредитов или вывоз бумаг или золота<sup>1)</sup>, 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, оставив 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 стран<sup>1)</sup>. 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 предположке 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 *A* вывез из Англии товары, продав их во Францию на имя своего корреспондента *B*. Другой купец *C* вывез из Франции товары (положим, на одинаковую ценность) и передал их английскому купцу *D*. Очевидно, нет никакой необходимости, чтобы *B* из Франции посылал деньги купцу *A* в Англию, и чтобы *D* из Англии посылал такую же сумму денег купцу *C* во Францию. Один долг может быть употреблен на уплату другого; т. е., будет сбережен расход и риск двойной пересылки: *A* выдает вексель на имя *B* на сумму, какую должен ему этот последний; *D*, будучи обязаным заплатить такую же сумму во Францию, покупает этот вексель у *A* и посылает его *C*, который, по истечении срока векселя, представляет его для уплаты купцу *B*. Т. е., 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 наличности 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

<sup>1)</sup> Г. Кассель. «Глобальная денежная проблема».

внести 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 ремединума (теримости) 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 стран; когда они понижаются ниже ее, то это обозначает прилив золота в страну. Для европейских стран пределы колебаний не превышают 1,5—2,25%<sup>1)</sup>.

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 котировуются в отечественной валюте за определенное число иностранных монетных единиц; по другой системе, вексельные курсы котировуются 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, марках, долларах, а руни, таэли котировуются 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 котировуются, 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 8 дней, в России котировки были чековые à vue (по предъявлению) и 3-месячные векселей. Когда срок векселя различается 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 котировается 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 дивизами, 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. Тайков. «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 потери 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 действует 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, девизных 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 инкассо 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»<sup>1)</sup>.

Интересно отметить, что в заокеанской торговле, где вексель еще играет роль орудия расчетов, торговый вексель вытесняется банковым, т. е. векселем, акцентированным 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 ступенчатся 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 разрешительное заключение, пожалуй, таково, что здесь приходится погасить требование денег, вытекающее из какого-либо экономического акта»<sup>2)</sup>.

Участие банков содействует устойчивости курса. Если в данный момент спрос иностранной валюты превышает предложение, то банки, благодаря

<sup>1)</sup> Wolf, «Das internationale Zahlungswesen.»

<sup>2)</sup> A. Sartorius von Waltershausen, «Das volkswirtschaftliche System der Kapitalanlage im Auslande.»

своим корреспондентским отношениям 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. е. 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 расстройством 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. е. 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 отлива 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 отлива 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 влечет 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 нерыски 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, усклило только отлив

капиталов за границу, т. е. явилось признаком расстройств.

Успешность учетной политики предполагает наличие влияния эмиссионной 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 выбрасывают их на рынок в период усиления спроса, регулируя, т. е., вексельные курсы. Особенно выделяется своей девизной политикой Австро-Венгерский Банк, которому удавалось неразминуя на золото крону держать на уровне паритета с незначительными нормальными отклонениями. Русский Госбанк специально держал «золото за границей», т. е. свободные средства на текущих счетах в иностранных банках, чтобы, т. о., поддерживать курс рубля. Эта политика имела некоторые отрицательные черты, т. е. Банк вынужден был всегда держать у себя в портфеле известный запас иностранных векселей и тем самым кредитовать за границу. «Золото за границей», выраженное в сотнях мил. зол. рублей, вызвало критику русской прессы, указывавшей на отвращение 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 поднять верхней и нижней золотой точки. Французский Банк, пользуясь своей хромающей валютой, практиковал ранее систему премий за золото, доходящих до 7—8 про mille, что поднимало золотую точку на высоту премии. Отрицательной стороной таких премий является то обстоятельство, что золотой металл изымается из оборота, и на золото полагается лаж. Эта система была оставлена Французским Банком с 1903 г. Для вывоза из страны золота эмиссионные банки, особенно немецкий Рейхсбанк, выдавали исключительно потерянные 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 большой 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 20,48 и 20,38, 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 несомненности фактических паритетов монетным<sup>1)</sup>.

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 операции были производить по купке и продаже валют. Особенно важно 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 поданным 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 всекельных 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 расчищало почву для выпуска устойчивых рентной марки, червонца. Золото вновь выполняет функцию мировых денег и основы 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 размениваются не на золотые монеты, а на слитки. Германия, Австрия, Чехословакия, Венгрия, СССР устанавливали у себя gold exchange standard, т. е. валюту, неразмещенную на золото, но устойчивую по отношению к иностранным валютам. В последнее время Франция и Италия также принимают меры к стабилизации своих валют. Индия ориентирована на введение золотого стандарта по типу Англии.

Распределение золота между странами резко изменилось за военный период. С. П. 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 всекельные 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. 1903. 71. Band).

вался дефицит валюты в другом банке. Эти мероприятия регулировали лишь валютные сделки, совершаемые банками. Расчетный Отдел был своеобразным синдикатом 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, прилагаемые на себя каких-либо обязательств, влекущих за собой упомянутые взносы и переводы за границу, воспрещаются, поскольку на то не извещено согласно 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 устанавливают 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 промышленности и 5 разряда по торговле, и лица, выбиравшие промышленные 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 Совецание из представителей НКВТ, ВСНХ, Госбанка, КВТ и Центросоюза под председательством представителя НКФ. На это Совецание 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 воспрещается. Равным образом, указанным учреждениям и предприятиям воспрещается производство и прием платежей иностранной валютой, 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 низшем, 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 получении на каждую такую операцию предварительного разрешения Особого Валютного Совецания 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. Особые инструкции устанавливает порядок сдачи валюты Госбанку. В особом подотделе 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 Совецания 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 постап. 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 Совецания. Вместе с тем, означенное постановление распространяет требование получения от Особ. Вал. Сов. разрешения на совершение операций по покупке и продаже также и на все частные предприятия, обязанные публичной отчетностью, в том числе на смешанные акц. о-ва.

В целях обеспечения заграничным банкам и учреждениям 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 заграничных иностранных банками и учреждениями эффективная советская и иностранная валюта и чеки на заграничные банки, переводы из заграничных, 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 пр.

Котировка червонца была введена лишь на некоторых заграничных биржах: в Риме, Прибалтике, Персии. Советские банки заграничной и корреспонденты Госбанка покупали червонцы за границей по официальному курсу. Этим обстоятельством пользовалась контрабандная торговля, вывозя из Союза червонцы и обменивая их за границей 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 за границу 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 заграничной денежной 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 иностранной валюте за границу. Постановление от 9 июля 1926 г. ограничивает переводы или пересылку за границу 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 за границу. 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.

Издание 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 торговли<sup>1)</sup>

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, предвительский, или приказу банка, полис страхования, копию фактуры; заграничной 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 предъявлению. При тратте по предъявлению экспортер поручает банку представить такую к платежу при передаче документов, и такие тратты в английской практике

<sup>1)</sup> О финансировании внешней торговли см. подробно ст. П. Шенкина «Финансирование внешней торговли Советского Союза».

называются сокращенно S/D. (Sight 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, улатив валюту таковой за вычетом процентов. Наконец, банк может предоставить экспортеру выставить на него (на банк) тратту, и экспортер учитывает акцепт банка, получая, т. о., необходимый ему кредит. Посылая 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 неплаты таковой, экспортер дает инструкции 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, представителями европейских фирм приходилось выписывать товары не только по твердым ордерам, но и в запас. Банки сами получают товары, направляют их в склады и выдают их по мере продажи агентам экспортеров. Розендорф<sup>1)</sup> 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. Яффе<sup>2)</sup> 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 посылают римессы по мере того, как инкассирует деньги от своих покупателей. В виду того, что экспортеры должны расстаться 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 заокеанских платежей. При выдаче заокеанским 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 лучший из «по доверию» товар в складе с тем, что владельцем товара считается банк. Банк предоставляет ему продать товар и выдать на руки клиенту, но продажа эта делается за счет банка, и продавец действует в качестве его комиссионера; при этом покупатель 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»<sup>3)</sup>. Такая характеристика объясняется тем, что заграницей,

1) Rosenzopf. „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, выставляют на него тратты по предъявлению. Аккредитив называется открытым (open), если для использования его не требуется предъявления документов или же documents (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 срока<sup>7)</sup>. Аккредитивы называются unconfirmed, unbestätigt, если банк может аннулировать их, confirmed, bestäigt, 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 такую же, то он будет irrevocable и confirmed. Уплаты по аккредитиву бывают или наличными (cash), или же в форме акцента (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 акценты во внешней торговле особенно были распространены в Лондоне, причем Лондон играл посредническую роль в финансировании внешней торговли и других стран. Продавая товар, иностраный экспортер выписывает соответствующую тратту, но, т. е. он должен быть убежден, что тратту он сумеет учесть, он требует, чтобы акцентантом был не импортер, а крупный банк. В заокеанской торговле обычно участие в таких сделках лондон-

ских банков. Векселя на Лондон на имя известных банков пользуются широким распространением, и заокеанские экспортеры часто ставят условием акцент 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 акценту Лондона, напр., при покупке американского хлопка московскими фабрикантами. Американский продавец хлопка, погрузив товар, отправлял все документы и тратту для акцента лондонскому банку, указавшему ему русским покупателем. Лондонский банк акцентовал эту тратту по поручению московского банка, который предоставил полученный им р а м б у р с к и 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.

Акцентный кредит связан иногда с ломбардной операцией. В зависимости от солидности импортера, банк может отказаться от обеспечения и предоставить акцентный кредит в blankовой форме. Обычно банк выдает товарные документы импортеру под trust receipt. Эта форма особенно распространена в Англии, а в последнее время развита 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.

Акцентные операции в Англии до войны были, гл. обр., делом специальных банковских домов — акцентных домов. В настоящее время большие банки развили эту операцию и конкурируют с банковскими домами.

В С. Штатах национальные банки до войны не имели права акцента тратт. Акт о федеральных резервных банках 1914 г. предоставляет национальным банкам право акцента тратт и особенно стимулирует развитие этой операции во внешней торговле, стремясь тем самым усилить значение Америки в финансировании мировой внешней торговли. Акценты могут быть предоставлены даже и по отношению к непроданным товарам, если только банк имеет основание полагать, что товары будут проданы к сроку платежа акцента. Точно также акцентные 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-

<sup>7)</sup> Koch, „Der Warenkredit der Banken und seine Sicherstellung.“

лучили права акцепта тратт, трассированных 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, акцептивный кредит восстанавливается как в Германии, так и в других странах. Однако, и в настоящее время значительная часть внешне-торговых 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. Эдварде 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 перестраховки, не может быть произведено и у Ллойдса. Основной организацией частного-правового характера по страхованию кредита является Trade Indemnity Co.

Trade Indemnity Co. было организовано в 1918 г. 6-ом British Trade Co., основанным, согласно парламентскому акту для финансирования торговли, для предоставления более долгосрочного кредита, чем кредит, предоставляемый 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 равняется 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 исчерпанным, 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-

ции 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  $\frac{1}{3}$  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 трассанта от необходимости немедленной уплаты в случае неплатежа трассата; как усваивает 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 подобный род страхования, 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 — 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 трат 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 получил право предоставлять поручительство по векселям, трассированным британскими экспортёрами 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. Экспортёры 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 трат. Действие закона было распространено на все британские колонии (за исключением Брит. Индия, Цейлона и Дальнего Востока), Болгарию, Австрию и Венгрию и продлено до 1927 г.

Гарантии предоставлялись как отдельным экспортёрам, так и банкам.

Выработанные Деп-том Торговли правила предусматривали две системы поручительства: 1. Д. Т. принимает на себя поручительство по всем сделкам данного экспортёра на определенный срок (не свыше 12 мес.) и на определенную сумму, причем экспортёр 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 тратам на полную их валюту и, в случае неплатежа, имеет право регресса к экспортёру до 57% окончательного убытка. 2. Д. Т. предоставляет поручительство и по отдельным конкретным сделкам до 100% суммы траты, 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 импортёр. Д. Т. имеет право регресса к экспортёру в размере 50—57% суммы, составляющей разницу между данной Д. Т. гарантией и суммой, внесенной экспортёром 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, представляемым импортёром, 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 экспортёров.

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, экспортёр может с согласия в каждом отдельном случае Совещательного Комитета: а) застраховать в Д. Т. траты в размере до 75% риска, причем платеж производится Д. Т. в случае неоплаты импортёром траты 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 экспортёру в полном размере; в) или гарантию известной части траты 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 в 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 договору, 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 со-вместное 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 пред-ештвует 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.) государ-ство 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 Kredit-versicherungsbank 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 аннуировании 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 аннуирования 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%. Гамбургцы 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 гамбургцев, банк, на основании представленных ему документов и тратты импортера, акцептует тратты экспортера и учитывает таковые в Золотом Учетном Банке, взимая на 2% выше ставки Учетного Банка. Премия устанавливается в размере  $\frac{1}{2}$ % с суммы акцента, выданного банком при сроке до 4 мес. и по  $\frac{1}{4}$ % 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 окончательному установлению 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 попытку сорганизацийми 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 английской и германской правительства 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 этом положении находится вопрос об участии правительства в финансировании и 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 разрешением вопроса о кредите пострадавшим импортирующим странам, строится на иных основаниях, т. к. гарантия со стороны правительства этих стран низко 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. Импорт, который не может рассчитывать на значительное расширение сбыта импортируемых им товаров, не имеет стимула пользоваться предлагаемым ему увеличением кредита, т. к. отот 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 пассивные 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 переделки, 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 наплавления 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 депоированным золотом.

Т. о., основными источниками финан-

сирование 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 имеющихся 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 Торговые Предства, как общегосударственные торговые аппараты за границей. 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 вначале<sup>1)</sup>.

Восстановление торговых сношений с Европой, прощупывание на иностранные денежные рынки и жесткая бюджетная политика правительства накануне денежной реформы и сбалансирования 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 (Внешторбанк), путем приобретения акций частного Российского Коммерческого Банка, и ряд до-

черных предприятий в Лондоне, на Д. Востоке и в Персии. При торгпредствах за границей 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 зарубежной 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 Госбанке средств, предоставленных разным ведомствам по общегосударственной смете. По мере выдачи нарядов на зарубежные торговые представительства, средства переносились с текущего счета НКВТ на текущий счет соответствующих торгпредств в Госбанке. 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 решили на финансирование зарубежных закупок тех ведомств, которые состоят на государственном бюджете, в форме открытия им аккредитивов. Аккредитивы открываются Госбанком в пользу соответствующего торгпредства, причем платежей 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 за границей 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 Внешторбанка. Технически

<sup>1)</sup> 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 описанного счета, — специального текущего счета под товары, — с заменой товарного обеспечения покупателем векселями по мере реализации его внутри страны. Судное финансирование закупок промышленности из средств казны производилось Торгово-Промышленным Банком, путем открытия подтоварных аккредитивов.

Наконец, в незначительном размере, за счет Наркомфина и из его средств, производилось 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 бюджете, было оставлено довольно рано, и, фактически, бюджетное финансирование облекалось в банковские формы. Вместе с переходом большей части промышленности на хозрасчет, роль бюджета в финансировании импортных закупок значительно снизилась, и центр тяжести перенесся в область банковского кредитования.

В финансировании внешней торговли принимали участие, уже с момента восстановления кредитной системы в СССР, почти все московские и большинство провинциальных банков. Интерес к внешней торговле обуславливался тем, что эти операции являлись источником для эксплеции иностранной валюты, которая, в свою очередь, служила лучшим способом страхования капиталов банков от обесценения в период падающей валюты.

**Формы финансирования.** Союзные банки и провинциальные кредитные учреждения финансируют внешнюю торговлю целым рядом способов, из которых главнейшие это: 1) учет векселей покупателей импортных товаров; 2) учет трат экспортеров; 3) подтоварные аккредитивы; 4) ссуды под товары в форме специальных текущих счетов, как по импорту, так и по экспорту; 5) специальные текущие счета под векселя; 6) целевые кредиты и 7) гарантии.

Учет векселей покупателей импортных товаров, сроком не превышающих 3—6 месяцев, является одной из самых распространенных форм финансирования импорта. Учет трат экспортеров с акцептами зарубежных торгпредств, смешанных о-в или совбанков — является формой финансирования экспорта, ибо обеспечением этого кредита служат экспортные товары, направляемые союзными организациями в адрес акцептантов. Эти экспортные траты, сроком до трех месяцев, представляли собой очень выгодную форму помещения капиталов, ибо в период падающей валю-

ты экспортеры в полной мере страховали этим свои капиталы от обесценения.

Особое распространение получило финансирование союзными банками импорта и экспорта в форме открытия подтоварных аккредитивов. По приказу какой-либо импортной организации, находящейся в Союзе, банк открывает аккредитив в пользу иностранного поставщика или зарубежного советского комиссионера, с тем, что выплата происходит за границей против товарных и подтоварных документов на отправленный в СССР товар. При финансировании экспорта аккредитивы открываются таким путем, что выплата производится против предъявления в Союзе товарных документов на готовый к отправке за границу экспортный товар. Экспортные аккредитивы открываются союзными банками в пользу экспортера, как за свой счет, так и за счет иностранных фирм или банков, финансирующих экспорт Союза, а в некоторых случаях за счет дружественных нам банков за границей.

Ссуды под товары открываются чаще всего в виде специального текущего счета, обеспеченного товаром и товарными документами. Эти ссуды не отличаются особой долгосрочностью.

Целевые кредиты предоставляются союзными банками на основе специально заключаемых с клиентами договоров. Обеспечением этих кредитов служат, 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 распространение в области хлебного и лесного экспорта, причем в отношении хлебного экспорта формы финансирования изменяются во времени и чередуются след. образом: в начале операции банк предоставляет бланковый целевой кредит, который заменяется, последовательно, ссудами под ж.-д. дубликаты и, наконец, ссудами под коносаменты.

Несколько лет тому назад первое место среди отдельных форм финансирования, применявшихся союзными банками, занимали специальные текущие счета под товары и товарные документы; второе место занимали специальные счета под русские векселя, и, наконец, на последнем месте стоял учет векселей. В течение ряда лет эти формы эволюционировали в сторону уменьшения роли подтоварных кредитов и усиления значения вексельных кредитов. В последнем 1926/27 году тенденция имеет, как будто, противоположное направление.

**Органы финансирования внешней торговли 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 внешне-торговые 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) финансирование советских векселей; и 4) передача товаров и получение авансов под товарные документы, посылаемые на ликассо 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 переадрес 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 функционирует 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., следовательно, имеют свой 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 учреждений 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 сформулированы 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-

банчных 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 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 млн. 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 . . . . .	1137	35	1192
Эуробанк, Париж . . . . .	1240	24	1164
Нордкредит, Копенгаген . . . . .	2585	—	2585
Швецка ЭАБ, Стокгольм . . . . .	2068	517	2585
Транзитный Банк, Рига . . . . .	748	113	861
По всем банкам . . . . .	19983	2153	22136

Кроме того, функционирует 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 акцентно-рамбурсных кредитов от иностранных банков, в) перезалог у них товаров, г) переучет 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 и акцентов, в) инкассовая операция и г) учет или переучет 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, зооорганов, текущих счетов созданных 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 переучет, перезалог, акцентно-рамбурсные кредиты, овердрафт и другие кредиты, около 20% пассивов банков. Такое соотношение созванных и иностранных средств в рабочем капитале банков нельзя признать нормальным. Двоякого 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.).

	I. X. 1925 г.	I. X. 1926 г.	I. I. 1927 г.	I. VI. 1927 г.
<b>Актив</b>				
1. Касса, процентные бумаги и текущие счета у иностранных банков	37 929	14 921	33 620	14 589
2. Вклады в союзных или др. советских банках	3 445	7 441	8 673	5 297
3. Учет векселей	14 958	20 482	28 157	35 411
4. Ссуды и овервольные счета под обеспечение	29 900	37 511	37 824	33 418
5. Прочие активы	6 348	2 737	1 688	3 129
<b>Итого</b>	<b>92 580</b>	<b>89 109</b>	<b>109 962</b>	<b>91 944</b>
<b>Пассив</b>				
1. Собственные средства	16 654	22 619	22 136	23 068 <sup>1)</sup>
2. Вклады союзных хозорганов	29 373	14 056	29 077	20 581
3. Вклады союзных или других совбанков	16 916	27 584	33 038	26 194
4. Иностранные кредиты	22 896	20 810	22 936	17 710
<b>В том числе:</b>				
а) переучет		5 067	5 033	5 833
б) переаудит товаров		9 064	12 244	4 350
в) акцептный кредит		5 163	4 050	5 605
г) овердрафт и пр.		1 518	1 629	1 902
5. Прочие пассивы	6 738	4 040	2 775	4 391
<b>Итого</b>	<b>92 580</b>	<b>89 109</b>	<b>109 962</b>	<b>91 944</b>
<b>Вне баланса</b>				
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 <sup>2)</sup>
<b>Итого</b>	<b>69 414</b>	<b>47 542</b>	<b>63 104</b>	<b>77 260</b>

С этой точки зрения, большой интерес представляет анализ отдельных операций банков.

В тех странах, где не существует торгпредств, 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 импортно-экспортные операции в максимальной степени сконцентрированы в торгпредствах, где, следовательно, задолженность проистекает 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. Советские банки отправляют документы на инкассо через совбанки, через иностранные банки или через торгпредства. Во всех случаях, экспортные товары продаются либо торгпредством, либо соответствующей зарубежной организацией. Если

<sup>1)</sup> 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, мы не имеем сведений, но сумма собственных средств составит около 30 мил. руб.

<sup>2)</sup> 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 акцептно-рамбурсных и бланковых кредитов.

Иностранные банки весьма заинтересованы в развитии инкассовой и, связанной с ней, подтоварно-судной операции. В такого рода сделках 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. незаложенной части товара, под обеспечение которой банки могут спокойно производить бланковое и акцептно-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. Гарантию уступает обоим банкам в этой области. В некоторых случаях гарантия банка имеет большое значение при получении кредитов, но в большинстве случаев иностранные фирмы удовлетворяются акцентом хозоргана или торгпредства. В той части, в какой акценты являясь 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 акценты, но они были расценены не выше, чем акценты 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 получили 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. Суды под варианты, 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. Так, 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 охотно. Кроме того, советские организации получают большинство биржевых товаров на условиях многомесечного кредита, и, следовательно, 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 обрывается и на то время, когда товар уже будет находиться в СССР. В этом случае ссуда под варианты банком добровольно превращается в бланковое финансирование наших закупок, что, однако, практически почти не получило развития.

Акцептно-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 перучете — 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 перучивают их, если располагают, в той или иной пропорции, депозитами Госбанка, или же, если векселя служат временным обеспечением до замены их коносаменами. В этой последней форме Equitable Trust финансирует экспорт льна советской кооперацией. Американский банк выдает ссуду Центросоюзу или Моснарбанку под векселя. Затем, по мере прибытия льна в Ригу или Ревель, тратты заменяются коносаменами. Кроме того, тратты с двумя советскими подписями служат обеспечением по брокерским кредитам по экспорту и по кредитам, предоставляемым английской кооперацией советским хлебоэкспортным организациям через посредство Русско-Британского Хлебоэкспортного О-ва в Лондоне. Однако, все эти операции не предполагают ни учета, ни перучета 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 перучетные операции банков в отношении вексельных обязательств, выставляемых иностранными фирмами и акцептуемых советскими организациями, следов., вытекающих из их задолженности по импортным заказам, или же поставляемых союзными организациями и акцептуемых иностранными фирмами, следов., вытекающих из задолженности иностранных фирм по представленным этим фирмам союзными организациями кредитам по экспорту.

Мы имеем здесь две операции. Первая заключается во внедрении советского акцепта в заграничный кредитный оборот, в облегчений 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 покупателя 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 несомненно тенденцию к росту. С точки зрения перспектив развития банков, учетная и перучетная 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 перучетных операций, способствуя возрастанию роли банков в заграничной кредитной работе, даст прямое и рентабельное приложение их капиталов.

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, акцептно-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 Союза<sup>1)</sup>

**1. Акцептно-рамбурсные кредиты.** Под рамбурсным кредитом подразумевается открытие банком импортеру акцептного кредита, обеспеченного векселем экспортера, акцептованным первоклассным банком и сопровождаемым транспортными товарами и страховыми документами. Эта форма получила наибольшее распространение в финансировании торговли на условиях 3-х, 4-х и максимально 6-ти месячного кредита. В основе своей, она сводится к тому, что банки открывают импортеру кредит в форме акцепта векселя, трассируемого на банк его поставщиком-экспортером. Акцент трат 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 акцептно-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 акцептных кредитов является лондонский депозитный рынок, и лондонские акцепты наиболее распространены в международной торговле. Второе место, по своему значению, занимают акцепты амстердамских банкирских домов и нью-йоркских банков.

Акцептные кредиты предоставляются лондонскими банкирскими домами, так наз., «banker's houses» или «acceptance houses», и большими депозитными банками, так наз., «Большой Пятеркой» (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 акцептных кредитов, не столько вытесняя банкирские дома, сколько восполняя их ослабевшие в течение войны

и послевоенной неблагоприятной конъюнктуры финансовые возможности. В 1926 г. общая сумма акцептов, предоставленных «Большой Пятеркой», составила около 1,2 млрд. руб., из общей суммы лондонских акцептов, исчисляемых для этого года в 3,5 млрд. руб.

Акцептно-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 акцептно-рамбурсных кредитов, финансируется значительная часть торговли Германии колониальными и биржевыми товарами.

Английские банки предпочитают финансировать, в форме акцептно-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 акцептно-рамбурсного кредита служат лишь векселя импортера, и банки лишаются товарного обеспечения.

По заявлениям одного из руководителей крупного лондонского банкирского дома, английские банки идут на бланково-акцептное 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 акцептным кредитом, гл. обр., при содействии крупных банков в тех странах, где они доминируют.

Акцептные кредиты являются в настоящее время наиболее дешевой фор-

<sup>1)</sup> Положение 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 отвели 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, трассирует 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 выданы. 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, следов., иностранный банк сохраняет за собой право отозвать аккредитив в любое время. За подтвержденные 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 трассирует 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 трассирует 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 сохраняемая 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, следов., 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 warrants на товары, находящиеся в СССР. Последняя форма, т.е. кредиты под warrants на импортные товары, находящиеся в Союзе, почти совершенно не распространена в финансировании советской торговли. В некоторых случаях долготельным обеспечением служит гарантия Госбанка.

Акцентные кредиты сов. 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 авуарами 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 3/4 годовых, наши торгпредства, смешанные о-ва и даже банки платят от 1 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 аккенты, контокоррентные кредиты, овердрафты и т.о. что в Союзе известно, как окольные счета, 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 общеввропейской практики, обычно предоставляются на короткие сроки и возобновляются по специальным ходатайствам.

Таковы основные формы банковского финансирования импорта и экспорта. Подоварное 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 до 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 акцентуется торгпредством. Если заказчиком является какой-либо хозорган, то последний акцентует 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 аккенты служат дополнительным обеспечением кредита. Иногда, и не очень часто, банк, принимающий в дело советские аккенты, 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 облиго, т. е. за свою ответственность, как трасеванта по векселю.

Опыт советско-германской торговли показывает, что эта премия за облиго повышается в условиях малолквидного 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 облиго теряет 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 облиго остается актуальным в особенности при 3—4-летнем кредитовании, когда, в условиях неустойчивой хозяйственной конъюнктуры в Европе, не только возникает опасность за облиго 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 облиго, имеет вопрос об источниках финансирования долгосрочных импортных заказов советских организаций, причем вопрос об облиго и об источниках финансирования переплетается 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 размещаемых 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, связанном 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 потому 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 консорциумов<sup>1)</sup>.

1. Заинтересованные промышленники организуют специальное общество, которое учитывает 3-месячные акцепты советских организаций, обычно пролонгируемые до 6—15 месяцев, и переплачивает их в банках, состоящих членами этого о-ва или чаще всего его финансирующих, или принимает долгосрочные советские акцепты в свое депо и предоставляет фирмам право трасировать 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 акцептов в краткосрочные векселя, но, в некоторых случаях, страховали риск поставщиков и даже участвовали в самой операции в форме т. н. *à 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 облиго переносят 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 совершено 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 *Ариосом* 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 гарантии и кредитные схемы и станут 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, лишённые 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 денежный рынок, 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 поставщике. 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, страхуя 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* и *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»*, представившего, на основе особого соглашения, кредит Торгпредству в Берлине.

Инициатива этого кредитного соглашения принадлежала баденским политическим и промышленным кругам и явилась результатом стремления отдельных германских государств взять дело финансирования торговли с СССР в свои руки и преодолеть инертность 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 эмиссионных 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 акцентом 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 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, редисконтный кредит в Reichsbank. Перечисленные промышлен-

ные фирмы создали весной 1925 г. специальное о-во Ausfuhrvereinigung Ost G. m. b. H., которое предоставило фирмам, изготовляющим 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, акцентованных 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 депонированные 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 — трасируют 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 Госбанку СССР, совместно Deutsche Bank и Reichskreditgesellschaft A.-G., на общую сумму в 75 млн. мар., на предмет оплаты 75% закупок Торгпредства и холорганов, причем остальные 25% должны были явиться предметом добровольного 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 металлические 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 ½% 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 реидкредитного кредита. Deutsche Bank и Reichskreditgesellschaft уполномочили наличными 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 германским фирмам.

Кредит Deutsche Bank являлся, во-первых, весьма краткосрочным и, во-вторых, при его краткосрочности, был связан жесткими сроками погашения. Эта кредитная схема, должествовавшая 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 выпущение 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 ½%, возрождал 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 Treuhänder A.-G. Этим в значительной степени разрешалась проблема гарантии риска поставщика, как трансакта 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 происхождения 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 обязательна 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 «Inago», 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 состоит 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 индосированные на О-во, передаются в депо банковскому консорциуму, который, по наступлении срока платежа, инкассирует эти векселя и вырученную сумму обращает на погашение задолженности фирм по производимой консорциумом следующей учетной операции.

Т. к. долгосрочные советские аккенты не могут быть учтены на нормальных условиях, то О-во, принимая в депо аккенты Торгпредства, предоставляет право германским фирмам трассировать на себя 8-месячные тратты в марках, в пределах суммы долларовой акцента, и акцентирует

эти тратты, снабженные бланковым зяро и оплаченные фирмой гербовым сбором, в установленном порядке. Эти векселя акцентируются О-вом и учитываются одним из членов банковского консорциума.

Стоимость кредита складывается из ставки Рейхбанка, увеличенной на 1%, специальной банковской провизии в 1,9%, посреднической провизии О-ва, именуемой Umsatzgebühr, и  $\frac{1}{4}$  pro mille за трехмесячный вексель, что составляет 2 pro mille в год. Кроме того, фирма уплачивает банковскому консорциуму  $\frac{1}{4}$  % в год провизии за открытие кредита, т. е. 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 продонтируемые аккенты, то возникает дополнительный гербовый сбор в  $\frac{1}{4}$  pro mille в год, т. е. прибл. в  $\frac{1}{4}$  % 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 акцентов 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 Рейхбанка и, по условиям соглашения с банковскими консорциумами, ни в коем случае не должна превышать 12,9% годовых, какой бы высоты ни достигла ставка Рейхбанка.

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, 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 и не гаран-

тированную часть обязательств.

Опыт использования 300-квд. 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, торговцами и смешанными о-вами, domiciliрованными за границей, 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, душистый, льняной, яичный, масляный экспорт, а также экспорт битой ласты, бэкона, промышленных изделий, фруктов и трюфля 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 осуд под готовый к отправке 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 domiciliрованных за границей 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 наличных, либо акцептами финансирующих банков транслируемых на них советскими экспортными векселями. 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 кести 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 отрасли в области экспорта бэкона. 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 имеют такие формы финансирования вывоза, как открытие иностранным экспортерам счетов-чеков 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 заграничными банками, функционирующими почти во всех крупнейших заграничных центрах. Авансы выдаются этими банками экспортирующей организации в форме аккенса с тратты под обеспечение ее соло-векселями.

Наконец, в лесном и хлебном экспорте имеют большое значение авансы под товар, находящийся в СССР, выдаваемые домицированными заграничной 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 брокера обладают весьма крупными собственными капиталами и пользуются значительным и относительно дешевым кредитом в английских банках. В Англии брокера 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 банковском, финансировании брокера занимают весьма значительное место, но даже при предоставлении подтоварных 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, т. е. 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 33 1/3% 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 обоюдному 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 брокеры 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 извещений 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 спецификации, 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, реализации 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 организацией 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 причисляется Госторгу, оплачивается брокерской фирмой также наличными в течение двух недель со дня продажи товара.

**Финансирование экспорта масла** производится обычно брокерами выдачей аванса в определенном размере, колеблющемся около 20% стоимости партии. Аванс выдается частью при подписании договора, а частью при погрузке отдельных партий товара. Финансирование обычно обуславливается передачей брокерской фирме определенного количества товара на реализацию на коммиссионных началах.

Кроме выдачи аванса, брокерские фирмы открывают аккредитивы, в размере 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., банковым непокрытым кредитом на заготовку, а кредит, открываемый по аккредитиву, является по существу формой полтоварного кредитования брокерской фирмой экспорта масла.

За предоставление кредита брокерские фирмы взимают по авансам и аккредитивному кредиту ставку, колеблющуюся весьма значительно в различных договорах. Кроме того, они всегда получают за реализацию товара специальную комиссию, и еще дополнительно за целькредере. Комиссия в отношении масла, так и в отношении пушнины обычно превышает средние размеры вознаграждения, взимаемого посредническими фирмами за реализацию товара, ибо в форме комиссии брокерские фирмы фактически взимают специальный добавочный процент за финансирование, колеблющийся от 1% до 2%. Размер ставки, взимаемой брокерскими фирмами за предоставляемые ими авансы и полтоварные ссуды, колеблется весьма значительно и достигает до 7—8% годовых. Т. к. комиссия взимается с оборота, то это значительно удорожает общую стоимость кредита.

**Финансирование экспорта лиц** производится по заключаемым с иностранными фирмами договорам. По этим договорам брокерская фирма выдает аванс при заключении договора, причем этот аванс иногда получает характер не платежа наличными, а акцепта тратты союзного экспортера, которую последний учитывает в советских банках заграницей, а эти банки их снова перечисляют в иностранных банках. Эта форма приобрела особо широкое распространение при финансировании экспорта кооперации. В других же случаях аванс выдается на-

личными и обеспечивается траттами союзных экспортеров, которые в некоторых случаях гарантируются советскими банками заграницей.

Как отмечено было выше, обеспечением авансового кредита брокерской фирмы служат тратты союзных организаций, сопровождаемые специальной гарантией наших банков, находящихся за границей, в том, что тратты будут выкуплены советским экспортером в срок. Кроме того, брокерские фирмы выдают ссуды под товары. Эти ссуды предоставляются в некоторых случаях под коносаменты, а в других под ж.-д. дубликаты. Ссуды открываются в форме полтоварных аккредитивов на сумму от 60 до 75% стоимости предоставляемых союзным экспортером ж.-д. дубликатов в СССР или коносаментов в Риге. Если ссуда предоставляется против товарных документов в Лондоне, то она значительно повышается и достигает 90% фактурной стоимости.

Получив аванс и ссуды, союзные экспортеры обязуются доставить на консигнацию определенное количество яиц, причем в некоторых случаях брокерские фирмы выговаривают себе исключительное право продажи этих яиц, а в других случаях им предоставляется лишь право продажи определенного количества товара.

В авансовой форме финансируется обычно от 15 до 20% стоимости поставки на сроки от 2½ мес. до полугодия, а в форме ссуд — от 55 до 80% стоимости товара.

**Финансирование экспорта льна.** Лен обычно финансируется не брокерскими фирмами, а самим покупателем экспортных товаров. Французские и английские фирмы заключают с советской кооперацией соглашение о покупке определенной партии товара, причем в некоторых случаях выговаривают себе право преимущественной покупки. В момент заключения договора иностранные покупатели выдают аванс, прибл. от 25 до 35% стоимости товара. По прибытии льна в Ленинград выдается дополнительная ссуда против коносаментов, в размере до 40%. Т. о., общие размеры финансирования достигают 65—75%. Авансы обеспечиваются векселями союзных организаций или акцептами наших банков за границей, сроком на 3—4 мес. и пролонгируемые на дальнейший срок.

**Финансирование экспорта леса** производится на довольно значительную сумму английскими брокерскими фирмами и немецкими покупателями лесных товаров. Брокерская фирма, финансирующая советские операции, выговаривает себе право коммиссионной продажи финансируемой ею партии товара. Фи-

наисирование производится в форме предоставления аванса, прибл. 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 за границей. 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 коносаментом 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 импорта в Англию даже преимущественное.

Т. к. брокера, участвуя в финансировании, соединяют чисто торговую комиссионную работу с финансовою 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 имеющимся 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 подписании соглашения вносит аванс, который увеличивается через некоторый срок, предусмотренный в соглашении, наполювину. 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, трастируемые 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 поставляемой 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, следовательно, могущий быть непосредственным обеспечением кредита, ибо является достигаемым для кредитодателя. Постепенно развилось финансирование отправок из Союза в форме залога коносаментов. В настоящее время получила значительное распространение выдача иностранными банками ссуд под варанты, 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 коносаменты.
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 финансирования нашла 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 ондольных 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 по шетину, химическое сырье, конский волос, пух и перо, но практически кредитования 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 многоисленности торговых организаций, участие советского банка дает возможность сконцентрировать товарную массу и облегчить использование складываемых товаров в части, превышающей ссуду, для получения других кредитов: акцептных, рамбурсных и бланковых. Английские банки, имея на значительную сумму советские экспортные товары и зная, что некоторая доля, — так наз. товарная маржа, — оставляющая 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 86 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, выставленных на финансирующую фирму или банк.

В Германии получение ссуд под экспортные товары, за исключением шпекса, 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 распространена в Германии залог 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 наростшие проценты и провизию. 4. Банк сохраняет за собой право, время от времени, осматривать товары, послылая 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 обесценивающуюся часть ссуды. 5. Товары должны быть застрахованы против всех видов риска. Если же товар потерян в каком-либо отношении повреждения, 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 акцента тратт 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 blankовой форме и в форме ссуд под коносаменты до 90% стоимости товара, а также в форме

учета в иностранных банках на весьма крупную сумму тратт, трассируемых Экспортхлебом и учитываемых Русско-Британским Хлебным О-вом, то ясно станет, что не только хлебный экспорт в Англию финансируется от начала операции 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 ящиков 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 поддежит 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 гарантией 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 производит 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 Ллойд-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 акцентов 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 бекон, битая птица, фрукты, трилье, промышленные изделия и др., финансируются ими с момента заготовки до реализации товара. Предоставляемые иностранными банками подготовные ссуды перескакаывают в иностранные банки. В некоторой степени переложение финансирования на иностранные банки достигается и по аккредитивным операциям под коносаменты и ж.-д. дубликаты, но в основной своей массе финансируемые заготовки экспортных товаров сосредоточены в союзных банках и, гл. обр., в Госбанке, который поэтому получает в свое распоряжение все товарные документы и, проводя всю инкассовую операцию через иностранные банки, лишает этим иностранные банки материала для залога и косвенной возможности получать иностранные кредиты в форме акцентов 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

в 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.<sup>1)</sup> 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 обращавшихся 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 залежавшиеся в аппарате бюджетные средства мало-по-малу расходовались по прямому назначению, а отчеты были переданы Наркомфину. Бюджетное финансирование сильно сокращается ввиду 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. табличкой, составленной для 1922/23, 1925/26 и 1926/27 гг на основании данных балансов торговцев, заграничных банков, сведений о вексельной и банковской задолженности, представляемых в Финансовые Отделы Торгпредств и в Генеральную Агентуру Наркомфина заграничей. В отношении кредитов, предоставленных банками, находящимися 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 в 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 за границей 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 иностранных 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-

<sup>1)</sup> 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 . . . . .	89,5	161,8	153,5
Внешторгбанк . . . . .	14,5	62,3	78,5
Промбанк . . . . .	5,2	10,9	8,5
Итого . . . . .	109,2	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.
<b>1. Банки, находящиеся в Союзе</b>			
а) On call под экспортные товары . . . . .	57,7	59,4	73,6
б) On call под импортные товары . . . . .	65,1	38,9	68,2
в) Учет и on call под вексели . . . . .	76,4	70,1	62,9
г) Учет тратт . . . . .	33,8	33,5	28,4
д) Целевые ссуды . . . . .	5,4	13,6	28,4
е) Финансирование хлебного экспорта . . . . .	30,2	4,3	3,6
Итого . . . . .	268,6	217,8	265,1
ж) Аккенты и гарантии . . . . .	56,2	93,3	53,3
Всего . . . . .	324,8	306,1	318,4
<b>2. Дружественные заграничные банки<sup>1)</sup></b>			
а) Учет векселей . . . . .	30,4	21,4	29,5
б) Ссуды и on call-ные счета под товар и иное обеспечение . . . . .	21,9	19,2	23,4
Итого . . . . .	52,3	40,6	52,9
в) Аккенты и гарантии . . . . .	30,9	19,7	28,4
Всего . . . . .	83,2	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, янц 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 ½% и 33 ½%, 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,

<sup>1)</sup> 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 перечетных 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 перечета советских аккентов, но в большей части в форме предоставления германским фирмам необходимых средств по конткорренту 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 уравнение 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 премии, — 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 иностранные рынки, подрывая соответствующие отрасли производства в ввозящих странах. Это массовое заполнение рынка дешевыми товарами получает название «бросового экспорта», («э м п и г а»), 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 экспортные 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. Переполнение иностранных 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, разорятельным 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 политика 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 страны. 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 и 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 за границу 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 изобравшее 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 монополии гигантских индустриальных организаций — государственные премии отходят на задний план, уступая свое место частным премиям.

Б. По объекту премирования экспортные премии разделяются на промышленные и сельскохозяйственные. Как показывает самое название, первые выдаются за продукты промышленного производства, вторые за продукты с.-х. производства<sup>1</sup>).

<sup>1</sup> Производственная 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 теоретиками и законодательством она подводится 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 частные, 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 (возрат 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 соотношений. 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 приносимые 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. Останавливаясь 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 обнаружили никакого развития. Совершенно обратная картина наблюдалась в области сахарной промышленности всех почти континентальных стран Европы. Возврат акциза на сырье (свекловиче), причем выход сахара принимался чрезвычайно низким — в 1½ 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 большей 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 внутренние 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 интересам 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 истеривается 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 мыслимы 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 «годовые цены» — тем более высокие, чем острее 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 провололочные 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 определенные, 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 оправдаваемый никакими общэкономическими 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. Понимая 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 промышленным монополиям 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 связанным с ней демпинг, столь широко практикующийся германскими картелями и сев.-амер. трестами, более или менее точно сообразуется с ситуацией мирового рынка и вызывает необременительный 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 конкурентоспособности экспортеров готовых изделий, вырабатываемых из данного материала, и может привести к краху соответствующих отраслей. Но т. к. подобие 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 производителям 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 заграницей излишков, появившихся вследствие временного и преходящего ухудшения внутреннего рынка, то и практическое влияние их будет столь же преходящее и временно. Экспорт окажется своего рода провозпуском, 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, индустриях, 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 на обоих источниках, 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 дает 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, следовательно, 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 сплошь 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, привела 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 показал, насколько сомнителен 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 иностранными 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 один отрасли индустрии и задерживающих естественный рост других. Совершенно иначе складывается экономика в условиях государственного хозяйства. Она перестает быть стихийной и становится целесообразно управляемой. Если частно-капиталистической страной 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 обстоятельству. 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 излишками. 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 плановое строительство. 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, воспрепятствующие 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. Защитная пошлина (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 власти (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 достиг начал принимать все большие и большие раз-

меры, законодательство, направленное против «бросового экспорта», стало чрезвычайно расширять и сферу своего применения и самое понятие демпинга. Особенно большого развития законодательство против демпинга 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 демпинга исходило из одной основной идеи борьбы с так наз. «злой конкуренцией» (unfair competition). «Злая 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 «злой конкуренции» и сделать невозможным «бросовой экспорт», на каких бы коммерческих соображениях он ни базировался и каким бы способом ни осуществлялся.

а) Борьба с премиями. Наиболее очевидным доказательством «злой 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 направилось в первую очередь внимание американского таможенного законодательства. В законе 1922 г. добавленные 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. Привлекательное 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 Республнки 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 демпинга. 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 государству, волей-неволей, приходится отказываться от этой непосильной задачи. Поэтому, чем большие размеры принимала так наз. «злая 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 демпинг, а именно — премии. Наоборот, законодательство против демпинга, 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 демпинг, 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 демпинга отодвигает вопрос о премиях на второй план, и послевоенная административная практика приравнивает к демпингу даже такие случаи, когда дешевая цена вызывается естественными условиями производства.

2. Великобритания. Закон против демпинга, изданный в 1921 г. под названием «Акта об охране промышленности», постановляет, что добавочная пошлина в

размере не более  $33\frac{1}{2}\%$  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.

- Гильфердинг. Финансовый капитал.  
 Кудинер. Торговая политика. 2-ое изд. 1924 г.  
 В. Соколов. Возврат пошлин и система валютных премий в России. 1915 г.  
 H. Agnew. 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 торговля деятельностью. 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 сборке товара у производителя, 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 определенным правилам, 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 производилась перечисленные выше операции, не является торговым или центральным. Очень часто заготовитель товара (с к у л и ц и к) или один из последующих покупателей товара на внутреннем рынке производит еще некоторую простейшую обработку товара или облагораживает 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 принаправляет 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. виде<sup>1)</sup>:

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, коммиссионер, 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 доступны лишь наиболее крупным экспортерам. Поэтому в приведенной схеме и фигурирует столь значительное число посредников, выполняющих поручения экспортера за коммиссионное вознаграждение и участвующих в сделке лишь своим трудом. Такими посредниками являются агенты, маклера, коммиссионеры, а также экспортеры и импортеры, выступающие, как посредники.

Агенты и маклера заключают сделку всегда от имени и за счет своего поручителя за определенное коммиссионное 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 раздвеляют, в свою очередь, на биржи для определенного вида товаров (хлебная, масляная, хлопковая, шерстяная и т. п.).

На товарных биржах производятся сделки как с наличным товаром (токо, пшвыцум, 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 — член 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 комментами, и эти отношения возникают лишь от случая к случаю.

Коммиссионер — как и экспортер (импортер), выступающий в роли коммиссионера — выполняет данное ему пору-

<sup>1)</sup> См. в конце статьи литературу: Budemann, Stern, Hirsch.

чение от своего имени (отличие от агента и маклера), но за счет комитента.

Экспортер (импортер), выступающий в роли коммиссионера, берет на себя иногда ответственность перед комитентом за осуществление сделки, заключаемой в кредит (делькредере), за что и получает особое вознаграждение.

Близкой к коммиссионной 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.

Перехода 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 (прасола, скупики) 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 перепередает 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; отдельные экспортеры передают товар на реализацию торгпредствам СССР за границей (импортеру) на основах коммиссионного или консигнационного договора или как агенты. Обычной формой взаимоотношений между торгпредством и комитентом являются первые два вида договоров, т. е. коммиссионный 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 коммиссионное 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 экспортерами и импортерами.

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'ов).

**Формы реализации.** 1) Наиболее обычной формой реализации экспортных товаров<sup>1)</sup> 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, шетини) постепенно приобретает все большее значение в деятельности наших экспортеров. Благодаря концентрации спроса по времени и месту, на аукционах достигаются наивыс-

<sup>1)</sup> Здесь перечисляются только те главные формы, в которых практикуется реализация экспортных из СССР товаров.

шие цены за сырье, и весь затраченный на затовку 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, излагаются в печатном каталоге аукциона и оглашаются на собрании покупателей. Сделка считается заключенной на условиях каталога по присуждению партии (лота) аукционатором покупателю, предложившему наибольшую 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 граничными 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 фабрикатор 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 граничных 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 сторон<sup>4)</sup>. 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 в 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 (офферту); в случае же, если он отвечает на заказ, но ставит отличные от покупателя условия, то его ответ называется контр-офферта (Gegenofferte). Ответ покупателя на офферту, если он ставит иные условия, называется контр-предложением (Gegengebot). Предложение и заказ (равно как и контр-предложение) могут быть твердыми (fest, ferme, firm) и свободными (freibleibend). Поэтому в заказах, оффертах, контр-оффертах и контр-предложениях надлежит всегда указывать, являются ли они «твердыми» или «свободными». При твердом предложении всегда указывается, в течение скольких дней действительны условия, предложенные 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 третьему 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 офферте продавец юридически не связан выставленными условиями, но добрые нравы требуют неизменения условий в случае, если он получил от покупателя немедленное согласие (подтвержение офферты, акцент ес).

4) Hellauer, S. 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 формулированы; 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 сделок, 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 чистой 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, они обязательно должны содержать некоторые необходимые условия. Незпоминание 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%<sup>1)</sup>. Стороны могут сами в договоре обусловить границы отклонения количества товара. Обычно, эта граница обозначается в % и носит название «Spatium», «Toleranz», «Franchise»<sup>2)</sup>.

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 весовщиком (vereidigter Verwiegler, peuser assermenté). При взвешивании тюков возможно взвешивание каждого тюка или шаушальное; способ взвешивания товара надлежит обусловить в сделке. Иногда, помимо определения

<sup>1)</sup> Lenckfeld & Mathies, S. 114.

<sup>2)</sup> 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 (Abładegewicht — вес, число тюков, штук, обозначенные в коносаменте) или вес места выгрузки (Ausładegewicht). Для товаров, меняющих свой вес во время перевозки, это различие очень важно. При продажах со склада обычно товар перевешивается и делается по фактическому весу.

Редкой является сделка, при которой покупатель приобретает товар «без указания количества и цены каждой единицы»<sup>4</sup>). (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 пред'является 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 «falle wie es falle» (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 запродажах является запродажа 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 образцов<sup>5</sup>).

а) Образец для определения среднего качества партии товара (Referenz = Ausfallmuster) берется продавцом из 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 партии 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 раа 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 помещении 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 земельдельческие продукты среднее качество устанавливается на продукты последнего урожая (faire average quality of the season, сокращенно fa q). При заключении сделки на основании стандарта необходимо указать, должен ли товар соответствовать ему в каждой своей единице (ящик, тюк 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

<sup>4</sup>) Hellauer, S. 266.

<sup>5</sup>) Hellauer, 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 базе какого-либо определенного качества (напр., % содержания дрезина 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 опечатанные печатями сторон или третьего лица (маклера) у обоих из них или у третьих лиц. Образцы для анализа берутся либо сторонами, либо третьим лицом, либо всеми тремя (контрольные образцы). При анализе обыкновенно заранее обуславливается, где и кто будет его производить.

4) Иногда заключается условие о «последующей спецификации», что означает право покупателя за определенный срок до выдворения договора указать продавцу спецификацию того товара, который должен быть доставлен, или его качества<sup>1)</sup>.

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 полной 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 обязательными, что выражается в договоре формулой *certificat final* или *certificate to be final*<sup>2)</sup>.

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 (пошлина), 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 дня<sup>3)</sup>.

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. к. 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 виде<sup>4)</sup>. Ниже приводятся главнейшие из этих условных сокращенных обозначений, а также их расшифровка.

«Fob» — сокращенное *free on board* означает, что товар продан с доставкой

<sup>1)</sup> Hellauer, S. 231.

<sup>2)</sup> Hellauer, S. 332—346.

<sup>3)</sup> Hellauer, S. 359—366.

<sup>1)</sup> Hellauer, S. 234.

на пароход в порту погрузки за счет продавца.

*Cif — cost and freight* — означает, что продавец несет все расходы до порта назначения, за исключением страхования.

*Cif — cost, insurance and freight* или *Caif — cout, 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 Каһн». 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 (*brutto* за *netto*), или цена относится к чистому весу товара без веса тары (цена *netto*). 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 договора<sup>1)</sup>.** 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 налицо 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) живущий 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 цен<sup>2)</sup>.

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-

<sup>1)</sup> Heilauer, S. 301—312.

<sup>2)</sup> Lexis, I. Teil, S. 92—97.

ленным 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 — «андиновку» (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 заказах, 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 предусмотрено, подразумевается сдача-приемка всей партии.

Если принятие 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 определяет собой закон, обычай, 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. к. 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 и т. расчет имеет различные формы: а) Возможна продажа, при которой продавец оплачивает товар наличными деньгами, или банковским чеком, или акцептованной переводным 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 рылом товаров принят расчет через 3-5 дней после продажи и передачи товара. Этот способ расчета, равно как и внесение денег в тот же день, но после передачи товара или принятие 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 подробнее<sup>1)</sup>.

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. к. покупатель предпочитает выставление аккредитива уплате денег до получения товара, а продавец предпочитает аккредитив получение 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. Фрея: «Валютные и финансовые вопросы внешней торговли» и И. Шенманна: «Финансирование внешней торговли Советского Союза».

согласия 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 не подтвержденные. 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 (*Unwiderrufflich, irrevocable, irrevocable*) и отзывные, т. е. с правом отзыва (*Widerrufflich*). 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., продан 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*), мажорское удостоверение, спецификация и другие документы.

Наконец, в условиях договора и аккредитива должен быть указан способ его оплаты: наличными, чеком (прим. банковский чек или другой) или тратой.

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 наличными валютой, чеком на какой-нибудь центр (Лондон, Нью-Йорк, Амстердам), тратой, 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 запродажах является следующая: покупатель вносит задаток при заключении сделки (10—25%), следующий взнос производится при погрузке (25—35%), 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 векселей, банковской гарантии и пр.

Различие между наличной оплатой товара и продажей в кредит являл 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 (сконто) в размере определенного процента.

Как правило, союзные организации за границей до сих пор продавали и запродавали экспортные товары только за наличный расчет, требуя оплаты товаров против документов.

**Формы кредита в области экспорта<sup>1)</sup>** весьма разнообразны. Назовем главнейшие из них:

1. Кредит личный, открытый и ничем необеспеченный, обычно в виде корреспондентного двухстороннего кредита,

<sup>1)</sup> См. ст. П. 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 (часто 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 выставляются 3-месячные, с правом замены их новыми по истечении срока.

Векселя бывают простые (Eigenwechsel), редко употребляющиеся в международной торговле, и переводимые (тратты), выставленные (трасированные) продавцом (трасантом) на покупателя (трасата), 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. е. 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 договору 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 обстоятельством 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 skonструирования 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 такая в договоре была указана.

Невыполнение договора считается уважительным и не влечет за собой санкций, если оно произошло вследствие и с преодолимой силой (*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 перевозки<sup>1)</sup>. 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 вытекают для продавца из наличных расходов. Вообще же продавец должен послать товар «с заботой добросовестного купца». Обычно транспортирование товаров поручается экспедиционным конторам. Более крупные экспортеры, в частности, ряд наших соевых экспортеров, имеют собственные транспортные отделы, осуществляющие отгрузку 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 на коносаментам при отгрузке 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 ставятся на специальные перевалочные склады (куда подается впоследствии самый пароход), или непосредственно пароходству, или через посредство экспедиторских фирм, причем грузоотправитель получает от пароходства соответствующий документ (коносамент) 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 погрузок. 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. «пштучный 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

<sup>1)</sup> См. статью Г. Именцова и С. Громова: «Транспорт».

определенный порт, определенный пароход на погрузку данного груза и перевезти таковой в определенный же порт. В чартере обуславливается время, когда пароход должен стать под погрузку. Различают фрахтования на условиях немедленной подачи парохода и на сроки, при готовности 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 пароход имеет право прийти и стать под погрузку, а, кроме того, устанавливается предельный срок, по истечении которого грузовладелец вправе от использования зафрахтованного им парохода отказаться («кандидлинг»).

Грузовладелец при подписании чартера может оговаривать т. наз. «оцдионы», 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 пароход задерживается долее обусловленного срока, т. е. налицо простоиные, «стади и диеди», то грузовладелец платит парходчику за каждый день обусловленную сумму (демуражд); если, наоборот, погрузка-выгрузка будет совершена быстрее обусловленного срока, то грузовладелец получает обусловленную сумму (за каждый день) в свою пользу («диспач»). При погрузках массовых однородных товаров оговаривается зачастую не количество дней, а количество груза, какое должно погрузиться или выгрузиться за один день.

Кроме того, чартер содержит еще ряд пунктов, говорящих об условиях платежа, клирингования парохода, подсудности по данному договору, уплаты портовых сборов и т. д.

В последнее время важным пунктом чартера может быть так наз. «ледяная оговорка» («айсклаузуль»), 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, для 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 зарубежных морских перевозках СССР производится фрахтовыми конторами Наркомторга, и все лица, учреждения и организации, нуждающиеся в тоннаже для зарубежных перевозок, дают им соответствующие заказы.

Что касается страхования грузов, то при перевозках их внутри Союза и при вывозе их за границу товар страхуется в Госстрахе. Различается разовая страховка и страховка по генеральному полису, который заключается обычно экспортером с Госстрахом, и которым покрываются все его грузы. Для исключения данного груза в генеральный полис требуется особое заявление раз заявление страхователя о перевозке. В разовой страховке или в генеральном полисе оговаривается, на каких условиях страхуется груз на случай аварии, гибели парохода, повреждения груза морской водой и т. д. Страхование грузов при зарубежных перевозках производится в Черноморско-Балтийском Страховом Обществе<sup>1)</sup>, являющемся представителем Госстраха 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 стороны и не следуют 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 издают особые сборники, содержащие обычаи для определенных отраслей торговли в данной местности.

<sup>1)</sup> Black Sea and Baltic General Insurance Company Ltd. учреждено, как английское общество, действующее по английским законам, согласно уставу, утвержденного 2 марта 1925 г., и проваживает операции морского и огневоего страхования, страхования судов, страхование кредита и т. д. Капитал 0 млн 100 000 ф. ст., акционеры — Госстрах, ИнТорг и кооперативные центры. — Общество заключило перестраховочный договор с несколькими австралийскими компаниями.

Точно также объединения кушцов, торгующих определенными товарами, вырабатывают часто договорные условия, имеющие целью упростить технику заключения сделок, дать типовые договор, 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.<sup>1)</sup> 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 монополиями 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, выбрать тот или иной центр. Часто бывает, что на каком-либо местном внутреннем рынке определенной страны, не являющемся пунктом мировой торговли, существуют более высокие цены или более выгодные условия реализации, чем на последнем. Отправка незапроданных 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 справок, 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 (Auskunftei), услугами которых пользуются для справок о покупателях. Справки о кредитоспособности можно находить 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. Когон. «Техника Экспорта» (в «Энциклопедии Русского Экспорта», 1-ое изд., т. I, Берлин, 1924).  
 А. Рафалович. Организация международной торговли. Ленинград, 1924 г.  
 «Торговая Визуэте» изд. Торгпредства СССР в Германии, 1924—27 гг. Берлин.  
 «СССР на английском рынке», Сборник под ред. А. А. Саваталова. Вып. I. 1926. Лондон.  
 Н. Вудemann. Lehrbuch des Uebersee-handels. Berlin, 1922.  
 I. Hellauer. Welt-handelslehre. Berlin, 1916.  
 L. Hirsch. Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die Staatliche Binnenhandelspolitik, Grundriss d. Sozialökonomie. Tübingen, 1925.  
 L. Lenckfeld und Mathies. Hamburgisches Börsenbuch. Hamburg, 1922.  
 W. Lexis. Hand-lw-e-n. I. und II. Teil. Berlin-Leipzig, 1912.  
 R. Sondorfer. Die Technik des Welt-handels I. und II. Teil. Wien-Leipzig, 1912.  
 R. Stern. Exporttechnik. Stuttgart, 1923.  
 K. Ottel. Die Technik des wirtschaftlichen Verkehrs. Wien, 1922.

<sup>1)</sup> См. ст. д-ра В. Скалка: «Сделки на хлеб» и «Хлеб» в 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 подвергают 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 экспортёр 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 собой строго арифметической зависимости между тремя (не считая комиссионной прибыли) ее элементами — ценой производителя, издержками и ценой реализации. Советский экспортёр 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, раструска, а с другой — такие потери, как убытки по аннулированию контрактов за границей, промахи авансов у агентов по скидке сырья, стоимость переработки испортившегося в пути или на складах товара и т. д.

Т. о., экспортная калькуляция строится по след. схеме:

- A. 1. Закупочная цена по договору.  
2. Накладки или скидки с цены.

*Итого А. Заготовительная цена.*

- B. 1. Расходы по заготовке, экспорту и реализации.  
2. Потери.

*Итого В. Издержки*

- V. 1. Запродажная 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 обозначена группой «Б». Всякая или почти всякая калькуляция накладных расходов до экспорта (гл. обр., в отношении экспорта с-х. продукции) включает в себя след. элементы:

- I. Группа расходов на месте заготовки до ф-ко вагон.

*A. Организационные расходы.*

- а) Содержание аппарата заготовительного пункта.  
б) Аренда и содержание помещений.  
в) Канцелярские и почтово-телеграфные расходы.  
г) Комиссионные расходы по скидке.  
д) Налоги и сборы.

*Б. Накладные расходы.*

- е) Расходы по таре.  
ж) Хранение.  
з) Расходы по переработке, сушке.  
и) Приведение в ликвидный вид (упаковка, маркировка).  
к) Доставка на станцию жел. дороги.  
л) Погрузка в вагоны, взвешивание, бланк накладной.  
м) Убыль или отходы.

- II. Группа расходов по доставке товара в порт.

*A. Организационные расходы.*

- а) Содержание центральных аппаратов, инспекторов, наструкторов.  
б) Налоги.

*Б. Накладные расходы*

- в) Жел.-дор. тариф.  
г) Станционные сборы.  
д) Жел.-дор. сборы.  
е) Тара.  
ж) Финансирование заготовок и доставки в порт.  
з) Страхование в пути.  
и) Инспектирование или ветеринарный осмотр.  
к) Прочие расходы (щиты, дезинфекция вагонов).

*В. Потери.*

- а) Убыль в пути.

- III. Группа расходов в портах.

*A. Организационные расходы.*

- а) Содержание портовых контор, баз.  
б) Комиссия перегрузочн. организациям.

*Б. Накладные расходы.*

- а) Перевалочные и с ними связанные расходы.  
б) Хранение в портах на складах.  
в) Страховка.  
г) Тара.  
д) Таможенный досмотр.  
е) Канделярский и гербовый сбор.  
ж) Попульный сбор или целевой.  
з) Пересортировка, переработка, приведение в ликвидный вид.  
и) Пошлина.  
к) Инспектирование, бракераж.  
л) Налоги на экспорт.

*В. Потери.*

- м) Убыль в портах при перевеске.  
н) Убыль при хранении.  
о) Конгрессионные, графикации иностранным пародам.

- IV. Группа расходов от фоб до сиф.

*A. Организационные расходы.*

- а) По фрахтованию пароходов или комиссия.

*Б. Накладные расходы.*

- б) Морской фрахт.  
в) Накладные расходы, связанные с фрахтом (добавочн. опционы и т. д.).  
г) Страхование груза в пути.

*В. Потери.*

- д) Убыль в пути.

V. Группа расходов по реализации.

*A. Организационные расходы.*

- а) Содержание аппарата реализующего товар (в центре).  
б) Содержание аппарата представительства за границей.

*Б. Накладные расходы.*

- в) Финансирование за границей.  
г) Маклерские, комиссионные, аукционные.  
д) 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, аннулированные контракты, 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 долей величины как после, так и до совершения операции. К ним относятся: налоги, пошудные сборы, пошлины, лицензирование, ветеринарный осмотр, лицензия, гербовые и канцелярские сборы и т. п. Ненормативными расходами называются также, 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 парход заблаговременно зафрахтован, то можно заранее определить наиболее вероятную стоимость морского фрахта. Если заранее известна, напр., цена реализации, то легко определить стоимость комисионного вознаграждения, исчисленного 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 шпены 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 независящие 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. к. 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 отправкой 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 организационного расхода, 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., 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 складе 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. необходимо иметь хоть какой-либо аппарат предпосылает 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, пушнина, 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 расстоянию от районов заготовки до порта, для пошлины — по удельному весу отдельных видов пушнина 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 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 двойное 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 бежевый лен (Б.К.КУ).

Движение цен на лен на внешнем и внутреннем рынках за период 1923/24 — 1926/27 г. 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 г. 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 45%, а затем к концу рассматриваемого периода снова повы-

## Накладные расходы по экспорту СССР

силось 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 надающей 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, учитывавшиеся в 1923/24 г. частным скучникам, составляли 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% улав 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 . . . . .	64	4,21	71	4,58
V " " по реализации . . . . .	32	1,95	30	1,83
<b>Итого . . . . .</b>	<b>394</b>	<b>24,04</b>	<b>300</b>	<b>21,98</b>

Мы видим, что, при сокращении общей величины расходов на 39 коп., или на 10% по сравнению с 1925 г., основное 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 . . . . .	39,0	238	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 морской . . . . .	33,0	201	—	—
V группа — по реализации . . . . .	32,0	183	8,4	2,5
<b>Итого . . . . .</b>	<b>362,0</b>	<b>2198</b>	<b>100,0</b>	<b>29,0</b>

Наибольшую роль играет II группа расходов — 117 коп., или почти  $\frac{1}{3}$  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.	%	Руб. коп.	%	Руб. коп.	%
Внешняя цена за пуд . . . . .	16,50	100	16,00	100	12,50	100
То же за центнер . . . . .	100,73		97,68		76,31	
Внутриен. 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	8,94	25	3,69	29
То же на 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 НКТорга):

## Движение внешних цен на пушнину (в руб. и коп. за штуку).

Виды пушнины	Октябрь 1923 г.	Июнь 1924 г.	Ноябрь 1924 г.	Март 1924 г.	Сентябрь 1925 г.	Январь 1926 г.	Апрель 1926 г.	Июль 1926 г.
	март 1924 г.	Июль 1924 г.	Декабрь 1924 г.	Апрель 1925 г.	Сентябрь 1925 г.	1926 г.	1926 г.	Сентябрь 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
Песец белый обдорск. . . . .	73,00	—	77,60	—	70,00	71,00	—	77,50
Каракуль однопарн. . . . .	—	—	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 шкура начинающего входить в моду горностая.

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 пушном 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
<b>Всего . . . . .</b>	<b>42,5%</b>	<b>30,0%</b>	<b>26,0%</b>

Суммарная относительная величина

#### 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. фракт	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. фракт	1,1	—	—
Хран. и страх. за границей	2,2	—	—
V группа — по реализации . . . . .	10,5	21,0	5,0
<b>Всего . . . . .</b>	<b>50,0</b>	<b>100,0</b>	<b>23,8</b>

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. ашпар. . . . .	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
<b>Всего . . . . .</b>	<b>26,0</b>	<b>100,0</b>

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 характеризуется всей пушной экспорте). 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.

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	30,0	26,0
Себестоимость . . . . .	90,5	89,0	88,0
Рентабельность . . . . .	+ 9,5	+ 11,0	+ 12,0

Рентабельность экспорта, как видим, изменяется 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	22,06	21,11	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	15,70	16,10	—	17,20
То же Руб./центнер	107,45	106,23	95,24	114,16	128,82	95,24	95,24	98,29	—	105,61
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 г. 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, колебавшееся на протяжении отдельных периодов в ту или другую сторону, сведлось к 84%, оставив над 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	108,70	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.	2,59	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 в. д.						
I гр. — Расходы на местах . . . . .	25	1,53	116	7,98	198	12,09	151	9,34
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	15,28	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	2,59
сод. центр. ап. и загранич. . . . .	—	—	—	—	45	2,75	42	2,59
III гр. — в порту . . . . .	5	0,31	32	1,95	32	1,94	25	1,53
IV гр. — в пути морем . . . . .	30	1,83	64	3,92	54	3,20	53	3,26
V гр. — загранич. . . . .	32	1,95	99	6,04	125	7,63	141	8,61
В том числе брокерск. . . . .	32	1,95	—	—	68	4,15	68	4,15
<b>Всего . . . . .</b>	<b>230</b>	<b>14,04</b>	<b>563</b>	<b>34,37</b>	<b>619</b>	<b>37,79</b>	<b>570</b>	<b>34,80</b>

Необходимо указать, что при этой группировке расходов у нас включены: 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, лицензия, налоги (21—26 коп.), расходы на агрикультурные мероприятия (13,5 коп.), содержание контрольных пунктов (6,2 коп.) и комиссия. В портовые расходы включены — 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, переборка 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 за границей). Наибольший удельный вес имеют расходы торгового аппарата на местах и в центре — 22%, т. е. свыше 1/5 всех расходов; далее 20% падает на расходы по транспортированию масла из производящих районов до Нового Порта. 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	21,70	95
То же в руб. за центнер . . . . .	101,26		119,02		147,56		132,37	
Прибыль (+) или убыток (—) в кп. . . . .	+ 40	+ 2,5	+ 3,31	+ 14	+ 65,00	+ 2	+ 1,13	+ 5
То же в руб. за центнер . . . . .	+ 5,44		+ 19,89		— 4,16		+ 5,79	

**Яйца.** Возрождение личного экспорта требует соответствующего кадра специалистов в местах заготовки и загранич. 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 личный 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.:

## С. Фейфец

## 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	39,50	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 испытали 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).

	1924 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
кладские . . . . .	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, % 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 ложащиеся 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 личного экспорта за эти годы рисуется в таком виде:

### Калькуляция личного экспорта.

	1925 г.		1926 г.	
	Руб. за ящ.	%о/о	Руб. за ящ.	%о/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
Собстоимость .....	59,74	103,0	72,68	105,4
Прибыль (+) или убыток (-) ...	-1,71	-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 (сводка).** 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 %о.

	Хлеб		Лен		Пушнина		Масло		Яйца	
	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:										
урачев. расх. ...	9,4	25,0	3,1	10,7	—	—	4,5	18,2	5,5	12,3
фоб. 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 свф	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

$\frac{1}{3}$ — $\frac{1}{4}$  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  $\frac{1}{3}$  всех издержек, далее идут расходы на места, составляющие  $\frac{1}{5}$ — $\frac{1}{4}$  суммы расходов и расходы за границей 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	Ябна
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 наивысшим 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 лиц 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 урегулирования 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.

Импералистическая 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, обл. соств. флотом
1913	8,3
1922	14,3
1923	6,3
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 фрахтовладельцам 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.	119,03
„ „ февраль 1920 г.	814,31
„ „ декабрь 1921 г.	169,06
„ „ декабрь 1923 г.	134,03
„ „ сентябрь 1925 г.	197,83
„ „ 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 неосведомленность иностранцев об условиях работы в СССР, недостаточно хорошая организация погрузочно-разгрузочных работ, отсутствие материального снабжения судов, замерзаемость портов на некоторое время и, гл. обр., убеждение иностранцев, что своим тоннажем СССР не обойдется.

Еще в 1923 г. фрахты на СССР раза в полтора превышали довоенные при отношении 1,2 для Зап. Европы. Но благодаря введенной предпринимателем 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.



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 т. 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 последнее 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.

Причалные линии в порту оборудованы: механическими перегрузочными приспособлениями, 4-мя стрелами Темперле парового действия грузоподъемностью 1,5 тонны и производительностью 30 тонн в час каждый, 10-ью передвижными углеперегрузочными грузоподъемностью 1½ тонны и производительностью 24 тонны в

час каждый, одним подпортовым крапом грузоподъемностью 2 тонны, 4-мя портовыми 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. 125 995 000 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 катючих кранов мощностью в 7 и 10 тонн для штучных грузов. Перегрузочные операции производятся, по преимуществу, вручную. В порту имеется 4600 кв. метр. исправных пакузавтов. 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 половиной октября до половины апреля. Для проводки судов в течение осеннего и весеннего периода в порту имеется несколько рейдовых ледоколов, мощностью в 1200 л. с. Причалных 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 Линджервуда и плавучие элеваторы; для перегрузки леса — плавучие и катючие лесотаски производительностью от 100 до 150 куб. метр. в час. В порту имеется 27 600 кв. метр. исправных пакузавтов 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 залива 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, кокосы, коври.

**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, с начала декабря до начала марта. Судходство 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 норий — 120 000 п. в день; пропускная способность плавучего элеватора 30 000 п. в день.

Для перегрузки руды из вагонов в парходы существуют перегружатели спец. «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 6 455 000 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, обстоит дело с ж.-д. путями сообщения, являющимися 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, к 1 сентября 1920 г., не считая причиненных ж.-д. дорогам западной части СССР при продвижении Красной Армии на Польшу и отходе назад, выразившись в уничтожении и порче до 3000 мостов, 45 депо, 35 мастерских, свыше 300 ведомых 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 4900.

Протяжение нашей ж.-д. сети менялось след. образом:

1916 г.	54 787 в.
1918 г.	25 198 "
1920 г.	53 251 "
1922/23 г.	63 840 "
1925/26 г.	73 470 км.
1926 г. (октябрь)	74 253 "
1927 г. (1 октября)	76 200 "

Погрузка в средних суточных величинах равнялась:

1916 г.	34 704 ваг.
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 ваг.
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. ваг. 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	0,31	10,6
1920	0,14	6,1
1922—23	0,13	4,9
	(на 1 км.)	(на 1 км.)

## Транспорт

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. о., 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 получил даже право принудительного направления грузов с одного вида транспорта на другой. Но ряд причин, как-то: частое изменение водных тарифов, позднее их опубликование, паузка барж из-за мелководья за счет владельцев груза, множественность дополнительных сборов и т. п. мешают хоэоргам использовать в достаточной мере речные пути. В то же время высота ж.-д. тарифов на коротких расстояниях (подвозочных и развозочных к воде), мешающая 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 года 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. Порт в Лондон	Через Ригу в Лондон	Через Ревель в Лондон	Через Мурманск в Гамбург	Через Н. Порт в Гамбург	Через Ригу в Гамбург	Через Ревель в Гамбург	По приамур. Гери. ж.-д. сообщен. в Кенигсберг
<b>Хлеб в верне</b>									
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	28,96	36,13	32,59	31,77	38,49	35,66	35,94
<b>Шух и перо</b>									
На Свердловск . . . . .	321,97	278,61	278,00	265,66	314,44	264,26	269,14	258,56	204,84 (пух) 196,77 (пер.)
<b>Масло свиное</b>									
На Омск . . . . .	67,66	67,00	79,77	69,63	63,19	61,92	63,49	62,53	53,94
„ Нолденбарка . . . . .	70,60	70,63	82,24	72,26	66,23	73,39 <sup>1)</sup>	65,96	65,16	56,41
		80,21 <sup>1)</sup>				65,55			
		77,02 <sup>1)</sup>				77,02 <sup>1)</sup>			
<b>Витая птица</b>									
На/Постамы . . . . .	—	68,52	77,54	70,00	—	58,94	50,93	58,17	35,60
		74,91 <sup>1)</sup>				65,33 <sup>1)</sup>			
<b>Яйца</b>									
На Курска . . . . .	—	61,76	60,52	61,73	—	51,58	47,19	49,91	36,31
„ Воронежа . . . . .	—	62,00	63,16	61,97	—	51,81	49,83	50,15	38,92
<b>Лен</b>									
На Вязки . . . . .	54,73	60,16	68,07	60,35	53,19	58,39	63,65	58,46	48,79
„ Твери . . . . .	51,96	45,95	51,98	47,28	50,42	44,18	47,56	45,39	33,99

### 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 грузополучателей 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

<sup>1)</sup> В рефрижераторных пароходах.

поадресатов своих представителей заграницей.

б) Особый порядок направления экспортных товаров в адрес финансирующих банков. Экспортные товары, под которые выданы ссуды советскими банками (Госбанком, Внешторбанком, Всекобанком, Хабаровским Дальбанком и Средне-Азиатским банком), или же в отношении которых заключено соглашение экспортирующей организацией с упомянутыми советскими банками о финансировании, разрешается отправлять за границу в адрес указанных банков, а равно их корреспондентов за границей 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 выдаютсь распорядителю грузов на станции назначения. О приложенных документах отправитель обязан сделать в накладной соответствующие отметки. В накладных и коносаментах обязательно должно быть помещаемо 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 отправкам. 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 klarирующее 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 такие 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 отправленных 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. фирмовый 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. д.

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 таможню.** Экспортные грузы по общему правилу пропускаются таможенными лишь по предъявлении соответствующих лицензий на право их вывоза из СССР. Грузы по обыкновенным лицензиям должны направляться только в те таможни, 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, заблаговременно, с таким расчетом, чтобы таможня пропуска груза была предъявлена исправленная лицензия или предоставлено распоряжение

органа НКТорга СССР о пропуске груза к моменту прибытия такового в таможню<sup>1)</sup>.

Обыкновенные лицензии представляются таможенным 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 заявить 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 копию. Если в момент следования груза выяснится необходимость изменить таможню, отправитель, одновременно с заявлением ж.-д. об изменении направления груза, должен озаботиться направлением лицензии в орган НКТорга, выдавший 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 подлежущую 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, Выгоскую, Псковскую и Острозскую, после отправки части товара и сдачи лицензий в одну из перечисленных таможней, просьбы о пропуске недозименной части товара через какую-либо другую из этих таможней должны адресоваться к таможенно-держательнице лицензий — без обращения в орган НКТорга, выдавшему лицензию, если срок действия лицензий не истек. В таких случаях телеграфно, за счет экспортера, или письменными сношениями, по просьбе экспортера, с подлежавшими таможнями производится таможней-держательницей лицензий.

тии товара. Один экземпляр такой спецификации с отметкой на нем о пропущенных товарах (род и количество) отправляется таможеней не позже следующего дня после выпуска груза за границу органу НКТорга, выдавшему генеральную лицензию, второй экземпляр отсылается экспортирующей организацией с соответствующей отметкой таможеней подлежащему торгпредству, и третий экземпляр прилагается к документальной отчетности таможеней.

По генеральным лицензиям, выданным с указанием определенной таможеней или страны, представления спецификаций не требуется.

При выдаче генеральной лицензии на определенную таможеней для вывоза в разные страны, подлинная лицензия представляется таможеней 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 таможеней выдавшему лицензию органу НКТорга.

По генеральным лицензиям, выданным с обозначением в них определенной таможеней, грузы могут пропускаться и через другие таможеней без испрашения на то специальных разрешений НКТорга, но в этом случае экспортирующая организация должна представлять таможеней, пропускающей груз по лицензии, выданной на имя другой таможеней, заведительствованную копию лицензий или особое письменное заявление с указанием в нем времени выдачи лицензии, ее номера, рода товара, его количества и названия той таможеней, на вывоз через которую выдана лицензия.

При вывозе груза за границу таможеней выпуска сообщает об этом таможеней, обозначенной в лицензии.

Для провоза товаров, вывоз которых разрешен в безлицензионном порядке, грузоотправителем представляется в таможеней 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 таможеней 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 первоклассные 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 врантинга, от кражи, поломки, грабежа, восстания, от военного, минного и торпедного риска, от льда и т. п.

Техника страхования 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 места 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-экспедиционные 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 конторами «Совторгфлота», смешанными о-вами Руссонорае и Дерутра, Шип-Аркосом, Торгпредствами, «Бюрперсом» 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 собой все виды товаров, которые экспортировались в то время за границу. Основанием к такому обложению экспорта пошлиною служило стремление задержать 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: жидких припасов (чай, 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, льконодия, пеньки и пеньковой пакли<sup>1)</sup>.

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, свиныя и прочие животные (кроме верблюдов, баранов и овец каракулевых и мясных), кишки и желудки скотские, рыбий клеи, хвосты и гривы конские, шетина 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 меринсовая 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 кудаля. Всего в этом тарифе 13 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)<sup>1)</sup> и сантоин (ст. 6 — с 1 кг. бр. — 150 р.) облажены пошлиной с фиксальной 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, скунса и кидуса . . . . .	100 кг.	1 200 р.
д) шкуры норки, выхухоли, лисицы-сиводушки, ласки, недюпеса; каракуляча . . . . .	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, неплуга, росомаха, корсака, котика, белки и беличьих 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, крымки, а также оленьи, овечьи, козы, каракуль, мерлушка, жеребок и шкурки птиц всяких . . . . .		бесплатно
о) шкуры особо поименованные . . . . .	100 кг.	100 р.

<sup>1)</sup> Подробное содержание тарифов 1922—1924 гг. приведено в первом издании «Энциклопедия Русского Экспорта» 1924 г., т. 1, 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, пихтовые и осиновые (ст. 5 п. 2 — со 100 кгр. 9 коп.) и на осиновые кражи (со 100 кгр. — 18 коп.) установлена в целях поощрения производства в СССР целлулозы 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 полыни.

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 кражи, поименованные в п. 3 ст. 5 общего экспортного тарифа, — со 100 кгр. 6 коп.

И. Арватов и Т. Велихов.

# Хлеб

Под редакцией Н. Ясного

*Редакция Энциклопедии посвящает отдел „Хлеб“ Владимиру Густавовичу Громану по случаю 30-летия его научной и общественной деятельности и в знак товарищеского уважения.*

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://www.voprosy.ru/>

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.ugaic.ru/>

# Хлеб

## Общая характеристика

**Роль хлеба в продукции и обмене.** С тех пор, как человек научился обрабатывать землю, Х. сделался важнейшей целью, на которую были направлены его трудовые усилия. Правда, с дальнейшим развитием культуры, удельный вес Х. постепенно падает. Но и сейчас он продолжает быть одним из основных продуктов производства почти во всех странах, почвенно-климатические условия которых пригодны для хлебопашества. Однако, в мировом обмене Х. начал играть крупную роль только недавно. Будучи дешевым товаром, он не выдерживает больших накладных расходов. Обмен Х. в крупных размерах становится возможным только при наличии дешевых средств перевозки. До появления парового транспорта в нем могли участвовать поэтому почти исключительно страны (районы), прилегающие к сухоходным путям. С развитием парового транспорта Х. очень быстро занял доминирующее место в мировой торговле. Процесс вовлечения в сферу мирового товарообмена отдаленных производственных районов не закончен и по сей день. В Сев. и Южной Америке, а также в Австралии и у нас, в СССР, имеются еще огромные пространства пригодных для хлебопашества земель. — Мировой обмен Х. по ценности стоит на первом месте. Для 1913 г. весь мировой обмен оценивался приблизительно в 42 млрд. руб., из них на Х. приходилось несколько менее 2,5 млрд. руб. или около 5,5 — 5,7%. В послевоенные годы (1921-25) Х. составлял по ценности в среднем даже ок. 8% мирового товарооборота<sup>1)</sup>.

**Понятие «хлеб».** Важнейшими представителями продуктов, объединенных в торговой практике понятием «хлеб», являются плоды (зерна) группы ботанически весьма однородных растений. Это т. н. хлебные злаки. К ним принадлежат: пшеница, рожь, ячмень, овес, кукуруза, рис, просо и сорго. Однако, в обычном словоупотреблении, сложившемся еще задолго до того, как наука начала классифицировать отдельные растения, понятие «хлеб» включает и другие зерновые продукты. В пользу включения в число хлебов гречихи говорят не только соображения давности, но и другие более веские причины, коренившиеся в условиях производства и потребления. Гречиха производится в тех же условиях полевой культуры, что и другие хлеба, и удовлетворяет те же потребности. Менее обосновано отнесение к хлебам бобовых (горох, фасоль, бобы и др.). Как видно будет из дальнейшего, они резко отличаются от хлебов по химическому составу, вследствие чего иная оказывается также роль их в питании людей и животных. Мы не выделяем, однако, бобовых из категории «хлеб», т. к. нам пришлось бы резко оторвать с общепринятой у нас терминологией.

**Химический состав.** Одним из важнейших моментов, определяющих место хлебов в хозяйственной жизни, является их химический состав. По Кеннигу он таков:

Химический состав хлебов.

Хлеба	Вода	Азотистые	Жиры	Безазотистые экстрактивные вещества	Целлюлоза	Зола
Пшеница	13,37	12,03	1,86	68,67	2,31	1,77
Рожь	13,27	11,19	1,68	69,26	2,16	2,24
Ячмень	12,95	9,68	1,96	68,51	4,40	2,50
Овес	12,81	10,25	5,27	59,68	9,97	3,02
Кукуруза	13,32	9,58	5,09	67,89	2,65	1,47
Рис	12,18	6,38	2,08	69,28	6,51	3,57
Просо	12,50	10,61	3,89	61,11	8,07	3,82
Гречиха	13,27	11,41	2,68	58,79	11,44	2,38
Горох	13,80	23,35	1,88	52,65	5,57	2,75
Фасоль	11,24	23,66	1,96	55,60	3,88	3,65
Чечевица	12,53	25,94	1,93	52,84	3,92	3,04

Как видим, по химическому составу хлебные злаки обнаруживают очень большое сходство между собой. Весьма близка к ним и гречиха. Именно это обстоятельство вполне оправдывает причисление ее к хлебам. Бобовые показывают значительно большие отклонения.

В особенности объединяет все хлеба, в том числе и гречиху, в одну тесную группу огромное преобладание в них углеводов<sup>2)</sup>, представленных притом почти исключительно крахмалом. Наряду с картофелем, Х. является главнейшим, можно сказать единственным, серьезным источ-

<sup>1)</sup> См. Wl. Woytinsky, „Die Welt in Zahlen“. В. V. S. 182. Berlin, 1927.

<sup>2)</sup> Углеводы — главнейшая составная часть «безазотистых экстрактивных веществ».

ником крахмала, находящимся в распоряжении человека. По размерам содержания крахмала, отдельные хлеба различаются весьма слабо. Несколько выделяются из ряда других только овес, просо и гречиха. Если, однако, для сравнения брать просо и овес, освобожденные от пленок, и гречиху без оболочек, то разница оказывается значительно меньшей. Если сопоставить с другими хлебами рис не в пленках, а обдранный, то именно этот Х. оказывается богаче всех крахмалом.

Хотя различия между отдельными хлебами в отношении количества азотистых и больше, чем по углеводам, но действительно существенная разница замечается только по рису — самому азотобедному из хлебов. Это и является, очевидно, причиной, почему у европейцев, привыкших к более значительному потреблению азотистой пищи, рис не может служить основой питания<sup>1)</sup>.

Двойное почти количество азотистых — важнейшее отличие бобовых от собственно хлебов. К тому же азотистые соединения бобовых принадлежат к иной химической группе.

Хотя содержание азотистых в Х. и невелико, они все же имеют очень большое значение. В виду значительно большей стоимости азотистых животного происхождения, хлеба являются самым дешевым источником азотистого питания. Не дороже обходятся только азотистые в бобовых, но усвояемость последних ниже, чем азотистых из Х.

В отношении содержания жира, из ряда других хлебов выделяются кукуруза, овес и просо. Из кукурузы жир даже добывается, а присутствие в овсе сравнительно большого количества жира является одной из причин, делающих овсяную кашу излюбленным блюдом на севере, где потребность в жирах больше.

Наибольшие различия между отдельными хлебами наблюдаются в отношении содержания целлюлозы. Это стоит, конечно, в связи с тем, что 1. одни Х. «толще» (пшеница, рожь, кукуруза), а другие — пленчатые (овес, ячмень, просо; сюда же нужно причислить и гречиху); и 2. что толщина пленок у последних неодинакова. Большое количество малоцеллюлозы, при прочих равных условиях, вызывает, конечно, более низкую расценку пленчатых Х.

Золы, состоящая, в главной своей массе, из фосфатов, калия и магния<sup>2)</sup>,

также имеет существенное значение. Однако, при приготовлении из зерна продуктов питания для человека, значительная часть золы попадает в отходы.

**Применение хлебов.** Основным применением хлебов (равно как и бобовых) является использование их для питания людей и животных. Для последних хлеба и отбросы их переработки образуют группу, т. е., интенсивных кормов в противоположность сене, соломе и другим объемистым кормам. Кроме хлебов и хлебных отбросов, большое значение в качестве интенсивного корма имеют также жмыхи. Хотя последние являются продуктом совсем иного рода, однако, с точки зрения их применимости, они очень близки к кормовым хлебам; поэтому мы рассматриваем и их в отделе «Хлеб».

**Классификация.** Естественно ожидать, что движение цен на хлеба, имеющие одинаковое назначение, показывает большую близость, чем наблюдающееся по всей категории «Хлеб». Анализ движения цен вполне подтверждает это предположение. Отсюда — важное значение классифицирования Х. Дело это, однако, не легкое. Лишь пшеница имеет почти одно только назначение; остальные хлеба служат и для человеческого питания, и в качестве корма для скота, и для технических надобностей. К тому же применение Х. в разных странах далеко неодинаковое. Так, у нас в продовольственным Х. нередко относятся ячмень, употребляемый на севере для приготовления печеного Х., а в южных штатах С. Америки, Румынии, Италии и т. д. к продовольственным Х. относят кукурузу.

Т. к. классифицирование важно, гл. обр., для анализа мировых цен, приходится строить его по главному назначению отдельных хлебов в импортирующей Х. промышленной части Зап. Европы. Тогда пшеница и рожь составят подгруппу продовольственных Х., предназначенных для выечки Х., просо, гречиха, а также часть бобовых (столовый горох, фасоль, чечевичка) составят кашноосушную подгруппу тех же хлебов, а кукуруза, ячмень, овес, сорго, другая часть бобовых (кормовой горох, бобы, вики, чана, нут), а также жмыхи — группу кормовых Х. Придерживаясь принятого нами основания для деления Х. на группы, мы должны бы отнести в кашноосушную группу также и рис. Т. к., однако, он в больших количествах импортируется внеевропейскими странами, где играет роль Х., правильнее, как будто, поставить его особо. Мы на это тем более имеем право, что СССР не экспортирует риса; он выходит, следовательно, за пределы нашего рассмотрения.

1) Впрочем, в странах с большим потреблением риса потребление бобовых развито, повидному, сильнее, чем в других. В Индии, напр., хлеб и бобовые сеются в больших количествах даже в одном поле.

2) Пленчатые хлеба содержат, кроме того, много кремневой кислоты.

# Мировое производство главных хлебов

Последняя четверть XIX века. Развитие мирового производства пяти главных хлебов в последней четверти XIX века. Видно из нижеслед. таблицы<sup>1)</sup>:

Мировое производство пяти главных хлебов в последней четверти XIX века.

Годы	Миллионы тонн						Относительные числа					
	Пшеница	Рожь	Ячмень	Овес	Кукуруза	Всего	Пшеница	Рожь	Ячмень	Овес	Кукуруза	Всего
1878-1882	55,4	30,4	17,6	32,0	49,2	184,6	100	100	100	100	100	100
1883-1887	57,8	33,0	18,3	35,7	54,4	199,4	105	109	104	112	111	108
1888-1892	59,2	31,0	19,1	36,7	60,3	206,3	107	102	109	115	123	112
1893-1897	64,3	37,0	21,4	40,9	69,9	234,4	116	122	122	128	134	122
1898-1902	75,7	40,6	23,2	47,1	68,0	254,6	136	135	132	147	138	138

Нужно констатировать прежде всего резкое усиление темпа роста мировой продукции. За 10-летие, с 1878—1882 гг. по 1888—1892 гг., продукция хлебов возросла на 12%, а в последнее 10-летие XIX века уже на 23%. Что касается отдельных хлебов, то темп роста их продукции был приблизительно одинаков. Время особенно стремительного увеличения производства пшеницы было уже позади. Как раз в 10-летие 1868—77 гг., не охватываемое приведенной таблицей, одна только С. Штаты прибавили к мировому производству пшеницы весьма крупное количество в 5,7 мил. тонн. В последней четверти XIX века рост производства пшеницы даже немного отстает от темпа производства некоторых других хлебов. На первом месте в общемировом масштабе начинают выходить кормовые хлеба — овес и кукуруза; время кормового ячменя еще не пришло. Отметим еще отставание зап.-европейской продукции от мировой. Так, продукция пшеницы увеличилась в Зап. Европе за рассматриваемое 20-летие всего на 20%, овса — на 22%.

**Довоенный период XX века.** Рост мировой продукции в довоенный период XX века виден из таблицы на стр. 178<sup>2)</sup>.

Учетная в нашей таблице мировая продукция показывает увеличение за 11 лет на 33%. Сопоставив этот прирост с увеличением за последнюю четверть XIX века, мы видим, что темп возрастания усилился: 11 лет дали теперь почти такой же прирост, как раньше 20 лет. Зап. Европа, увеличившая свою продукцию за рассматриваемый период всего на 15%, снова далеко отстала от мирового темпа. Вост. Европа показывает повышение продукции несколько больше мировой (39%); на такой же процент возросла, в частности, продукция России. Наконец, в учетных нами заокеанских странах производство увеличилось на 44%. Из отдельных хлебов на первом месте по размерам относительного прироста стоит ячмень (42%). Кукуруза и овес дали прирост в 38% и 37%. Увеличение производства пшеницы составило 34%; по ржи же — всего 14%. Кормовая группа далеко обгоняет, т. о., продовольственную. Соответственная тенденция наметилась, как мы видели, уже раньше, но теперь она выявилась с несравненно большей силой.

Вся учетная М. С.-Х. Институтом в Риме мировая продукция 5-ти главных хлебов выразилась в среднем по 5-летию

таблицы охватывают только 93,0%, а по ячменю — 87½% мирового урожая, учитываемого названным Институтом. Большой разницы, с точки зрения изучения мирового рынка, не делает неполнота и по последним двум хлебам, потому что не учтено изменение в производстве лишь отдаленных стран, и притом таких, где эти хлеба служат почти исключительно для собственного потребления. Исключение в этом отношении представляет только производимый в Брит. Индии ячмень, имеющий экспортное значение. В первом из указанных в таблице пятилетий производство ячменя еще не учитывалось статистикой Индии.

<sup>1)</sup> „Das Getreide im Weltverkehr“. Приблизительно полно учтено производство только по Европе. Для внеевропейских стран взяты лишь важнейшие по производству соответственных главных хлебов страны.

<sup>2)</sup> Таблица охватывает производство почти всей Европы (не включены только Турция, Мальта и Джамеесбург) и важнейших по производству соответственных хлебов внеевропейских стран. Показанные количества обнимают по пшенице — 98,4% мирового урожая, учитываемого Международ. С.-Х. Институтом в Риме, по ржи — 99,34%, по овсу — 95,5%. По кукурузе данные

1909—13 гг. в 352 мил. тонн. На первом 103,9 мил. тонн; очень близка к ней месте стоит кукуруза с производством в пшеница (100,8 мил. тонн)<sup>1)</sup>.

Мировое производство пяти главных хлебов в среднем по пятилетиям (в тыс. тонн).

Страны	Пшеница		Рожь		Ячмень		Овес		Кукуруза		Всего	
	1898-1902 гг.	1909-1913 гг.										
Зап. Европа . . .	28 114	30 550	16 297	19 704	11 436	12 036	20 514	24 626	7 716	9 753	84 077	96 663
Вост. Европа без Турции . . .	15 766	26 466	22 216	24 060	6 788	12 084	12 593	16 830	4 625	6 505	61 988	85 945
В том числе:												
Россия . . .	13 005	22 181	21 555	23 417	5 874	10 986	11 876	15 804	3 169	2 166	53 478	74 555
Румыния . . .	1 531	2 389	165	119	451	549	227	422	2 638	2 739	4 495	6 202
Вся Европа, без Мальты, Люксембурга и Турции . . .	43 879	57 016	38 513	43 766	18 224	24 120	33 108	41 457	12 940	16 258	146 064	182 615
Важнейшие вне-европ. страны	3)	3)	3)	3)	3)	3)	3)	3)	3)	3)	3)	3)
В том числе:												
1. С. Штаты . . .	17 219	18 684	694	887	1 885	3 960	11 789	16 419	51 583	68 794	83 176	108 749
2. Канада . . .	1 639	5 365	79	53	497	986	1 631	5 424	597	439	4 443	12 267
3. Аргентина . . .	2 278	4 002	—	—	—	—	—	—	1 932	4 869	4 600	9 659
4. Индия . . .	6 640	9 576	—	—	—	—	390	787	—	—	6 640	9 575
5. Австралия . . .	1 199	2 463	—	—	63	66	—	—	213	255	1 475	2 784
Мировой урожай	75 167	109 795	59 291	44 705	22 986	32 720	47 626	64 423	67 642	93 133	252 113	335 826

На третьем месте стоит овес (65,1 мил. тонн) и только на четвертом — рожь (44,8 мил. тонн). Последнее место занимает ячмень, с общей продукцией в 37,2 мил. тонн. Из указанного выше количества на Европу, несмотря на ее систематическое отставание, все еще приходится свыше половины мировой продукции (179 мил. тонн). На Сев. Америку приходится 124,3 мил. тонн. Небольшой остаток распределяется между Южной Америкой и прочими континентами. В частности, Австралия, прибл. равная по площади Европе, имела продукцию всего в 1% мировой (3,6 мил. тонн).

**Движение мировой посевной площади в послевоенные годы.** В отношении послевоенных лет мы будем оперировать данными без СССР, отчасти в виду очень резких колебаний в производстве последнего, но, гл. обр., чтобы резче выявить, что делается вне нашего Союза. К тому же продукция последнего рассматривается особо в статьях проф. П. И. Ляченко и проф. Я. С. Балабана, а также в статье В. Г. Громана.

С 1909—13 гг. по 1922 г. мировая посевная площадь (без СССР) повысилась с 234,3 мил. до 246,3 мил. гектаров, т. е. за 11 лет всего на 5,1%. Темп развития не стоит, как видим, ни в каком соответствии с наблюдавшимся до войны: за одно только 5-летие с 1905—09 по 1910—1914 гг. мировая посевная площадь воз-

росла напр., на 11,4%. После повышения в 1923 г. приблизительно на 1%, мировая посевная площадь снова упала в 1924 г. ниже уровня 1922 г. В 1925 г. она опять повысилась. То же наблюдалось и в 1926 г. В дальнейшем мы постараемся показать, что зигзаг 1924 г. должен рассматриваться, как последнее резкое проявление послевоенного кризиса. С этого года начинается здоровый процесс роста.

По отдельным частям света движение посевной площади было таково:

Мировая (без СССР) посевная площадь (в мил. гектаров).

	1909—13 гг.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Европа (без СССР)	89,2	81,9	82,6	84,8	84,6
Сев. Америка	93,3	110,9	104,6	106,5	106,6
Ю. Америка	15,4	16,0	14,8	17,0	16,8
Азия . . . . .	23,1	24,9	24,6	25,0	—
Африка . . . . .	9,2	10,4	11,3	9,3	—
Австралия . . . . .	3,8	4,6	5,3	4,8	—

Как видим, посевная площадь Европы (без СССР) все еще не достигла довоенного уровня. Наиболее пострадавшими оказались в Европе продовольственные хлеба, в особенности рожь: в 1926 г. площадь под последней была ниже довоенной на 11,4%)<sup>2)</sup>.

До 1925 г. восстановительный процесс шел в Европе непрерывно, но медленно. В 1926 г. наблюдалось даже небольшое

<sup>2)</sup> Кроме указанных, также Алжир, Тунис, Египет, Кал и Наталь, Чили, Япония, Уругвай.

<sup>3)</sup> Кроме указанных, также Алжир.

<sup>4)</sup> Кроме указанных, также Алжир, Египет, Кал и Наталь, Чили и Уругвай.

<sup>5)</sup> Также Алжир, Кал и Наталь.

<sup>6)</sup> Заметный рост посевной площади по-прежнему в Европе только кукуруза.

## Мировое производство главных хлебов

снижение. При темпе, наблюдавшемся с 1922 г. по 1925 г., Европе потребовалось бы еще 5—6 лет, чтобы довести свою посевную площадь до довоенной. Можно думать, однако, что заметное улучшение хозяйственного положения многих западноевропейских стран, равно как резкое усиление таможенного покровительства в импортных странах и сильное снижение вывозных пошлин в экспортных приведут к более быстрому росту.

Как видно далее из вышеприведенной таблицы, львиную долю прироста мировой посевной площади приходится на долю Сев. Америки. Все прочие континенты смогли увеличить к 1922 году свою посевную площадь всего на 3,3 мил. гект. Причины заключаются в том исключительно благоприятном положении, в котором Сев. Америка оказалась в военные и первые послевоенные годы, вследствие абсолютного недостатка и колоссальной дороговизны тоннажа.

Та же Сев. Америка одна обусловила отмененный выше зыгзаг в движении мировой посевной площади в 1924 г. Как видно из таблицы, во всех других частях света, взятых вместе, посевная площадь с 1923 по 1924 г., хотя и не сильно, все же возросла. Этот прирост был, однако, далеко недостаточен, чтобы компенсировать сильное сокращение посевной площади в Сев. Америке<sup>1)</sup>. С 1925 г. и в Сев. Америке снова начинается ежегодный прирост запашки. Однако, темп развития не может, конечно, быть похожим на имевшее место в военные годы бурное расширение. Острый кризис должен быть во всяком случае признак изжитым, и притом не только в Канаде, но и в С. Ш.

Что касается прочих частей света, то, изжив фрактонные затруднения военных и первых послевоенных лет, они снова стали на путь нормального развития. Темп последнего будет, разумеется, в сильнейшей степени определяться мировой рыночной конъюнктурой.

По отдельным хлебам движение посевной площади было таково:

Мировая (без СССР) посевная площадь под 5-ью главными хлебами (в мил. гект.).

	1909-1913	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Пшеница . . .	79,4	90,2	87,3	88,9	91,8
Рожь . . . . .	19,6	18,7	17,4	18,6	18,2
Ячмень . . . . .	23,9	24,7	24,7	25,9	25,5
Овес . . . . .	41,1	43,3	43,9	45,1	44,1
Итого . . . . .	164,9	176,9	173,3	178,5	179,6
Кукуруза . . . .	50,3	72,2	70,2	72,7	
Всего . . . . .	215,2	249,1	243,5	251,2	

<sup>1)</sup> В сущности, в одних только С. Штатах. — Посевная площадь Канады с 1923 по 1924 г. не изменилась.

Как видим, рожь — европейский хлеб по преимуществу — показывает даже абсолютное сокращение посевной площади. Однако, оба продовольственных хлеба, пшеница и рожь, взятые вместе, заметно обгоняют по степени роста кормовую группу. В довоенное время наблюдалась, как мы видели, обратная тенденция. Это изменение имеет, разумеется, существенное значение.

**Движение продукции в послевоенные годы.** Мы до сих пор оперировали не продукцией, а посевными площадями, т. к. последние больше подходят для анализа погодных данных. Нельзя, однако, игнорировать и данных о продукции. Дело в том, что валовые сборы не могли повыситься в той же степени, как размеры запашки. Во-первых, в Европе, где погектарные сборы наибольшие, посевная площадь абсолютно сократилась, расширилась же она в странах с низкими погектарными сборами. Во-вторых, в Европе наблюдается, сверх того, сокращение погектарных сборов. Влияния обусловленного этими изменениями понижения мировых погектарных сборов оказалось достаточным, чтобы в отдельные годы (1922, 1924 гг.) мировая продукция (без СССР) оказалась даже ниже довоенной (288,6 мил. и 277,2 мил. против 292,7 мил. тонн в среднем по 1909—13 гг.). Урожай 1923 г. (316,7 мил. тонн) был выше довоенного всего на 8,2%. Только с 1925 г. мировая хлебная продукция перешла, повидному, окончательно за средние довоенные размеры.

Распределение послевоенной продукции по частям света видно из нижеслед. сопоставления данных о производстве пяти главных хлебов:

Мировое (без СССР) производство пяти главных хлебов по частям света (в мил. тонн)

	1909-1913	1922	1923	1924	1925	1926
Европа (без СССР) . . . . .	120,9	92,9	107,7	96,4	118,6	111,6
Сев. Америка . . . . .	124,3	148,0	151,7	129,2	145,9	136,1
Южн. . . . .	15,2	17,6	22,0	17,1	20,8	21,8
Азия . . . . .	20,3	21,1	21,4	19,1	18,7	—
Африка . . . . .	8,3	7,9	9,3	9,3	9,5	—
Австралия . . . .	3,5	3,9	4,2	5,5	3,1	—

Производство Европы (без СССР) ни в одном послевоенном году не достигло довоенного. В 1924 г. недобор составил даже почти 20%. В среднем Европа недопроизводит теперь около 10%. Все остальные части света более или менее значительно увеличили свою продукцию.

Распределение продукции послевоенных годов по хлебам видно из нижеследующей таблицы:

Мировая (без СССР) продукция пяти главных хлебов (в мил. тонн).

	1909—13 гг.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Пшеница . . . . .	82,3	94,9	84,0	91,3	91,8
Рожь . . . . .	26,1	23,2	18,6	25,5	20,4
Ячмень . . . . .	29,0	29,2	26,6	31,3	29,5
Овес . . . . .	52,1	56,2	53,5	57,7	53,8
Итого . . . . .	189,5	203,5	182,7	205,8	195,5
Кукуруза . . . . .	103,3	113,2	95,5	114,0	—
Всего . . . . .	292,7	316,7	277,2	329,8	—

По ржи небольшой недобор против среднего довоенного производства наблюдался даже в 1925 г., когда погектарные сборы были блестящие. В среднем же

мир располагает сейчас значительно меньшими количествами ржи, чем в довоенное время. Наибольшие успехи с довоенного времени сделала продукция пшеницы. Из остальных хлебов, как это ни странно в век автомобилизма, наибольший прирост показывает овес. Впрочем, рыночная конъюнктура этого хлеба в последние годы наихудшая (см. ст. «Овес»). Ячмень не сделал больших успехов, несмотря на позднее выступление СССР и слабые пока размеры вашего экспорта. Не велик рост продукции и по кукурузе.

Н. Ясный.

## Мировой экспорт-импорт хлебов

Последняя четверть XIX века. Приблизительную картину развития мировой торговли хлебом (в зерне) в последней четверти XIX века дает нижеслед. таблица:

Ввоз в Европу<sup>1)</sup> из важнейших заокеанских стран и вывоз из России в среднем по пятилетиям 1878—82 гг. и 1898—1902 гг. (в 1000 тонн).

	Ввоз из-за океана	Вывоз из России	Сумма
<b>Пшеница</b>			
1878—82 . . . . .	4 476	1 635	6 131
1898—1902 . . . . .	6 525	2 381	9 116
<b>Рожь</b>			
1878—82 . . . . .	76	1 063	1 139
1898—1902 . . . . .	177	1 356	1 533
<b>Ячмень</b>			
1878—82 . . . . .	77	381	458
1898—1902 . . . . .	360	1 365	1 725
<b>Кукуруза</b>			
1878—82 . . . . .	1 991	253	2 244
1898—1902 . . . . .	4 388	630	5 018
<b>Овес</b>			
1878—82 . . . . .	76	753	829
1898—1902 . . . . .	640	913	1 553
<b>Пять хлебов</b>			
1878—82 . . . . .	6 696	4 105	10 811
1898—1902 . . . . .	12 300	6 645	18 945

Весь мировой экспорт за 20-летие почти удвоился. Пшеница продолжает занимать в нем доминирующую роль. Однако, доля ее сократилась; на рубеже нового века на нее приходилось уже только около половины мирового экспорта. Наименьшие успехи за 20-летие сделала рожь. Т. к. в

промежутке между взятыми нами 5-летиями экспорт ржи достигал более высоких цифр, чем в среднем по 1898—1902 гг., то фактически он находился в начале нового века уже в стадии убыли. Экспорт кормовых больше, чем удвоился за рассматриваемое 20-летие (с 3,6 мил. тонн до 7,9 мил.). Кормовая группа показала, следов., гораздо большее увеличение, чем вся продовольственная и чем пшеница в отдельности. Из кормовых меньше всего повысился экспорт овса. Наибольшее увеличение из всех хлебов показал ячмень, экспорт которого почти учетверился. Вывоз кукурузы увеличился прибл. в 2½ раза. Из кормовых она продолжала быть основным предметом мировых оборотов. Вывоз России увеличился за рассматриваемый период больше, чем в 1½ раза. Темп увеличения ее вывоза был все же меньше общемирового. Тем не менее на рубеже XX века на Россию приходилось около 30% мирового экспорта.

**Экспорт в довоенный период XX века.** Развитие мировых оборотов с хлебом в довоенный период XX века видно из нижеслед. таблицы:

Вывоз хлебов из важнейших экспортных стран<sup>2)</sup> в среднем по пятилетиям 1898—1902 и 1909—13 гг. (в 1000 тонн).

Хлеба	1898—1902	1909—1913
Пшеница . . . . .	9 285	13 936
Рожь . . . . .	1 624	767
Ячмень . . . . .	1 832	4 356
Кукуруза . . . . .	6 327	5 794
Овес . . . . .	1 586	2 163
5 хлебов . . . . .	20 853	27 016

<sup>2)</sup> Из России, Румынии, С. Штатов, Канады, Аргентины, Бр. Индии и Австралии. — Только хлеб в зерне. — По ячменю без Бр. Индии.

<sup>1)</sup> По подсчетам „Getreide im Weltverkehr“.

## Мировой экспорт-импорт хлебов

Экспорт 5-ти хлебов из важнейших стран возрос за 11 лет на 29,1%. Как ни значителен этот рост, по темпу увеличения вывоза довоенный период XX века отставал от последних 10-тилетий XIX века. Вывоз продовольственных хлебов поднялся с 10 909 тыс. т. до 14 703 т. т., или на 34,8%. Он увеличился, следов., в большей степени, чем вывоз всех хлебов. В частности, экспорт пшеницы возрос в 1½ раза, между тем как вывоз ржи сократился больше, чем вдвое<sup>1)</sup>. Кормовая группа дала за то же время повышение всего на 23,8%. Слабый рост по ней вызван был абсолютным сокращением вывоза кукурузы, обусловленным стремительным уменьшением экспортных избытков в С. Ш. Экспорт овса возрос на 35,1%. Ячмень снова показал наибольшее повышение, по сравнению со всеми другими хлебами.

Важнейшим явлением довоенного периода XX века в области мирового экспорта было стремительное сокращение вывоза С. Ш. Оно наблюдалось по всем хле-

бам и вызвано было особенно быстрым темпом индустриализации этой страны. По всем хлебам вывоз С. Ш. сократился с 8 566 т. т. до 2 998 т. т., т. е. почти на 2/3. Все другие заокеанские страны очень сильно увеличили свой вывоз. В частности, Аргентина почти утроила свой экспорт (6 007 т. т. против 2 146 т. т.) и заняла, среди стран вывоза, второе место, освободившись за переходом России на первое (С. Ш. сразу перешли с первого места на третье). Рост вывоза остальных заокеанских стран был относительно еще сильнее, чем в Аргентине. Тем не менее доля всех заокеанских стран в мировом экспорте сократилась. Россия увеличила свой вывоз 5-ти хлебов в зерне за довоенный период XX века с 6 645 т. т. до 10 464 т. т., т. е. больше чем в 1½ раза. В такой же приближ. степени возрос вывоз Румынии (с 1 894 т. т. до 2 926 т. т.).

Более точную картину мирового экспорта и участия в нем отдельных стран<sup>2)</sup> в среднем по довоенному пятилетью дает нижеслед. таблица:

Мировой экспорт<sup>3)</sup> в среднем по довоенному<sup>4)</sup> пятилетью  
1909/10—13/14 гг. (в 1000 тонн).

Страны	Пшеница		Рожь		Ячмень		Кукуруза		Овес		Пять хлебов	
	т. т.	%о	т. т.	%о	т. т.	%о	т. т.	%о	т. т.	%о	т. т.	%о
Россия	4 467	26,2	685	46,7	3 769	51,8	754	12,1	1 065	44,7	10 680	33,1
Румыния	1 477	8,6	78	5,1	364	7,0	984	15,8	151	6,7	3 051	9,5
Аустро-Венгрия	—	—	—	—	169	3,1	—	—	—	—	169	0,5
Болгария	303	1,8	49	3,3	41	0,8	207	3,3	3	0,1	693	1,8
Сербия	1011	6,6	6	0,4	32	0,6	108	1,7	63	0,3	251	0,8
Турция	—	—	—	—	1324	2,5	—	—	309	1,3	162	0,5
Германия	—	—	621	42,8	—	—	—	—	—	—	621	1,9
Европейские страны	6 348	37,2	1 435	97,7	4 498	85,9	2 053	32,9	45	53,1	15 528	48,1
С. Штаты	2 910	17,0	24	1,7	181	3,5	1 026	16,4	213	2,0	4 186	13,0
Канада	2 581	15,1	—	—	119	2,3	—	—	617 <sup>5)</sup>	9,4	2 913	9,0
Аргентина	2 266	13,2	99	6,6	18 <sup>6)</sup>	0,3	2 940 <sup>6)</sup>	47,1	36 <sup>7)</sup>	27,3	5 850	18,1
Чили	27	0,1	—	—	13 <sup>8)</sup>	0,2	—	—	—	1,6	72	0,2
Уругвай	18	0,1	—	—	—	—	—	—	—	—	18	0,1
Австралия	1 44 <sup>9)</sup>	8,5	—	—	—	—	—	—	99	0,4	1 453	4,5
Новая Зеландия	—	—	—	—	—	—	—	—	37 <sup>10)</sup>	1,6	37	0,1
Брит. Индия	1 809	7,9	—	—	251	4,4	15	0,2	—	—	1 595	4,9
Индонезия	—	—	—	—	—	—	88	1,4	—	—	88	0,3
Голл. Индия	—	—	—	—	—	—	31	0,5	—	—	31	0,1
Алжир	144	0,8	—	—	115	2,2	—	—	57 <sup>11)</sup>	2,5	316	1,0
Тунис	—	—	—	—	59	1,1	—	—	46 <sup>12)</sup>	2,0	105	0,3
Южно-Африк. Союз	—	—	—	—	—	—	95	1,5	6 <sup>13)</sup>	0,2	101	0,3
Внеевропейск. страны	10 737	62,8	33	2,3	736	14,1	4 195	67,1	1 066	46,9	16 767	51,9
Мировой вывоз	17 085	100,0	1 468	100,0	5 234	100,0	6 248	100,0	2 261	100,0	32 295	100,0

Как видим, весь мировой экспорт составил около 32,5 млн. тонн, причем большая половина его пришлась на долю пшеницы. Кукурузы, занимающей второе место, вывезено было почти в 3 раза меньше. Ячмень уже близко подошел к кукурузе. Овес и, в особенности, рожь стоят далеко на последнем месте. Если принять во внимание, что 42,6% экспорта

ржи поставила импортная, по существу, Германия, то потребление импортных стран в этом хлебе окажется еще более скромной.

Почти половину мирового экспорта (48%) дали европейские страны вывоза. В частности, на одну Россию пришлось почти целая треть. Россия поставила

1) Сокращение вывоза ржи было в действительности меньше, т. е. в качестве экспорта вытеснила Германия, не учтенная в вышеприведенной таблице (см. ст. «Рожь»).

2) Учтены все сколько-нибудь важные страны. Мука переведена на зерно. В таблице дается не валовой, а чистый вывоз.

3) Чистый вывоз; по пшенице и ржи — вместе с мукой в переводе на зерно.

4) 1909—13 гг. — 1) 1916—12 гг. 2) 1916—14 гг.

львиную долю ячменя и почти половину ржи и овса. На первом месте стояла она и по экспорту пшеницы. Скромной была роль России только в экспорте кукурузы, для производства которой климат у нас мало благоприятен. Более благоприятно обстоит в этом отношении дело в Румынии, почему ее экспорт кукурузы был абсолютно выше русского. Располагала она и крупными избытками пшеницы. По всем хлебам экспорт Румынии доходил почти до  $\frac{1}{10}$  мирового. Экспорт Болгарии и Сербии, по составу хлебов, сильно напоминал румынский (преобладание пшеницы и кукурузы).

Стоявшая среди заокеанских стран на первом месте Аргентина поставляла 18% мирового экспорта. По кукурузе она играла главенствующую роль, поставляя почти половину мирового снабжения. Значительное участие принимала Аргентина также в экспорте овса и пшеницы.

Следовавшие за Аргентиной С. Ш. экспортировали, гл. обр., пшеницу и кукурузу. Далее шла Канада, избытки которой состояли почти из одной только пшеницы.

В еще большей степени чисто пшеничным был вывоз отдаленной Австралии. Британская Индия, сверх пшеницы, имела для экспорта и некоторое количество ячменя.

**Состояние зап.-европейского импортного рынка к началу войны.** За исключением пшеницы и кукурузы, зап.-европейский рынок был практически единственным импортным рынком вообще. Из мирового экспорта, прибл. равнявшегося 32,5 мил. тонн, Зап. Европа поглощала около 28,5 мил. тонн. Более детальные сведения о важнейших импортных странах Зап. Европы даются в ниже следующей таблице:

Импорт<sup>1)</sup> важнейших стран в среднем по пятилетию  
1909/10 — 1913/14 гг. (в 1000 тонн).

	Пшеница	Рожь	Ячмень	Кукуруза	Овес	5 хлебов
Великобритания	5 880	32	1 058	2 079	896 <sup>2)</sup>	9 945
Германия	1 860	—	3 246	817	47	5 970
Бельгия	4 373	114	331	460	132	2 409
Франция	1 185	77	132	472	433	2 299
Италия	1 449	14	17	372	118	1 970
Голландия	598	288	241	529	117	1 773
Швейцария	461	18	25	191	181	786
Дания	176	208	3	289	66	742
Австро-Венгрия	212	38	—	346	38	629
Норвегия	98	250	99	27	7	481
Финляндия	1 295	288 <sup>2)</sup>	75	75	125	443
Испания	169	—	13	247	—	429
Турция	317 <sup>2)</sup>	—	—	22	—	339
Швеция	191	32	—	37	66	326
Греция	186 <sup>2)</sup>	—	—	—	—	186
Португалия	83	4 <sup>1)</sup>	—	42	—	129

Положение России в ряду экспортных стран приближ. соответствовало положению Великобритании в ряду импортных. Последняя поглощала почти 30% мирового экспорта пшеницы, около  $\frac{1}{3}$  экспорта кукурузы, почти половину овса и около  $\frac{1}{5}$  ячменя. Не имела Великобритания значения только, как рынок сбыта ржи. — С большим просветом за Великобританией следует Германия. Влияние аграрного протекционизма сказывается тут весьма явственно, как на общих размерах потребного ввоза, так и на распределении его между отдельными хлебами. Германский ввоз пшеницы в 3 раза меньше английского, ввоз кукурузы не составлял и половины последнего. В овсе Германия уже почти не нуждалась, а рожь даже экспортировалась ею в крупных количествах.

Крупную роль играла Германия только по низко обложенному ячменю. Великобритания и Германия вместе поглощали почти половину мирового снабжения. — На третьем месте мы снова находим страну свободного ввоза. Занимает его маленькая Бельгия, обгоняющая как Италию, так и Францию. Почти столько же, сколько Италия, ввозит и Голландия — онять так страна свободного ввоза.

Ниже, на стр. 184—185, дается детальная таблица состояния европейского импортного рынка по с.-х. годам за довоенное 10-летие. По отдельным хлебам и по 5-ти хлебам вместе даются чистый ввоз и общие ресурсы. Последние получены сложением чистого ввоза и валового урожая. По пшенице учтены: Германия, Бельгия, Дания, Австро-Венгрия, Франция, Испания, Великобритания, Италия, Голландия и Швеция; по Швейцарии только чистый ввоз; по Португалии валовой ввоз; по Норвегии — только ввоз муки. По ржи

1) Чистый ввоз; вместе с мукой в переработке на зерно.

2) 1909—13 гг.

учтены: Германия, Бельгия, Дания, Франция, Норвегия, Голландия и Швеция; по Италии и Швейцарии — только ввоз; по Великобритании и Австро-Венгрии — только урожай; по Норвегии и Швейцарии — валовой ввоз. По ячменю учтены: Германия, Бельгия, Дания, Франция, Великобритания, Швеция и Голландия; по Австро-Венгрии и Португалии — только урожай; по Италии — только чистый ввоз; по Норвегии и Швейцарии — только валовой ввоз. По кукурузе учтены: Испания, Франция, Италия (урожай и чистый ввоз), Австро-Венгрия, Германия, Бельгия и Голландия (чистый ввоз), Дания, Великобритания, Португалия, Швеция и Швейцария (валовой ввоз). По овсу учтены: Германия, Бельгия, Австро-Венгрия, Дания, Франция, Великобритания, Голландия, Швеция; по Норвегии — только урожай; по Италии и Швейцарии — только чистый ввоз. Не учтенными остались лишь самые второстепенные страны (за исключением Финляндии, по которой у автора нет данных о ввозе по с.х. годам). Поскольку в учтенных странах имеются пропуски, они также вызваны отсутствием данных (кроме вывоза ячменя из Австро-Венгрии, который следовало бы учесть) и по маловажности не имеют значения. Таблицу можно считать с этой стороны прибл. полной. Существенным ее недостатком является то, что в ней, за отсутствием данных, не учтены переходящие запасы. Это обстоятельство ни в коем случае не следует упускать из виду при пользовании таблицей. — Помимо цифровых данных о ввозе и общих ресурсах, в таблице даются также в % отклонения каждого года от предшествующего<sup>1)</sup>. Как видно будет из дальнейшего (а также из статьи «Цены на хлеб»), эти отклонения могут быть использованы для некоторых заключений. Для более глубокого анализа придется бы прибегнуть к логарифмированию. (См. таблицу на стр. 184—185).

Как видно, средние 5-летий дают по общим ресурсам повышение на 11,1%, т. е. несколько больше 2,2% в год. Если собственные урожаи не увеличивались с такой же быстротой, то импорт смог повыситься за то же время на 18,1%, т. е. на 3,6% в год, какое повышение должно быть признано весьма значительным. По темпу увеличения общих ресурсов продовольственные хлеба отстают от всех хлебов, взятых вместе. В частности, рожь показывает наименьшее среди всех хлебов повышение (7,9%). Однако, пшеница обогнала ее не намного (8,6%). Но в то время, как по ржи увеличение ресурсов было явно чрезмерным, по пшенице оно было, скорее, недостаточным. Притом по ржи прирост общих ресурсов с избытком покрыт был

собственным производством, вследствие чего импорт сократился absolutely, по пшенице же темп увеличения ввоза почти в 2 раза больше роста общих ресурсов. — В кормовой группе наименьший рост общих ресурсов показывает овес, чаб-большой — кукуруза. Однако, по кукурузе прирост этот вызван в первую очередь увеличением собственных ресурсов, между тем по ячменю он почти целиком обусловлен ростом ввоза. По темпу роста ввоза (39,0%) ячмень далеко обогнал все остальные хлеба. По овсу этот темп составляет 22,7%, по кукурузе — даже только 13,4%.

Мы обращаемся теперь к рассмотрению погодных данных. Если учитывать средний ежегодный прирост, то окажется, что в общих ресурсах по всем 5-ти хлебам отклонение свыше 5% наблюдалось только в 1906/07 г. и в 1909/10 г. Оба эти года избыточны. Недостаточность в 5% не наблюдалась ни разу. Если принять во внимание, что в избыточные годы увеличивались запасы, переходящие на следующий год, то придется признать, что в общих ресурсах по всем хлебам наблюдалась значительная устойчивость. Еще большую выравненность нужно констатировать в отношении общих ресурсов ржи. Устойчивы общие ресурсы и по пшенице. Сравнительно устойчивы они и по ячменю. Большие колебания в погодных ресурсах показывает в сущности только кукуруза.

В импорте далеко не наблюдается той выравненности, которую мы видели по общим ресурсам. Если и здесь учитывать средний ежегодный прирост, то окажется, что годы с отклонением в 10% и больше очень часты. Из отдельных же хлебов сколько-нибудь выравненным представляется только ввоз пшеницы и ячменя. По овсу и, тем более, по ржи изменения в ежегодных размерах импорта даже огромны. По ржи импорт временами почти целиком сходит на нет. Чрезвычайно сильные изменения наблюдались и по кукурузе. Колебания в размерах импорта являются результатом изменений в размерах как потребностей Зап. Европы, так и избытков в экспортных странах. Имеет значение также способность экспортных стран задерживать ввоз при невыгодных ценах. Удельный вес каждого из этих трех моментов может быть выяснен только путем сопоставления размеров экспорта с движением цен. Мы рассматриваем, поэтому, этот вопрос в ст. «Цены на хлеб». Там же делается попытка выяснить, какое влияние оказывала обеспеченность импортных рынков собственными ресурсами и импортным товаром на уровень цен.

**Распределение экспорт-импорта за довоенное 5-летие по месяцам с.х. года.** Распределение мирового снабжения по месяцам определяется, прежде всего, долей, ко-

1) В итоге по 1909/10—13/14 гг. дается отклонение от предшествующего пятилетия.

## Импорт и общие ресурсы важнейших импортных

Годы	Пшеница				Рожь				Ячмень			
	Импорт		Общие ресурсы		Импорт		Общие ресурсы		Импорт		Общие ресурсы	
	т. т.	+—	т. т.	+—	т. т.	+—	т. т.	+—	т. т.	+—	т. т.	+—
1904-5	12 355	—	38 761	—	784	—	17 545	—	3 327	—	12 207	—
1905-6	13 124	+ 6,2	41 375	+ 6,7	1 224	+ 58,7	18 189	+ 3,7	3 687	+ 10,5	13 973	+ 6,3
1906-7	11 961	— 8,9	43 205	+ 4,4	963	— 21,3	17 821	— 20,1	3 578	+ 5,2	13 523	+ 5,0
1907-8	10 863	— 9,2	39 714	— 8,1	706	— 26,7	17 008	— 4,2	3 184	— 9,3	13 687	+ 0,5
1908-9	10 732	— 1,2	39 049	— 1,6	105	— 85,0	18 340	+ 7,5	4 100	+ 16,6	13 323	— 2,7
1904-5—1908-9	11 807		40 422		756		17 792		3 705		13 163	
1909-10	12 875	+ 20,0	43 654	+ 10,3	407	+ 287,6	19 422	+ 6,0	4 657	+ 32,5	15 140	+ 13,6
1910-11	14 815	+ 15,1	42 384	— 1,6	975	+ 139,5	18 722	— 3,5	5 534	+ 18,8	14 576	+ 3,7
1911-12	12 285	— 17,1	43 897	+ 3,6	349	— 62,2	18 428	— 1,7	6 290	+ 3,5	15 109	+ 3,7
1912-13	14 686	+ 19,5	45 061	+ 2,7	278	— 20,4	19 498	+ 5,8	4 821	+ 11,6	14 907	+ 1,3
1913-14	14 081	— 4,1	45 072	— 0,0	358	+ 28,8	19 916	+ 2,4	5 714	+ 23,6	16 668	+ 11,8
1909-10—1913-14	13 748	+ 16,5	43 894	+ 8,6	473	— 37,4	19 201	+ 7,9	5 151	+ 39,0	15 290	+ 16,1

торая в экспорте того или иного хлеба приходится на страны южного полушария (Аргентина, Австралия) и субтропические страны северного полушария (Индия, Сев. Африка). Далее, оно зависит от того, какую часть экспорта умеренных стран северного полушария составляют страны, начинающие свой экспорт раньше (С. Ш., Румыния, Россия) или позже (Канада). Существенное влияние имеют также средства передвижения, которыми пользуются для вывоза, — в первую голову, замерзают ли водные пути сообщения и порты вывоза или нет; но, сверх того, имеют значение также: провозная способность жел. дорог, оборудованность элеваторами и другими механическими средствами перегрузки, зерносушилками, состояние грунтовых дорог. Очень большое влияние оказывает в этом отношении также тип хозяйства, поставляющих экспортный хлеб. Хозяйства натурального типа обычно ликвидируют свои избытки, в особенности по продовольственным хлебам, медленнее, чем хозяйства денежного типа. Далее приходится считать еще с финансовым положением производителей, состоянием погоды после уборки и т. д.

В виду несовершенства условий, влияющих на распределение вывоза по месяцам, отдельные страны показывают в этом отношении большие различия. В Аргентине, напр., мы имеем след. данные: незамерзающие порты, слабую финансовую обеспеченность продавцов, абсолютную недостаточность складочных помещений и достаточную механизацию портов. В результате хлебные избытки вывозятся там почти целиком уже в первые 5—6 месяцев после уборки. То же самое наблюдается и в Австралии, где, однако, быстрый темп вывоза, вызывается, скорее, хозяйственным расчетом, а именно: желанием использовать более слабый период в мировых отгрузках. Канада отлично оборудована элеваторами как внутри страны, так и в портах. Производители там также не обнаруживают желания задерживать у

себя хлеб. Поэтому вывоз сейчас же после реализации носит там крайне интенсивный характер. С середины декабря он, однако, сильно падает, т. е. главным путем вывоза являются замерзающие Великие Озера. Вплоть до начала мая вывоз идет только через имеющие второстепенное значение незамерзающие тихоокеанские порты (Ванкувер и Припе-Рунерт)<sup>1)</sup> и за счет запасов, накопленных в элеваторах, расположенных на восточном берегу Великих Озер. После открытия навигации снова начинается массовый экспорт. В С. Ш. зависимость от замерзающих водных путей небольшая, а оборудованность для быстрого вывоза — максимальная. Поэтому там мы обычно также встречаемся с огромной концентрацией вывоза на ближайший к уборке период. Однако, С. Ш. в наибольшей степени обладают средствами (складочные помещения, кредит) для задерживания части вывоза, когда это кажется выгодным. Пользуются они этой возможностью, правда, в слабой степени, т. к. передерживание хлеба оказывается выгодным крайне редко, а еще реже можно предвидеть, когда именно такая выгодная конъюнктура может наступить. Дунайские страны по всем хлебам, кроме кукурузы, успевают вывезти значительную часть до того, когда Дунай обычно замерзает. Остаток вывозится весной. В России распределение вывоза по месяцам складывалось крайне разнообразно для отдельных районов и хлебов. По продовольственным хлебам очень резко сказывалась тенденция, по возможности, задерживать продажу<sup>2)</sup>. По овсу, отчасти и по ржи, крупную роль в вывозе играли северные замерзающие порты. В годы с большим урожаем регулярно образовывались значительные пробки на жел. дорогах. В результате,

1) Первый на названных портов приобрел значение с 1921 г., второй — с 1926 г.

2) Характерно для раллийных хозяйственных стран, что в Канаде фермеры в первую голову продают пшеницу.

## Мировой экспорт-импорт хлебов

стран Западной Европы по десятилетиям 1904/5—1913/14 гг.

Кукуруза				Овес				Пшеница			
Импорт		Общие ресурсы		Импорт		Общие ресурсы		Импорт		Общие ресурсы	
т. т.	+ -	т. т.	+ -	т. т.	+ -	т. т.	+ -	т. т.	+ -	т. т.	+ -
5172	—	10 659	—	2 104	—	21 455	—	23 752	—	100 632	—
5 698	+10,1	12 169	+13,6	2 607	+23,8	22 021	+ 2,6	26 335	+10,9	106 667	+ 6,0
5 992	+ 5,3	14 265	+18,5	1 287	-50,6	23 613	+ 7,2	24 081	- 8,6	112 627	+ 5,6
4 841	-19,2	13 215	- 8,0	965	-25,0	25 074	+ 6,2	20 893	-13,2	108 758	- 8,4
4 244	-12,3	12 502	- 5,4	1 608	+66,6	23 385	- 6,8	20 722	- 0,5	106 579	- 2,0
5 188		12 570		1 714		23 106		23 171		107 053	
4 265	+ 0,5	13 196	+ 5,6	1 967	+20,3	26 696	+14,0	24 138	+16,1	117 465	+46,2
5 898	+38,3	15 635	+18,5	2 587	+33,8	24 610	- 7,6	29 809	+23,5	115 927	- 1,1
5 321	- 9,8	13 263	-15,2	2 059	-20,5	24 273	- 1,4	25 244	-15,7	114 900	- 0,8
7 653	+43,8	16 888	+27,2	2 371	+15,2	25 596	+ 5,4	20 609	+17,3	121 959	+ 6,1
6 266	-18,1	15 870	- 6,0	1 560	-34,2	27 073	+ 5,8	27 979	- 5,5	124 691	+ 2,2
5 881	+13,4	14 970	+19,1	2 103	+22,7	25 638	+11,0	27 356	+18,9	118 983	+11,1

форсированным был у нас только экспорт ячменя. По другим хлебам темп вывоза был более медленным, чем в других странах.

В результате перекрещивающегося влияния многообразных факторов, влияющих на распределение мирового экспорта по месяцам, последнее складывается по отдельным хлебам довольно различно. Различия эти видны из помещаемой ниже таблицы, в которой подбитано распределение по месяцам прибытия пяти главных хлебов в важнейшие европейские страны в среднем по 1909/10—1913/14 гг., причем в случаях, когда отправление учетных стран достигает сколько-нибудь крупных размеров, взят не валовой, а чистый ввоз. По пшенице учет ввоз всех

импортных стран Западной Европы, кроме Турции, Греции, Финляндии и Дании, причем по Германии, Голландии и Бельгии взят чистый ввоз. По ржи взят чистый ввоз из Германии, Бельгии и Голландии и валовой — по Швеции, Норвегии, Швейцарии, Италии и Франции. По кукурузе — чистый ввоз из Бельгии и Голландии, валовой — по Великобритании, Германии, Италии, Франции, Испании, Португалии, Швеции и Швейцарии. По ячменю — чистый ввоз, — как выше, валовой по Германии, Великобритании, Франции, Италии, Норвегии и Швейцарии. По овсу — чистый ввоз, как выше, валовой по Великобритании, Франции, Италии, Швеции и Швейцарии.

Ввоз пяти главных хлебов в важнейшие европейские страны по месяцам года в среднем по 1909/10—1913/14 гг. (в тыс. тонн).

Месяц	Пшеница		Рожь		Кукуруза		Ячмень		Овес		5 хлебов	
	Количество	Относит. величина										
Август	1102	103,4	53	85,9	551	127,3	327	78,0	150	99,6	2183	101,2
Сентябрь	1081	101,4	74	120,5	493	115,1	558	128,9	122	73,9	2349	108,9
Октябрь	1097	102,9	87	142,0	464	107,1	725	168,4	161	97,0	2535	117,5
Ноябрь	1051	98,6	68	110,2	450	103,8	640	146,4	176	106,8	2285	110,6
Декабрь	1060	98,5	81	130,2	448	103,3	545	126,5	171	103,2	2234	106,4
Январь	1012	95,0	59	95,6	474	109,4	413	96,0	147	89,0	2105	97,6
Февраль	751	70,5	45	73,1	413	95,2	295	68,6	150	90,8	1653	76,6
Март	814	76,4	56	90,6	376	86,8	310	72,1	177	106,7	1732	80,3
Апрель	1112	104,2	61	98,9	334	77,2	314	73,0	187	113,1	2008	93,1
Май	1181	110,8	57	92,9	280	64,6	320	74,3	190	115,7	2028	93,6
Июнь	1318	123,7	51	82,9	289	89,9	357	82,9	177	107,0	2293	106,3
Июль	1219	114,4	47	76,1	519	119,7	351	83,8	174	105,2	2319	107,5
Среднее	1086	100,0	62	100,0	433	100,0	430	100,0	165	100,0	2157	100,0

Поступления всех хлебов показывают весьма чувствительное повышение осенью и резкий спад зимой. Это — естественное следствие огромного преобладания северного полушария, как поставщика хле-

ба. Однако, и повышение, и спад уже далеко не так сильны, как в прежние времена. Характерно при этом, что летом поступления поднимаются выше средних месячных. К тому же, августовские по-

ступления, поскольку они имеют источником экспортеры страны северного полушария, состоят, гл. обр., из хлеба пропашного урожая, который не должен быть дешевым<sup>1)</sup>. Что касается отдельных хлебов, то только ячмень и, в меньшей степени, рожь показывают картину, типичную для продукта, отправляемого из стран северного полушария (большой наплыв осенью, слабое предложение весной). По пшенице ранние осенние отправки только незначительно превышают средние месячные; с ноября поступления уже ниже средних; особенно резкий спад показывает февраль-март; с апреля поступления снова выше средних, причем с мая по июль превышение весьма значительно. Еще резко отстает от типичного для северного полушария распределение месячных поступлений овса, где второе полугодие уже явно доминирует над первым. Наконец, распределение поступлений кукурузы почти всецело определяется распределением экспорта кукурузы из южного полушария (Аргентины). Июль и август — месяцы наибольших поступлений аргентинской кукурузы — яв-

ляются и месяцами крупнейших поступлений вообще; и наоборот, период до начала аргентинского экспорта почти совпадает со временем наименьших поступлений. Распределение поступлений ячменя и кукурузы — двух продуктов, обслуживающих одну и ту же потребность — определяется условиями вывоза двух различных полушарий. Тем не менее, они не противоположны друг другу, а скорее совпадают. Более поздняя уборка кукурузы и необходимость ее подсушки приводит к тому, что в самый разгар прибытия кукурузы одного года начинается уже наплыв ячменя урожая следующего года. Наибольшие прибытия старой кукурузы упрещают наибольшие прибытия нового ячменя всего на 2 месяца.

**Мировой экспорт-импорт послевоенных лет.** В статьях, посвященных отдельным хлебам, приводятся детальные данные о ввозе-вывозе с распределением по странам. Ниже мы помещаем сводки приводимых там данных. За сведениями о составе стран, вошедших в итоги, мы отсылаем к указанным статьям.

Мировой экспорт пяти главных хлебов.

Годы	Пшеница	Рожь <sup>2)</sup>	Кукуруза <sup>3)</sup>	Ячмень	Овес	Пять хлебов
1909/10—13/14	18 194	1 746	6 746	5 194	2 309	34 185
1921/22	19 247	819	8 277	1 555	1 487	31 385
1922/23	19 457	579	6 250	1 869	1 348	29 503
1923/24	22 167	1 729	5 943	2 577	1 577	33 993
1924/25	20 680	1 261	6 149	2 028	1 537	31 655
1925/26	18 558	1 062	7 790	3 134	1 657	32 201
1926/27	22 597	1 080	9 860	3 114	1 087	37 688

Приблиз. полностью учтенный мировой экспорт показывает в первые послевоенные годы по всем хлебам, взятым вместе, довольно существенное для предмета первой необходимости снижение. Однако, вывоз продовольственных хлебов, взятых отдельно, не испытал чувствительного изменения. Сокращение почти целиком приходится на кормовую группу. Из отдельных хлебов вывоз пшеницы и кукурузы даже увеличился, Овес, в особенности, рожь и ячмень дали очень сильное снижение. В 1923/24 г. мировой экспорт 5-ти хлебов достиг довоенного, что обусловило, однако, исключительно низкий уровень цен. — В 1924/25 и 1925/26 гг. мировой экспорт был выше, чем в 1921/22 и 1922/23 гг. Конъюнктура была тем не менее значительно лучше. Потребность импортных стран и их платежеспособность за это время успели значительно возрасти.

1) В меньших количествах хлеб старого урожая продолжает поступать из северного полушария даже в октябре.

2) С Германской. 3) Валовой вывоз.

В еще большей степени это доказываются цифрами 1926/27 г., когда мировой экспорт уже значительно превзошел довоенный. Что касается отдельных хлебов, то с первых довоенных лет все хлеба, кроме овса, показали прирост экспорта. Однако, степень прироста была неодинаковой, и притом он оказал различное влияние на конъюнктуру. Наибольший прирост показал ячмень, несмотря на незначительность нашего экспорта. Относительно большим был и прирост мирового экспорта ржи; однако, этот хлеб и сейчас продолжает играть очень слабую роль на мировом рынке; экспорт его составляет лишь около 60% довоенного. Еще сильное падение мировых оборотов с овсом.

Состояние рынка послевоенных годов выясняется еще более отчетливо из приводимой ниже таблицы ввоза важнейших зап.-европейских стран, поглощающих свыше  $\frac{3}{4}$  мирового экспорта хлебов. Помимо данных о ввозе, в таблице приведены также и данные об общих ресурсах,

## Мировой экспорт-импорт хлебов

Импорт<sup>1)</sup> и общие ресурсы важнейших стран  
Зап. Европы в послевоенные годы.

Годы	Пшеница (в мил. тонн)		Рожь <sup>2)</sup> (в тыс. тонн)		Ячмень (в тыс. тонн)		Овес (в тыс. тонн)		Кукуруза (в тыс. тонн)		5 хлебов (в мил. тонн)	
	Ввоз	Общие ресурсы	Ввоз	Общие ресурсы	Ввоз	Общие ресурсы	Ввоз	Общие ресурсы	Ввоз	Общие ресурсы	Ввоз	Общие ресурсы
1909/10—13/14	13,9	34,7	769	14 771	5 152	11 695	2 064	22 155	5 884	10 034	27,8	93,2
1921/22	14,9	34,9	478	11 222	1 341	6 455	1 288	16 725	7 007	10 629	24,1	79,9
1922/23	14,8	31,2	1 682	10 531	1 864	6 668	1 236	16 314	5 899	9 243	25,5	74,0
1923/24	14,8	34,7	1 767	12 142	2 476	8 229	1 165	18 987	5 154	8 700	23,4	82,8
1924/25	15,8	33,4	1 207	10 324	2 691	8 630	1 245	18 395	5 814	9 994	26,2	81,4
1925/26	13,5	35,7	850	13 140	2 795	9 098	1 492	19 365	6 717	11 148	23,4	85,3
1926/27	16,8	34,9	1 293	11 229	3 433	9 363	891	20 333	8 936	13 532	31,4	89,3

получаемые прибавлением к ввозу собственного урожая тех же стран.

По всем пяти хлебам, взятым вместе, ввоз важнейших зап.-европейских стран — в противоположность мировому экспорту — вплоть до 1926/27 г. ни разу не достигал довоенных размеров. Если в 1926/27 г. наблюдалось значительное превышение, то нужно иметь в виду, что это был год исключительно высокой импортной потребности (вследствие слабого урожая хлебов и неурожая картофеля в Зап. Европе). Общие ресурсы были ниже довоенных и в 1926/27 г. По сравнению с первыми послевоенными годами наблюдается все же весьма энергичный рост как импорта, так и общих ресурсов. Особенно резко чувствуется он, начиная с кампании 1926/27 г. Так как население с довоенного времени заметно возросло, то простор для расширения (хотя бы довоенных норм душевого потребления) еще весьма значительный.

Из отдельных хлебов пшеница показывает превышение довоенного импорта и общие ресурсы — не ниже довоенных. Если брать только 1925/26 и 1926/27 гг., когда, судя по ценам, не было избытка, то окажется, что потребление пшеницы в Зап. Европе даже возросло (по не на душу населения). Несколько больше довоенных ввоз и общие ресурсы также и по кукурузе. Однако, опять-таки судя по ценам, и тот, и другие превышают потребности Зап. Европы. По ржи импорт возрос; общие ресурсы тем не менее заметно ниже довоенных. Недосток по ржи прикрывается избытком в общих ресурсах пшеницы. Все сокращение общих хлебных ресурсов падает, т. е., на кормовую группу. Ячмень и овес показывают сокращение как ввоза, так и общих ресурсов, притом в обоих случаях по ячменю сокращение сильнее. Однако, ячмень дает и гораздо больший рост с первых послевоенных годов как по ввозу, так и по общим ресурсам, и притом, как показывают цены, ресурсы овса — чрезмерны, а ячменя — недостаточны.

**Распределение послевоенного вывоза между странами.** В распределении миро-

вого экспорта между отдельными странами с довоенного времени произошли очень крупные передвижки. К месту, которое занимала прежде Россия, до войны поставившая 1/2 мирового снабжения, сравнительно близко подобралась с четвертого места Канада, имевшая 2,9 мил. в среднем по 1909/10—13/14 гг., экспортировавшая в среднем по 1924 и 25 гг. 8,6 мил. Аргентина попрежнему занимает второе место, однако, и она значительно увеличила свою долю участия в мировом экспорте<sup>3)</sup>. Вместо 18,1% до войны, на нее пришлось уже свыше 1/4 мирового экспорта. Аналогично и положение С. Ш. попрежнему занимающих третье место<sup>4)</sup>. Названные три страны являются сейчас основой мирового снабжения. Австралия, также увеличившая свой экспорт, перебралась с шестого места на четвертое. Только затем идет СССР. В несколько раз сократилась и доля участия в мировом экспорте Румынии. Экспортные страны Европы, поставившие до войны почти половину мирового снабжения, играют пока очень скромную роль. Из стран, значение которых уменьшилось, нужно отметить еще Брит. Индию, а из стран, не имевших значения до войны, — Южно-Африканский Союз, с которым приходится теперь считаться, как с экспортером кукурузы.

**Распределение послевоенного экспорта по месяцам.** Уже давно начавшийся процесс выравнивания мирового экспорта в пределах отдельных частей и месяцев с-х. года сделал в послевоенные годы дальнейшие большие успехи. Замена России Канадой привела к ослаблению август-сентябрьских отгрузок за счет усиления октябрь-декабрьских, а отгрузки первых календарных месяцев получили большое подкрепление вследствие значительного роста экспорта из южного полушария. Сократились ранне-осенние отгрузки и в виду меньшего экспорта дунайских стран. Влиянию всех перечисленных моментов противостоит, правда, факт значительного

<sup>3)</sup> В среднем по 1924 и 25 гг. она вывезла 8,4 мил. тонн против 5,8 мил. тонн в среднем по 1909/10—13/14 гг.

<sup>4)</sup> Вывоз С. Ш. увеличился на указанный выше период с 4,2 до 7,1 мил. тонн.

<sup>1)</sup> Чистый: по кукурузе — валовой.

<sup>2)</sup> С Германии.

усиления вывоза С. Ш., принадлежащих к наиболее ранним экспортерам. Отчасти такое же действие оказывает почти полное выпадение из числа экспортных стран Брит. Индии, обычно дававшей подкрепления в конце европейского с.-х. года. Первая группа факторов значительно перевешивает, однако, влияние вторых, как по всем хлебам вместе, так и по каждому из них в отдельности. Единственное исключение — рожь, в отношении которой сокращение нашего вывоза не обозначает чувствительного ослабления доли отправок, приходящихся на первую половину с.-х. года. Кукурузный год, с точки зрения мирового экспорта, определено начинается теперь с момента начала вывоза аргентинской кукурузы. По опыту при-

бытия второй половины года значительно превосходят прибытия первой половины. То же, хотя и не в такой сильной степени, наблюдается и по пшенице. В отношении последней важно еще отметить, что в годы слабых урожаев в С. Ш. начало европейского с.-х. года приносит мировому рынку очень скромные ресурсы. В такие годы можно с некоторым правом считать началом кампании октябрь, когда выступает со своими огромными избытками Канада. Передвижки в отправлениях произошли и в отношении ячменя; однако, здесь удержалось преобладание за отправками и прибытиями первой половины с.-х. года<sup>1)</sup>.

Н. Ясный.

## Цены на хлеб

**Ценообразующие факторы.** Поскольку движение цен на хлеб изучается по большим периодам, конъюнктурные факторы хлебного рынка не обнаруживают каких-либо существенных особенностей. Однако, периоды должны браться по возможности большие (5-летние средние далеко не всегда достаточны), т. к., в виду особых производственных условий, приспособление размеров производства к меняющейся рыночной конъюнктуре происходит довольно медленно. Иначе обстоит дело с изменениями цен по коротким периодам (годам, месяцам и т. д.). Здесь ценообразующие факторы хлебного рынка довольно резко отличаются от таковых для других товаров, в особенности индустриальных. Основной причиной этого отличия является несоответствие между характером потребности в хлебе и характером его производства.

Потребность в продовольственных хлебах не обнаруживает резких колебаний от года к году. Если нанести эту потребность на диаграмму, мы получим прямые линии (восходящие или нисходящие). Потребность в кормовых хлебах изменяется из года в год — помимо изменений в размере спроса на мясные и молочные продукты — также и в зависимости от урожая объемистых кормов, картофеля и других корнеплодов. Линия годовой потребности в кормовых хлебах, следов., кривые.

Характернейшей особенностью хлебного производства, как хорошо известно, является то, что год на год не похож. Размеры погодных урожаев показывают колебания, и притом по причинам, в очень значительной степени лежащим вне контроля человека. Здесь мы снова имеем, следов., кривые линии. Кривизна урожайных линий и пределах отдельных стран, в особенности стран с засушливым климатом, очень велика. По мере расширения торговых связей она постепенно сглаживается. В общем мировом масштабе она уже сравнительно слаба, но все же не исчезает совершенно<sup>2)</sup>.

Прямым линиям продовольственной потребности и кривым кормовой противостоят, т. о., в значительной степени независимые от них кривые урожаев. Совпадение точек тех и других линий может наступить разве случайно. Нормальным состоянием является расхождение, требующее выравнивания при помощи изменения уровня цен.

С точки зрения влияния на конъюктуру мировых цен, нужно различать, помимо серии линий мировых урожаев и мировой потребности, еще: 1) серию линий мировых товарных избытков и ми-

1) Более детальные данные даются в статьях по отдельным хлебам.

2) Выравнивание мировых урожаев отдельных хлебов зависит, помимо других причин, от степени разбросанности производственных районов. Наименьшая она по кукурузе, большая половина мировой продукции которой производится в кукурузной зоне С. Штатов.

ровой потребности в покупном хлебе и 2) серию линий мировых экспортных избытков и мировой импортной потребности.

Взаимоотношение между мировыми товарными избытками и мировой потребностью в покупном хлебе, в виду отсутствия статистических данных, не изучается. С взаимоотношением же между экспортными избытками и импортными недостатками приходится оперировать постоянно; притом оно имеет большее влияние на уровень цен, чем взаимоотношение между мировым урожаем и мировой потребностью. По кукурузе, напр., в виду доминирования С. Ш. в мировом производстве и Аргентины в мировом экспорте, весьма нередки случаи, когда мировые цены низки, несмотря на незначительный мировой урожай, и обратно. По другим хлебам не наблюдается, правда, столь ярких расхождений. Однако, и здесь нужно считаться с тем, напр., что повышение или понижение урожая пшеницы на известную величину в Канаде или Аргентине имеет гораздо большее влияние на мировые цены, чем такое же изменение размеров сбора СССР (в первых из названных стран экспорт изменяется на такую же величину, как урожай, в СССР — на значительно меньшую)<sup>1)</sup>.

В противоположность мировой потребности в продовольственном хлебе, линия погодных колебаний импортной потребности тех же хлебов не прямая, а кривая (в виду колебаний в размерах собственной продукции импортных стран), притом колебания в размерах мировой импортной потребности обычно значительно сильнее, чем колебания мировых урожаев (это относится и к кормовым хлебам). Что касается отдельных хлебов, то наибольшие погодные колебания мировой импортной потребности наблюдаются по ржи, овсу и пивоваренному ячменю, потребность в которых почти целиком покрывается производством самих же импортных стран.

Колебания мировых экспортных избытков также сильнее колебаний мировых урожаев, урожаев экспортных стран и их товарных избытков, что вызывается меньшей территориальной разбросанностью районов, производящих эти избытки. Так, напр., около  $\frac{2}{3}$  мировых избытков кормового ячменя производилось до войны в небольшой сравнитель-

но области, прилегающей к Черному и Азовскому морям (в России и Румынии). Около  $\frac{2}{3}$  мировых экспортных избытков кукурузы производится сейчас в ограниченной части Аргентины. Наиболее децентрализованно производится экспортных избытков пшеницы. Этот хлеб и показывается, поэтому, наибольшую устойчивость мирового экспорта.

Равным образом, и расхождение между мировой импортной потребностью и мировыми экспортными избытками обычно значительно больше, чем расхождение между мировой потребностью и мировыми ресурсами. Расхождение между мировыми товарными избытками и мировой потребностью в покупном хлебе, если бы его можно было установить, заняло бы, нужно думать, среднее место.

**Неэластичность хлебного потребления.** Влияние несоответствия между ресурсами и потребностью на цены в отношении хлебов очень большое, т. к. дело идет о незаменимых продуктах первой необходимости, т. е. о таких, потребность в которых трудно поддается сжатию и расширению. Незаменима не только вся хлебная группа; даже замена одного хлеба другим возможна лишь в очень ограниченных пределах. Поэтому выше мы говорили не о линии, а о линиях потребности в хлебе, имея в виду каждый хлеб в отдельности.

Наименее заменимым хлебом является пшеница. В большинстве стран, важных с точки зрения мирового снабжения, не потребляют никакого иного хлеба, кроме пшеничного, притом высокая цена пшеницы отрезывает возможность использования ее в сколько-нибудь крупных количествах для кормовых целей. Пшеница стоит, поэтому, среди хлебов особняком. Рожь, как более дешевый хлеб, используется и на корм. Однако, как увидим ниже, устойчивость цен на рожь от этого даже уменьшается.

Поскольку кормовые хлеба идут в переработку (на пиво, крупу, муку и т. д.), они почти абсолютно незаменимы. Однако, серьезное влияние на цены эта незаменимость имеет только в отношении пивоваренного ячменя, оставшегося вне нашего рассмотрения. По всем остальным хлебам для целей переработки используется слишком малая часть урожая и товарных избытков.

Для кормовых целей кормовые хлеба и рожь в некоторых пределах заменимы. Однако, и здесь пределы заменимости очень ограничены. Ограниченность эта обусловлена как характером самих хлебов (овес, напр., почти незаменим в качестве корма для лошадей и очень мало пригоден для откорма мясного скота), так и другими причинами (территориальная разделенность ресурсов, уровень пошлин и т. и.). Очень большое значение в ряду причин слабой взаимной заменимости кор-

1) Наибольший интерес, с точки зрения влияния на цены, имеет бы, возможно, противопоставление сумм экспортных избытков экспортных стран и товарных избытков импортных стран, с одной стороны, всей потребности импортных стран в покупном хлебе (своим и чужом), с другой. Тут встречаются, однако, те же статистические трудности, вследствие которых затруднено изучение взаимоотношения мировых товарных избытков и недостатков.

мовых хлебов, несомненно, имеет и рутинность потребителей, весьма медленно и далеко не полностью приспособляющих свой спрос к изменениям в соотношении цен отдельных хлебов. Поэтому очень сильные расхождения цен временами наблюдаются даже в отношении кормового ячменя и кукурузы, которые в качестве корма для свиней довольно легко замещают друг друга<sup>1)</sup>.

#### Размеры колебаний цен и снабжения.

Аксиомой считается положение, что степень повышения-понижения цен на хлеб в несколько раз сильнее степени понижения-повышения ресурсов. Однако, научное обоснование это положение получило, насколько нам известно, только в отношении всего урожая и всей потребности. Взаимосоотношение же между степенью повышения-понижения цен и товарными избытками (в частности, экспортными), а также между ценами и ресурсами отдельных хлебов — изучено слабо. Кое-какие выводы по этому поводу мы попытаемся сделать ниже при анализе цен довоенного 10-летия. Там же будет указан и ряд деформирующих факторов, хотя и являющихся приводящими, но имеющих тем не менее существенное значение. Уж здесь отметим, что цены продовольственных хлебов реагируют на избыточность-недостаточность сильнее кормовых хлебов. Причины ясны. Наибольшие колебания, в частности, показывает рожь. Когда ржи мало, ее приходится резервировать исключительно для продовольствия. Достигается это настолько сильным подъемом цен, который делает скармливание невыгодным. Цены на рожь то приближаются, поэтому, к цене пшеницы, то падают до расцены кормовых хлебов<sup>2)</sup>.

**Изменения цен во времени.** Изменяющиеся взаимосоотношения между размерами потребности и ресурсов требует, как мы видели, изменения цен. Как часто это должно происходить?

В отдельных странах размеры ресурсов меняются раз в год. На мировом рынке однократное изменение имеет место только в отношении ржи и ячменя, по которым мировые экспортные избытки не получают после конца августа вплоть до следующего июля действительно серьезных подкреплений. По пшенице ресурсы мирового снабжения многократно испытывают в течение года серьезные изменения; неоднократно изменяются в течение года также и ресурсы кукурузы и овса (однако, в отношении последних ге-

геомония за временем уборки в южном полушарии).

Однако, даже в отношении хлебов, по которым ресурсы меняются на мировом рынке раз в год, невозможен однократный (однократный) переход цен с уровня, соответствующего ресурсам одного года, к уровню, соответствующему ресурсам его преемника. Перемены в видах на урожай, равно как ненадежность статистических данных о состоянии посевов и даже о размерах уже реализованного урожая делают этот переход скачкообразным и зигзагообразным, притом крайне неопределенным во времени. Фактически хлебные цены, как хорошо известно, меняются непрерывно. Помимо вышеуказанных причин (многократное изменение ресурсов на мировом рынке, перемены видов на урожай и ненадежность статистических данных), это вызывается, га. обр., следующ.: 1) удорожанием хлеба, по мере удаления от времени уборки, из за расходов по хранению (прямые расходы, проценты, убыль, порча); 2) невозможностью полного учета потребности; 3) неравномерностью поступления на рынок убираемого раз в год хлеба; 4) непредвидимыми изменениями во времени поступления хлеба на рынок (запоздалый или более ранний урожай, состояние грунтовых дорог и водных путей и т. д.); 5) спекуляцией, пыльным цветом вырастающей на почве всей этой неопределенности.

**Движение цен во второй половине XIX века** видно из нижеслед. таблицы: Цены<sup>3)</sup> на местные хлеба и импортную кукурузу в Англии и Уэльсе (в герм. марках за тонну).

Годы	Пшеница	Ячмень	Овес	Кукуруза
1851—1860	255,96	194,01	170,28	163,50
1861—1870	239,20	201,93	170,83	154,12
1871—1875	255,40	221,88	189,24	153,66
1876—1880	222,60	204,72	174,12	120,40
1881—1885	147,78	175,10	152,58	128,26
1886—1890	147,68	150,49	127,20	59,19
1891—1895	130,76	142,40	130,10	102,28
1896—1900	134,28	138,86	122,62	—

**Относительные числа**  
(за 100 принята цена соответственного хлеба в 10-летие 1851—60 гг.).

1851—1860	100	100	100	100
1876—1880	87,0	105,5	102,4	73,6
1891—1895	51,1	73,4	76,3	62,5
1896—1900	52,5	72,1	72,0	—

**Относительные числа**  
(за 100 принята цена пшеницы соответственного пяти-или десятилетия).

1851—1860	100	75,8	66,5	63,5
1876—1880	100	91,9	78,1	53,8
1891—1895	100	108,9	89,6	78,2
1896—1900	100	104,1	91,3	—

<sup>1)</sup> Так, в конце кампании 1926/27 г. кормовой ячмень стоил приблизительно на 50% дороже кукурузы.

<sup>2)</sup> В таком же положении, как рожь, находятся и гречка. И здесь избыток сверх продовольственной потребности приводит к очень резким снижениям цен; наоборот, при недостатке цены повышаются особенно сильно.

<sup>3)</sup> Мы пользуемся не оригинальными данными, а перечисленными на герм. марку и на тонны, т. е. составление английских цен, относящихся к разным весовым единицам, было астрономично.

В третьей четверти XIX века подешевели только хлеба, служившие предметом значительного импорта в Зап. Европе, т. е. пшеница и кукуруза. Ячмень и овес продолжали еще дорожать. В 1876—80 гг. ячмень стоит дороже кукурузы на 70%. Подешевение по всей линии пошло только в последней четверти века. Быстрее других хлебов падала в цене пшеница. Как увидим ниже, весьма сходно с ценами на пшеницу развивались и цены на рожь. Кормовые хлеба — в том числе и кукуруза — дешевели медленнее. Америка приучила потребительские страны к своему хлебу и могла теперь требовать за него относительно более высоких цен.

В результате неравномерного падения цен на отдельные хлеба ячмень к началу нового века оказался даже дороже пшеницы, а овес — дешевле ее только на 8,7%<sup>1)</sup>.

Рожь играет в Англии слишком скромную роль, чтобы можно было пользоваться английскими ценами на этот хлеб. Для выяснения движения цен на рожь нужно поэтому обратиться к другим рынкам.

Средние цены на пшеницу и рожь в Голландии (Гронинген) (в гульденах за гектолитр).

Годы	Пшеница	Рожь	Относительные цены	
			Пшеница	Рожь
1861—1870	10,10	7,60	100	100
1871—1880	10,98	8,10	108,7	106,6
1881—1890	7,46	5,79	73,8	58,2
1891—1900	5,54	4,45	54,8	58,1

Падение цен на рожь в Голландии было только немногим меньше, чем по пшенице<sup>2)</sup>.

При оценке движения цен во второй половине XIX века нужно не упускать из виду, что это был период общего понижения цен. По сопоставлению Зауербека в *Journal of the Royal Statistical Society*, с десятилетия 1867—77 гг. по 1895 г. пшеница подешевела на 38%, овес — на 29%, а сахар — на 60%, уголь — на 26%, железо — на 33%, хлопок — на 63% и т. д. Так что, если иметь в виду не золото, а покупательную способность хлеба в товарах, нужных его производителям, положение последних к концу рассматриваемого периода даже отчасти улучшилось, тем более, что он ознамено-

ван быстрым ростом производительности труда в сельском хозяйстве. Если современные с.-х. машины создали возможность массового дешевого производства хлебов на окраинах России и в особенности, за океаном, то рациональная обработка и применение удобрений дали и Зап. Европе возможность производить хлеб с меньшими, чем прежде, затратами труда и капитала.

Мясо за рассматриваемое время подешевело меньше, чем хлеб. По расчетам того же Зауербека, цены на говядину упали на 28%, свинина же подешевела даже только на 17%. Этим воздан был энергичный стимул к развитию интенсивной мясной продукции, давшей применение для хлеба, производство которого возрастало быстрее, чем население. Этим же, в частности, объясняется, что, несмотря на большее подешевение продовольственных хлебов, рост мирового импорта кормовых хлебов обрел рост продовольственных (см. ст. «Мировой экспорт-импорт хлебов»).

**Движение цен в довоенный период XX века.** Начало нового века явилось крайне важным этапом в развитии мировой конъюнктуры хлебного рынка. Резкое усиление темпа индустриализации во всем мире привело к тому, что длившиеся в течение всего XIX века падение цен не только приостановилось, но сменилось даже весьма заметным повышением.

Как видно ниже из таблицы на стр. 192, наибольшее улучшение цен наблюдалось, главным образом, по кукурузе, что вызвано было абсолютным сокращением мирового экспорта этого хлеба. Меньше всего повысились в цене ячмень и овес. Впрочем, приводимые данные о ценах на ячмень слишком скудны, к тому же неопказательны для интересующего нас кормового ячменя. Пшеница подорожала больше, чем на 20%, только незначительно отстав от кукурузы. Рожь подорожала гораздо меньше<sup>3)</sup>.

Т. к. в отношении довоенного 10-летия мы располагаем сравнительно полными данными о снабжении основной части мирового хлебного рынка Зап. Европы, нам представляется целесообразным подвергнуть движение цен за указанный период более детальному анализу.

В таблице на стр. 194—195 даются цены за 1904/5—13/14 гг.<sup>4)</sup>; по пшенице — цены на хорошую среднюю красную в Ливерпуле; по ржи и ячменю — цены на рус-

<sup>1)</sup> Нужно иметь в виду, что Англия производит высокие ячмени. Ячмень, в роде нашего важного или румынского, не вырубал, конечно, цены пшеницы даже в момент наибольшего обесценивания последней.

<sup>2)</sup> Несомненно важным было движение цен на тот и другой хлеб в Германии, где цена ржи, поистине, почти не упала (средняя котировка в Берлине за 1861—70 гг. — 147,23 мар. за тонну, за 1891—1900 гг. — 145,29 мар.); то время, как пшеница за тот же период подешевела с 205,61 до 162,32 мар. за тонну. Но здесь это явление являлось местными условиями.

<sup>3)</sup> В некотором противоречии с данными таблицы стоит приведенные нами в первом издании средние импортные английские цены. Поиспытательное движение рисуют и они. Однако, по этим данным хлеба располагаются по степени повышения в таком порядке: пшеница, ячмень, овес и кукуруза (по рис цен не публикуются).

<sup>4)</sup> Несмотря на обилие статистических данных, выбор цен, которые можно бы считать представляющими мировых, связан с большими трудностями.

Цены на хлеба в довоенный период XX века  
(в германских марках).

	1898—1902 гг.	1909—1913 гг.	Увеличение в % <sup>1)</sup>
<b>Пшеница:</b>			
Лондон, англ. белая	129,4	165,6	18,8
Антверпен, дунайская	138,2	169,6	22,7
Амстердам, red winter	134,0	174,2	30,0
Нью-Йорк	128,4	168,2	31,0
Одесса	119,8	155,6	29,9
Рига	126,6	161,4	28,7
<b>Рожь:</b>			
Берлин <sup>1)</sup>	109,0	139,4	9,5
Кенигсберг <sup>1)</sup>	100,3	113,2	12,9
Лейпциг <sup>1)</sup>	117,3	120,2	2,5
Амстердам из авоювских портов	111,8	134,0	19,9
„ из Ленинграда	117,0	140,4	20,0
Бремен, южно-русская без пошлины	114,0	134,8	18,1
Одесса	95,4	116,0	21,6
Рига	101,8	127,6	25,3
<b>Овес:</b>			
Лондон, местный	132,6	138,4	4,4
Ливерпуль, местный	135,6	144,4	6,5
Кенигсберг, местный <sup>1)</sup>	103,5	109,4	5,7
Лейпциг, местный <sup>1)</sup>	124,4	131,1	5,5
<b>Кукуруза:</b>			
Ливерпуль, одесская	108,2	123,2	21,3
„ миксед на С. Ш.	95,0	135,2	42,3
„ аргентинская	94,8	123,8	30,6
Нью-Йорк, налячная	82,2	114,4	38,0
<b>Ячмень:</b>			
Лондон, местный	144,6	152,4	5,4

ские хлеба в Бремене<sup>2)</sup>; по овсу — средняя из цен на местный английский и голландский; по кукурузе — средние годовые из наивысших месячных цен на аргентинскую, сев.-американскую и русскую в Ливерпуле<sup>3)</sup>. Помимо абсолютных величин (в герм. марках за тонну), в таблице даются также отклонения цен каждого года от предшествующего, притом как в герм. марках, так и в %<sup>4)</sup>.

Рожь — единственный хлеб, подешевевший с 1904/5—1908/9 гг. по 1909/10—1913/14 гг. Между тем общие ресурсы зап.-европейских стран как раз по ржи повысились за то же 10-летие в наименьшей степени (7,9% против 8,6% по пшенице, 11,0% по овсу, 13,4% по ячменю и 12,1% по кукурузе). Повышение ресурсов ржи (прибл. на 1,6% в год) было, следов., чрез-

мерным. Наибольшее повышение цен за то же 10-летие показал ячмень, по которому наблюдался и наибольший рост мирового импорта<sup>4)</sup>. Если принять во внимание, что 1904/5 г., в отношении которого у нас не приведено цен по пшенице<sup>5)</sup>, был дешевым годом, то существенным должно быть признано и повышение цен по пшенице. Среднее место по степени повышения занимают кукуруза и овес.

**Погодные цены довоенного десятилетия.** Как видно из приводимых в таблице на стр. 194—195 данных, средние из погодных повышений по всем хлебам значительно выше средних из погодных понижений. Отчасти, но только отчасти, это объясняется, конечно, общим повышением цен с 1904/5 по 1913/14 г. Другой причиной является то, что годы с повышением цен встречаются чаще годов с понижением. Однако, есть и еще одна причина. Как только наступает недостаточный год, цены сразу резко повышаются. При этом в первый, следующий за недостаточным избыточный год не приводит обычно к

1) За вычетом ввозной пошлины.  
2) Правильнее было бы по ржи взять средние на цен на русскую и германскую; но в отношении последней трудности возникают из-за повышения с 1906 г. пошлины (в виду этого повышения в вышеприведенной таблице германские цены на рожь и овес даются за вычетом пошлины).

3) В отношении кукурузы мы прибегаем при выборе цен к несколько необычному методу. Мы исходим из соображения, что в отношении такого элементарного хлеба, как кукуруза, именно цены на самый дешевый в данный момент товар являются наиболее показательными. По этому хлебу они гораздо ближе к наивысшим средним, чем обыкновенные арифметические средние.

4) Возможно, впрочем, что наибольшее повышение цен на ячмень вызвано случайной причиной (греко-турецкая война, в течение довольно продолжительного времени удорожавшая вывоз из России и Румынии).

5) Не приведены цены за тот же год и по ячменю; в обоих случаях в виду неполноты данных.

сильному понижению цен. Понижение наступает только при повторно избыточных ресурсах. На недостаток рынок реагирует, следов., сильнее, чем на избыток, что представляется весьма естественным.

Наибольшее среднее годовое изменение цен показывает ячмень, что, возможно, объясняется вышеупомянутой случайной причиной. Среднее ежегодное изменение цен на рожь было почти столь же велико, как и по ячменю (12,1% против 12,3%) и намного выше, чем по пшенице, кукурузе и овсу (7,5%, 7,2% и 6,7%). По ржи же можно констатировать и наибольшую разницу по 10-летию между наименьшими и наивысшими ценами. Она составила 48,2 марки, между тем как по кукурузе разница выразилась в 33,1 мар., по овсу даже только в 30,7 мар. По ячменю разница между наименьшими и наивысшими ценами близко подходит к наблюдаемой по ржи, но по ячменю это опять таки объясняется особенно высоким уровнем цен 1912 г. Даже по пшенице — наиболее дорогому хлебу — разница между наивысшими и наименьшими ценами меньше, чем по ржи. Если принять к тому же во внимание, что рожь дает наименьшие колебания снабжения, факт наибольшей подверженности ржаных цен колебаниям должен быть признан несомненным. Цены на пшеницу показывают, как мы видели, не меньшую подверженность колебаниям, чем цены на кукурузу и овес, между тем как устойчивость снабжения по ней гораздо больше, чем по последним. Движение цен довоенного 10-летия вполне подтверждает, следов., то положение, что продовольственные хлеба реагируют на изменения в размерах снабжения значительно сильнее, чем группа кормовых.

Что касается рожь и овса и хлебов, то сопоставление изменений в размерах ресурсов и цен заставляет считать, что сильнее всего на изменение в размерах снабжения реагируют цены на ячмень, а меньше всего — цены на кукурузу; овес занимает среднее место<sup>1)</sup>.

Подтверждает ли сопоставление цен с данными о размерах снабжения то положение, что на изменения избыточности-недостаточности снабжения цены отвечают многократным понижением-повышением? На основании приведенных данных по довоенному 10-летию ответ получается положительный, но, как будто, не во всех случаях. Мы видим прежде всего, что на изменения в размерах снабжения цены реагируют очень сильно в случаях, когда сразу меняются ресурсы всех хлебов. Так,

1907/8 и 1908/9 гг. были по всем хлебам, кроме овса, годами высоких, отчасти очень высоких цен. Между тем общие хлебные ресурсы в Зап. Европе показали отклонение от нормальных максимум на 4%. Очень сильным было повышение цен по всем хлебам и в 1911/12 г., когда отклонение снабжения также не выходило за пределы среднего больше, чем на 3—4%. Правда, потребность в хлебе была в 1911/12 г. значительно выше средней, все же степень повышения цен далеко превзошла степень недостаточности снабжения.

Не столь сильно реагировали цены всех хлебов на обилие ресурсов по всем же хлебам, но только в первые после недостаточных годы. Повторно-урожайные годы — всегда годы очень низких цен. Так, 1910/11 г., сам по себе не бывший по общим ресурсам Зап. Европы избыточным, но следовавший за избыточным 1909/10 г., показал весьма заметное понижение почти по всем хлебам.

Подтверждается положение о многократном изменении цен и в отношении продовольственных хлебов, взятых в отдельности. В особенности сильно реагируют цены в случаях совпадения недостаточности или избыточности по ржи и пшенице. Цены на рожь, сильнее всех других хлебов реагирующие на изменения в размерах снабжения, показали в 1907/8 г. повышение против средних по 1904/5—1908/9 гг. на 15,5% в то время, как общие ресурсы были ниже средних по тому же пятилетию (плюс 1,6% на рост потребности в течение одного года) на 5,7%. Цены реагировали, т. о., больше, чем трехкратным повышением. Ресурсы ржи в 1911/12 г. были ниже средних по 5-летию всего на 4%. Между тем цены были выше средних 5-летних на 11,5%. И здесь мы имеем, т. о., приближ. трехкратное превышение. Если бы мы могли учесть и переходящие остатки, то степень превышения оказалось бы, скорее всего, еще большей. Что касается пшеницы, то недостаточность ее в 1908/9 г. приближ. в 6,8% (3,4% отклонения от средней 5-летней плюс 3,4% на естественный прирост за 2 года) привела к уровню цен, превысившему средние по 4-летию 1905/6—1908/9 гг. на 15%. Против средних по 5-летию (1904/5—1908/9 гг.) повышение было еще несколько больше. Трехкратного повышения процента недостаточности мы все же в отношении пшеницы не получаем. Цены кормовой группы в ее целом реагируют на изменение в размерах ресурсов еще слабее. По кукурузе, взятой изолированно, иногда вовсе не наблюдается более сильного изменения цен.

Вышеизложенные соображения о соотношении между движением цен и ресурсов не являются, разумеется, исчерпывающими. Как раз наоборот. Нужно с определенностью признать, что, хотя размеры ресурсов, которыми обладает Зап. Европа,

1) Более сильное реагирование цен на ячмень на размеры снабжения вызвалось, надо думать, специфическим положением кормового ячменя в Германии, поглощаящей львиную долю мирового экспорта этого хлеба; степень независимости его (для сельскохозяйств) была там гораздо больше, чем кукурузы в странах, являющихся главными ее импортерами.

Цены на хлеба по до-  
(в германских)

Годы	Пшеница			Рожь		
	Абсолютн. цены	+ или - в марк.	+ или - в %/о	Абсолютн. цены	+ или - в марк.	+ или - в %/о
1904/5	—	—	—	114,1	—	—
1905/6	151,2	—	—	127,0	+12,9	+11,3
1906/7	144,5	- 6,6	- 4,4	128,5	+ 1,5	+ 1,2
1907/8	169,6	+ 25,0	+ 17,3	162,3	+ 33,8	+ 26,3
1908/9	188,1	+ 18,5	+ 10,9	152,7	- 9,6	- 5,9
1904/5—1908/9	163,6			136,9		
	(4 года)					
1909/10	180,7	- 7,4	- 3,9	132,9	- 19,8	- 13,0
1910/11	164,8	- 15,9	- 8,8	114,5	- 18,4	- 13,9
1911/12	176,1	+ 11,3	+ 7,0	146,8	+ 32,3	+ 28,2
1912/13	173,3	- 2,8	- 1,6	140,4	- 6,4	- 4,4
1913/14	162,9	- 10,4	- 6,0	123,8	- 16,6	- 11,8
1909/10—1913/14	171,6			131,7		
Среднее из погоды. повышений		18,3	11,7		20,1	16,7
Среднее из погоды. понижений		8,6	4,9		14,2	9,8
Среднее годовое изменение		12,2	7,5		16,8	12,3

и являются чрезвычайно важным ценообразующим фактором, но это — только один из факторов. Поэтому ряд явлений в области движения цен совершенно необъясним при оперировании одними только общими ресурсами. Чтобы получить полную картину, необходимо привлечь и другие, хотя бы только наиболее важные ценообразующие факторы. Мы вынуждены, однако, ограничиться здесь лишь простым перечислением некоторых из этих факторов, причем приводимые ниже примеры особенно сильного их влияния должны рассматриваться только, как иллюстрация.

1) Мы оперировали выше только хлебными ресурсами. В отношении продовольственных хлебов это допустимо. Но потребность в кормовых хлебах меняется, как мы знаем, в зависимости от ресурсов обмолотых кормов. Если привлечь и последние, то окажется, что, напр., необъяснимое изменение в общих хлебных ресурсах, резкое повышение цен на овес в 1911/12 г. находит себе естественное объяснение в огромном недоборе сена, а также картофеля и других корнеплодов в Зап. Европе. Этим же отчасти объясняется особенно высокий уровень цен на другие кормовые хлеба, а также на рожь в том же году.

2) Чрезвычайно важно для объяснения уровня цен, какую долю экспортных избытков поглотил вывоз соответственного года, составил ли вывоз только часть избытков или экспортные избытки оказались исчерпанными? Можно тот же вопрос формулировать и иначе: забрасывали ли экспортные страны своим хлебом импортные, или, наоборот, последние должны были выкачивать из первых нужные им количества? Вторая формулировка предпочтительнее, потому что, помимо чисто количественного момента, охватывает и ряд других, иногда тоже имеющих большое значение. Примером чисто количе-

ственных разниц в размерах экспортных ресурсов может быть тот же случай с овсом в 1911/12 г. Несмотря на наличие значительной импортной потребности, импорт чувствительно сократился против предшествующего года (на 20,5%). Но и это уменьшенное количество получить было крайне трудно, потому что в России и С. Ш. был сильный неурожай. Насколько интенсивен был спрос на овес в том году, видно хотя бы из того, что из валового урожая Аргентины в 1004 тыс. тонн с января по июль было выкачено 790 т. т., а за весь 1912 г. — 896 т. т. Т. о., помимо семян там ничего не осталось.

3) Общие ресурсы, которыми мы оперировали выше, составляются из собственного урожая Зап. Европы и импортированных количеств. Только последние обладают практически неограниченной текучестью. Собственным же урожаем западноевропейских стран принимает участие во внешней торговле в крайне ограниченных размерах. Избытки одних импортных стран могут и не быть использованы для пополнения недостатков других. И, наоборот, не всякий недобор в урожае в отдельных странах покрывается импортом; часть потребности остается неудовлетворенной без того, чтобы оказать влияние на мировые цены. Эта слабая текучесть собственного урожая почти всегда приводит, поэтому, к тому, что изменения в размерах импорта оказывают на цены большее влияние, чем изменения в собственных ресурсах; кроме того, собственный урожай импортных стран также распадается на нетоварную и товарную часть, причем размеры товарной части обычно реагируют на изменения в размерах урожая сильнее, чем размеры нетоварной части.

4) Размеры колебаний цен зависят также от состава импортирующих и экспорти-

Цены на хлеб

военному десятилетию марках).

Ячмень			Кукуруза			Овес		
Абсолютн. цены	+ или - в марк.	+ или - в %/о	Абсолютн. цены	+ или - в марк.	+ или - в %/о	Абсолютн. цены	+ или - в марк.	+ или - в %/о
—	—	—	99,7	—	—	118,8	—	—
109,5	—	—	103,4	+ 3,7	+ 3,7	129,8	+ 11,0	+ 9,3
122,5	+ 13,0	+ 11,9	103,0	— 0,4	— 0,4	127,9	— 1,9	— 1,5
132,9	+ 10,4	+ 8,5	122,4	+ 19,4	+ 18,8	127,0	— 0,9	— 0,7
122,2	— 10,7	— 8,1	132,8	+ 10,4	+ 8,5	130,8	+ 3,8	+ 3,0
121,8	—	—	112,3	—	—	126,9	—	—
(4 года)	—	—	—	—	—	—	—	—
110,7	— 11,5	— 9,4	121,1	— 11,7	— 8,0	121,9	— 8,9	— 6,8
112,8	+ 2,1	+ 1,9	108,9	— 12,2	— 10,1	120,1	— 1,8	— 1,5
152,7	+ 39,9	+ 35,4	139,6	+ 30,7	+ 28,2	149,5	+ 29,4	+ 24,5
148,8	— 3,9	— 2,5	119,3	— 20,3	— 14,5	143,1	— 6,4	— 4,3
118,9	— 29,9	— 20,1	113,8	— 5,6	— 4,6	127,9	— 15,2	— 10,6
128,8	—	—	116,5	—	—	132,5	—	—
—	16,3	14,5	—	11,0	10,2	—	14,7	12,3
—	14,0	10,0	—	6,0	4,8	—	5,8	4,2
—	15,2	12,3	—	8,3	7,2	—	8,8	6,7

рующих стран. Участие в импорте стран с высокой покупательной способностью является фактором, усиливающим подъем цен при недостатке снабжения. В то же время финансовая мощь этих стран дает возможность покупать в запас, что не только ослабляет повышение цен при избыточности, но, уменьшая дефицитность снабжения в недостаточные годы, ослабляет и повышательные волны в движении цен. Равным образом, весьма существенно для уровня цен, вынуждена ли экспортная страна выбрасывать хлеб немедленно по его реализации, или же экспортные ресурсы находятся в стране, не нуждающейся в немедленном получении денежного эквивалента и обеспеченной большим количеством складочных помещений, способной передерживать хлеб.

За самыми редкими исключениями, Аргентина, Австралия и Канада целиком экспортируют все свои избытки в течение года, следующего за месяцем уборки. В значительной мере страны эти не имеют даже выбора между месяцами отправки. Особенно сильное ценоподнижающее влияние имеет нередко Аргентина. Именно неспособность ее добиваться надлежащей цены можно объяснить, напр., тот факт, что в 1909/10 г., когда мировой экспорт кукурузы был очень мал, цены на нее были всего на 4% выше средних пятилетних.

Из заокеанских стран наибольшую свободу маневрирования имеют С. Ш., где размеры переходящих запасов явственно страдают влиянием уровня цен последних месяцев предшествующих кампаний. Совершенно особое положение занимала до войны Россия. При высоких ценах она оказывалась в состоянии выбрасывать на рынок за счет имеющихся у производителей старых запасов такие количества, о существовании которых никто и не подозревал. Наоборот, при низких ценах уси-

ливалось натуральное потребление и пополнялись запасы. В первом случае Россия вынуждена ценоподнижительно, точнее, не допуская чрезмерного повышения цен; во втором — она предотвращала чрезмерное их снижение. Особенно сильно это «буферное» влияние экспорта России на цены сказывалось на продовольственных хлебах, прежде всего на ржи, являющейся излюбленным объектом накопления нашего крестьянства<sup>1)</sup> Отсутствие крупного русского экспорта в послевоенные годы и изменение его характера, несомненно, является поэтому одной из крайне важных причин того, что колебания цен оказались в последнее время несравненно более сильными, чем до войны.

**Колебания месячных цен в среднем по довоенному пятилетию.** Потребность в продовольственных хлебах распределяется по месяцам довольно равномерно. Потребность в кормовых зимой больше (точных данных, к сожалению, у нас нет); однако, и по этим хлебам разница в потребности отдельных месяцев вряд ли велика. Между тем производители, как общее правило, стремятся (часто вынуждены бывают) продавать значительную часть своего урожая сейчас же после его уборки. Предложение хлеба обычно далеко превосходит, поэтому, в начале кампании текущую потребность, результатом чего часто является чрезмерное понижение осенних цен, а превышение весенними осенних цен оказывается далеко превосходящим то, которое соответствова-

1) Речь идет, разумеется, не о всем русском экспорте; подавляющая часть его так же, как и в других странах, носила вынужденный характер. Хотя вынужденность эта была у нас, отчасти, даже гораздо больше, чем, напр., в С. Ш., это не исключало, однако, того, что склонность наших крестьян и накопление запасов оказывала стабилизирующее влияние на цены мирового рынка.

ло бы расходам по хранению. По мере развития торгового аппарата колебания эти делаются меньше. В особенности сильное влияние на выравнивание осенних и весенних цен оказывает перерабатывающая хлеб промышленность (мельницы, пивоваренные заводы, крупорушки), старающаяся запастись нужным ей сырьем в то время, когда предложение большое и легче выбрать товар нужного качества. На мировом рынке выравнивание между ценами отдельных частей с-х. года находит себе еще более сильный стимул в несовпадении в разных странах периодов уборки и вывоза хлеба (см. ст. «Мировой экспорт-импорт хлебов»).

Нижеслед. таблица показывает размер колебаний месячных цен в среднем по 1909/10—1913/14 гг. В ней по всем хлебам, кроме овса, даны цены в Мангейме; по пшенице и кукурузе — средние из цен на товар различного происхождения, по ржи — средние из цен на пфальцскую (местную) и русскую, по ячменю — на русский кормовой. По овсу взяты цены на иностраный различного происхождения в Кельне. В таблице приведены только относительные величины.

Колебания цен по месяцам в германском рынке в среднем по 1909/10—1913/14 гг.  
(За 100 приняты средние цены).

Месяцы	Пшеница	Рожь	Кукуруза	Ячмень	Овес
Август . . .	100,9	98,7	96,7	97,8	100,5
Сентябрь . . .	100,3	99,6	98,8	98,5	100,3
Октябрь . . .	99,5	100,0	98,7	97,7	100,2
Ноябрь . . .	98,1	99,0	97,7	97,2	98,9
Декабрь . . .	98,4	98,9	99,4	98,8	99,2
Январь . . .	100,7	100,8	101,9	101,9	99,4
Февраль . . .	100,8	99,7	101,4	101,7	99,6
Март . . .	101,8	98,6	99,9	102,0	99,6
Апрель . . .	101,1	99,6	103,0	102,7	102,4
Май . . .	100,7	102,6	102,8	101,9	100,7
Июнь . . .	98,6	101,2	100,9	100,2	99,9
Июль . . .	98,9	100,0	98,6	99,6	100,0
Средняя . . .	100	100	100	100	100

Как показано в статье «Мировой экспорт-импорт хлебов», распределение по месяцам поступлений всех хлебов показывает заметное повышение осенью и не менее заметный спад зимой и весной. В соответствии с этим, и цены обнаруживают понижение осенью и подъем зимой и весной. Нужно, однако, заметить, что ни по одному хлебу цены не совпадают с теми, которые следует считать типичными для продукта, производимого исключительно в северном полушарии. Ближе всего к таким естественным ценам подходят цены на ячмень. В частности, типичны осенние цены. В ноябре, т. е. в период наиболее крупных поступлений, соответствующих сентябрь-октябрьским отправлениям из России, цены достигают минимума. Однако, весеннее повышение

достигает максимума уже в апреле, т. е. за несколько месяцев до начала поступления нового ячменя из стран северного полушария. Это явление особенно характерно в виду того, что летний спад цен очень велик. Причиной его является, вероятно, помимо некоторого уменьшения русского вывоза и сокращения летом потребности в интенсивных кормах, массовое поступление кукурузы из Аргентины, т. е. влияние южного полушария.

Движение цен на кукурузу вполне типично для товара, производимого в южном полушарии; минимум цен приходится по ней на июль-август, соответствующие периоды наибольших поступлений аргентинской кукурузы. Влиянием Аргентины объясняется и несколько неожиданный понижение цен на кукурузу в марте (месяц слабых поступлений и таких же погрузок). Снижение обусловлено здесь ожиданием больших погрузок в ближайшем будущем. Оно оказывается, однако, преждевременным, потому апрель снова дает довольно резкое повышение. Колебания месячных цен на овес имеют с другими только то общее, что в апреле цены на него заметно поднимаются. В первые же три месяца с-х. кампании цены на овес держатся на уровне, даже превышающем средние годовые. Затем идет длительный период низких цен, соответствующий времени поступления овса из Канады и началу аргентинского экспорта. После упомянутого скачка вверх в апреле, цены быстро падают и в июне-июле, когда снова на рынке появляется канадский овес, стоят ниже средних годовых. Пшеница первые два месяца с-х. года также выручает больше средних годовых цен. Наиминший уровень, как и по ячменю, приходится на ноябрь; однако, и декабрь еще дешевле месяц (большие поступления из Канады). Затем цены повышаются до марта<sup>1)</sup>, с какого месяца они почти неизменно падают. Цены июня-июля уже заметно ниже средних годовых. Для цен ржи характерен двойной подъем (в январе и мае). Первый вызывается резким сокращением русского экспорта, второй — слабым предложением германской ржи (вспомним, что анализируемые цены представляют собой средние из цен на русскую и германскую рожь).

Если принять во внимание стоимость хранения, усушки и т. д., то окажется, что, вопреки распространенному мнению, задерживание русского хлебного экспорта было бы, в общем и целом, невыгодно. Целесообразным представляется бы только несколько более поздний вывоз ячменя, но именно только несколько более поздний. Отправка ячменя в конце весны связана уже с риском не выручить даже среднюю годовую цену. Что касается другого откормочного продукта — кукурузы,

<sup>1)</sup> В Англии самые высокие цены на пшеницу приходится даже на февраль.

то наибольшее прибытие русской кукурузы как раз совпадало с самыми низкими на нее ценами. Но это результат не раннего, а слишком позднего вывоза. Убирая кукурузу на полгода раньше, чем в Аргентине, мы умудрялись попадать в волну аргентинского экспорта. Пшеница, как и следовало ожидать, показывает самые меньшие колебания. Максимальные цены на этот хлеб приходится на март, т. е. на промежуток между концом поступления канадской пшеницы и началом прибытия отправленной весной русской, румынской и канадской, совпадающим с крупными поступлениями из южного полушария. Сокращение весенних и, в особенности, летних отправок было бы безусловно выгодно для нас и в отношении ржи (разумеется, при довоенном соотношении цен).

Мы видим, т. о., что совокупность причин, важнейшей из которых является крупное значение в мировом снабжении стран южного полушария и вывозящей двумя сильными толчками Канады, — в значительной степени изменила задачу, стоявшую перед Россией в деле правильной организации экспорта. Однако, на нашем внутреннем рынке некоторые хлеба (в особенности овес) показывают все еще настолько сильное превышение весенних цен над осенними, что представлялось необходимым облегчение условий задерживания хлеба. Нужно вообще заметить, что и в настоящее время при выработке планов правильной организации хлебооборота всеобъемлю сугубо различать особенности и потребности экспорта от потребностей внутреннего рынка.

В настоящей статье, как и в статьях, посвященных отдельным хлебам, нам почти всегда приходится оперировать средними 5-летними, в которых специфический характер динамики цен очень сильно скрадывается. Как мы видели выше, от года к году цены показывают весьма значительные колебания. Пожалуй, еще легче впасть в заблуждение относительно приводимых средних месячных колебаний. Той выравниваемости и, в частности, той закономерности в соотношении цен в различные периоды с. х. года, которую показывают средние 5-летние, нет тут и следа. Средние цены отдельных месяцев составляют как из очень высоких, так из очень низких цен, причем очень высокие цены наблюдаются и в месяцы, в среднем являющиеся дешевыми, и, наоборот, очень низкими являются цены месяцев, дающих наивысшие средние. Резкие, временами огромные, изменения цен наблюдаются иногда даже в течение незначительных промежутков времени, притом эти перемены далеко не всегда приходится на моменты реального изменения ресурсов.

**Цены во время войны.** Мы не можем входить в детальное изучение хлебных цен во время войны. Во всяком случае,

пользование ценами какого-либо одного центрального рынка, допустимое в отношении мирных годов, в отношении военных — неправильно, т. к. единство мирового рынка было совершенно нарушено.

По данным Международного Статистического Института, движение хлебных цен на английском рынке во время войны и сейчас же после ее окончания представляется в след. виде:

#### Движение хлебных цен в Англии.

Годы	Пшеница	Ячмень	Овес
1901—10	100	100	100
1913	106	110	107
1914	116	110	115
1915	176	153	167
1916	194	216	183
1917	254	265	276
1918	244	239	273
1919	244	203	288
1920	269	268	317
1921	243	216	191

Движение цен в Голландии на основании того же источника представляется в след. виде:

#### Движение хлебных цен в Голландии.

Годы	Пшеница	Рожь	Ячмень	Овес	Кукуруза
1901—10	100	100	100	100	100
1913	107	104	117	110	104
1914	121	113	131	127	144
1915	169	160	185	198	157
1916	180	182	187	187	215
1917	228	266	233	252	—
1918	300	364	267	288	368
1919	338	357	346	322	332
1920	297	311	276	288	280
1921	196	230	181	193	165

Голландские цены в военные годы выше английских, что является последствием худшей обеспеченности нейтральных стран.

Как видно из таблички, цены, непрерывно повышаясь, достигают апогея в 1919 или 1920 гг. и затем быстро падают. В Голландии, цены которой, пожалуй, более показательны, продовольственные хлеба явно обгоняют по степени вздорожания кормовые. Что особенно характерно, рожь, как всегда в голодные годы, абсолютно почти выравнилась с пшеницей, а относительно — сильно ее опередила. Правда, кукуруза вздорожала немного больше, но в этом нет ничего удивительного; ввоз ее в Голландию к концу войны почти совершенно прекратился. Цены на нее, в сущности, были в военное время номинальные.

Если приведенные выше цены более или менее показательны для импортирующей Европы, то для характеристики положения экспортных стран они абсолют-

но непригодны. Параллелизм между ценами экспортных стран и ценами мирового импортного рынка был нарушен в еще гораздо большей степени, чем параллелизм в движении цен в различных импортных странах. В то время, как североамериканские фермеры продавали, производство хлеба в более отдаленных экспортных странах переживало жесточайший кризис. Для Австралии ограничимся сопоставлением движения цен на пшеницу в С. Ш., Брит. Индии и Австралии (данные заимствованы из того же источника, что выше):

Движение цен на пшеницу в Соед. Штатах, Брит. Индии и Австралии.

Годы	Соед. Штаты	Брит. Индия	Австралия
1901—10	100	100	100
1913	88	105	95
1914	112	120	113
1915	144	134	195
1916	153	113	126
1917	249	124	124
1918	241	159	124
1919	274	199	95
1920	280	202	133
1921	158	151	197

В Брит. Индии и Австралии, за исключением неурожайных лет (в Австралии в 1915 г. был полный неурожай; этот же год, а также 1917-й были неурожайными в Брит. Индии), цены едва превысили довоенный уровень. Между тем в С. Ш. они уже в 1917 г. были в 2½ раза выше последнего (в Канаде под'ем цен был еще больше). Выравнивание уровня цен в отдельных экспортных странах началось только с 1921 г.

**Цены послевоенных годов.** В отношении последних 5—6 лет также крайне трудно найти цены за весь период, которые могли бы считаться представителями цен мирового рынка. Приходится поэтому отчасти довольствоваться такими, которые не могут быть признаны вполне мировыми. Мы даем ниже: по пшенице — средние из цен на Манитобу I и аргентинскую, по кукурузе — низшие из цен на аргентинскую и сев.-американскую, по ячменю — цены на сев.-американский и канадский кормовой, по овсу — цены на аргентинский, по ржи — на голландскую в Гронингене. По первым четырем хлебам взяты цены на английском рынке; они выведены из цен на первую пятину каждого месяца, приводимых в Бюллетенях М. С.-Х. Института в Риме. По кукурузе взяты низшие месячные, а не низшие годовые цены. Голландские цены заимствованы из «Bulletin Mensuel de statistique».

Движение цен на хлеба в послевоенные годы (в золотых франках за тонну).

Годы	Пшеница	Рожь	Кукуруза	Ячмень	Овес
1913 . . . . .	207,5	153,4	141,9	151,8	135,7
1921/22 . . . . .	283,2	224,1	154,6	192,5	184,5
1922/23 . . . . .	259,2	192,2	188,7	185,1	190,4
1923/24 . . . . .	233,5	185,0	189,5	187,9	161,5
Среднее за 1921/22—23/24 . . . . .	258,6	200,4	177,6	188,5	178,8
1924/25 . . . . .	350,0	260,1	228,4	263,6	221,2
1925/26 . . . . .	326,5	188,9	183,8	201,4	190,5
1926/27 . . . . .	317,8	227,1 <sup>1)</sup>	173,1	227,1	191,9
Среднее за 1924/25—26/27 . . . . .	331,4	225,1	195,1	227,4	201,2

Движение цен на хлеба в послевоенные годы (в относ. велич.).

Годы	Пшеница	Рожь	Кукуруза	Ячмень	Овес
1913 . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1921/22 . . . . .	136,5	146,1	109,0	126,9	118,5
1922/23 . . . . .	124,9	125,3	133,0	121,9	122,3
1923/24 . . . . .	112,5	120,6	135,0	123,8	103,7
Среднее за 1921/22—23/24 . . . . .	124,6	130,7	125,7	124,2	114,8
1924/25 . . . . .	168,7	169,5	161,9	167,1	142,1
1925/26 . . . . .	157,3	122,5	129,0	132,7	122,4
1926/27 . . . . .	153,2	148,0 <sup>1)</sup>	122,0	149,6	123,4
Среднее за 1924/25—26/27 . . . . .	159,7	146,7	137,3	149,8	129,3

Взятый за основу 1913-ий год может считаться типичным для довоенных лет только в отношении овса. По пшенице, ржи и кукурузе средние цены довоенного 5-летия были выше цен 1913 г., ячмень же стоял в среднем по 1909—13 гг. несколько дешевле. Чтобы перевести индексы с основанием 1913 г. на индексы с основанием 1909—13 гг., индексы по пшенице уменьшены на 3,5%, по ржи — на 2,4%, по кукурузе — на 5,1%, индексы же ячменя увеличены на 1,9%. Таблица приобретает тогда иной вид (см. таблицу на стр. 199).

Шестилетие, по которому приведены цены в таблице, явно распадается на 2 трехлетия. Первое из них — период жестокого кризиса. В среднем по всем хлебам цены были выше довоенных всего приблизительно на 20% (наше исчисление, абсолютно не претендующее на точность, дает 21,6%). Как естественно для еще полугодичного периода, в относительно наилучшем положении оказалась тогда рожь. Очень близок ко ржи ячмень, в котором также ощущался недостаток. В последние 3 года цены оказываются выше довоенных уже приблизительно на 40% (по нашим исчислениям, на 41,6%). Они еще не вы-

1) Первые 10 месяцев.

## Цены на хлеб

равнялись с общетоварными индексами, пшеницы все еще раздвинуты, но расширение уже не велико, о кризисе говорить уже нельзя. Покупательная способность зап.-европейских стран, в падении которой лежала основная причина кризиса первых послевоенных лет, довольно быстро восстанавливается.

Движение цен на хлеб в послевоенные годы (в относит. величинах, с переводом на индексы с основанием 1909—1913 гг.).

Годы	Пшеница	Рожь	Кукуруза	Ячмень	Овес
1909/13 . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1921/22 . . . . .	131,5	142,6	103,4	129,3	118,5
1923/23 . . . . .	129,5	122,3	126,2	124,2	122,3
1923/24 . . . . .	108,6	117,7	128,7	126,2	103,7
Среднее за 1921/22—23/24 . . . . .	129,2	127,5	118,8	126,6	114,8
1924/25 . . . . .	162,8	165,4	152,8	170,3	142,1
1925/26 . . . . .	151,8	119,6	122,9	135,2	122,4
1926/27 . . . . .	147,8	144,4 <sup>1)</sup>	111,7	152,4	123,4 <sup>2)</sup>
Среднее за 1924/25—26/27 . . . . .	154,1	143,1	129,1	152,6	129,3

Наилучшие цены по последнему трехлетию показала пшеница. По ней был наибольшим и подьем цен по сравнению с предшествующим трехлетием. В отношении этого хлеба важно отметить также, что хорошими цены были все три года сразу. Погодные колебания оказались в этом случае даже более скромными, чем наблюдавшиеся обычно в довоенные годы.

Очень близок к пшенице по относительному размеру цен и ячмень. В среднем по всему десятилетью он дает даже несколько более высокие показатели, чем пшеница, но разница настолько мала, что на ней не следует основывать какие-либо выводы. Наши данные представляются, однако, достаточно точными, чтобы сделать заключение, что пшеница и ячмень, т. е. хлеба, составлявшие основу довоенного русского вывоза, находятся относительно в наилучшем положении.

Рожь занимает в последнее трехлетие среднее место. Если бы учтены были и цены за последние 2 месяца 1926/27 г., она была бы еще несколько ближе к пшенице и ячменю. Выравненность цен по годам здесь наименьшая. Снова мы имеем пример резких переходов с продовольственного базиса (1924/25) на кормовой (1925/26) и обратно (1926/27)<sup>3)</sup>.

В отношении кукурузы деление на два периода не вполне соответствует специфическим условиям снабжения этим хлебом. В 1921/22 г. (наводнение рынка кукурузой из С. Ш.) она была самым дешевым хлебом. На импортных рынках цены практически стояли на уровне довоенных, на экспортных — далеко ниже последних. В 1922/23 и 1923/24 гг. кукуруза была уже относительно самым дорогим хлебом. 1924/25-ый же год был хорошим для нее по абсолютному уровню цен. Эти 3 года были временем многократного сокращения вывоза из С. Ш., не замещенного полностью вывозом из других стран. Наконец, в последние две кампании кукуруза, как абсолютно, так и относительно снова стала самым дешевым хлебом (недостаток с избытком был заполнен Аргентиной).

Еще хуже — дело с овсом. В первом трехлетии цены на него были относительно наилучшие. По абсолютному уровню цен он сравнялся с кукурузой, между тем, как в 1913 г. стоял дороже всех хлебов, кроме пшеницы. В последнем трехлетии овсу удалось обогнать кукурузу по абсолютному уровню цен, но он значительно отстает от ржи и ячменя.

Чтобы полностью оценить конъюнктуру отдельных хлебов, необходимо сопоставить движение цен с условиями снабжения. Более подробно попытки таких сопоставлений делаются в статьях, посвященных отдельным хлебам. Здесь мы можем привести только выводы. Огромные размеры мирового импортного рынка, слабый темп восстановления продукции в Зап. Европе и быстрое восстановление ее покупательной способности, значительный рост импортной потребности внеевропейских стран и успехи нулевого движения заставляют считать наиболее надежным положение пшеницы. Несравненно меньшие размеры мирового рынка, большая возможность избыточного предложения, в особенности при быстром развитии экспорта из Союза, зависимость экспортных стран в сбыте почти исключительно от одной только Германии и конкуренция дешевой кукурузы — вот причины, почему следует, как будто, ставить ячмень по надежности конъюнктуры позади пшеницы, несмотря на одинаковые с последней индексы цен. В отношении ржи можно думать, что с усилением продукции Германии размеры импортной потребности, и сейчас небольшие, испытают дальнейшее сокращение, что отразится и на расценке этого хлеба. Особенно низкий уровень цен на кукурузу в последние 2 года до некоторой степени случайное явление (повторно хорошие урожаи в важнейших экспортных странах). Несмотря на быстрый темп увеличения экспортных избытков, этот хлеб должен, как будто, выравниваться. Хотя бы отчасти, с другими хлебами. Совсем особняком нужно поставить овес. Цены

<sup>1)</sup> 10 месяцев.

<sup>2)</sup> В противоположность другим послевоенным годам валюты не средние цены аргентинского и канадского № 2 (последний не за все месяцы котировался), а цены на один аргентинский овес. Индекс, следовательно, действительности прибл. на 10% выше, чем показано.

<sup>3)</sup> Примером перехода цен ржи на продовольственный базис могут служить и цены 1921/22 г.

на него, как мы знаем, уже в довоенный период XX века сильно отставали от движения цен на другие хлеба. Послевоенные цены на овес плохи, несмотря на резкое сокращение мирового экспорта. Они явно находятся в стадии перехода на новый базис, соответствующий его сокращающейся доле в хлебном потреблении, т. е. обр., в виду замены лошади мотором.

**Колебания цен в пределах с.-х. годов после войны.** В ст. «Мировой экспорт-импорт» показано, что изменение долей участия отдельных экспортных стран в мировом экспорте привело к дальнейшему выравниванию в распределении вывоза по частям года и, в частности, к разгрузке осенних месяцев от чрезмерных отправок. Эта передвижка не осталась, разумеется, без влияния на цены. По пшенице наиболее слабым периодом является теперь уже не осень, а время появления на импортных рынках больших количеств пшеницы из южного полушария (к тому же они обычно попадают на рынок, уже насыщенный из крупного в предшествующие месяцы экспорта Канады). По овсу цены во второй половине года определены ниже, чем в первой. Еще сильнее, конечно, влияние южного полушария на цены кукурузы. Кривая цен этого хлеба почти неизменно противоположна кривой аргентинских отправок (минимальные цены в июле-августе, максимальные — в зимние месяцы); во всяком случае распределение аргентинского вывоза является здесь почти решающим фактором. В ор-

бите преобладающего влияния стран, где начало экспорта совпадает с началом европейского с.-х. года, остаются, т. е., только рожь и ячмень. Однако, участие в экспорте Канады, влияние цен одного хлеба на другой и некоторые другие моменты и здесь приводят к тому, что последние месяцы отдельных кампаний оказываются слабыми, хотя и менее слабыми, чем осенние; наилучшими же являются цены зимних месяцев. Восстановление экспорта СССР и Румынии, а в отношении ржи также и возобновление германского экспорта будут создавать тенденцию к тому, чтобы снова усилить влияние на распределение месячных цен стран с европейским временем уборки. Этому будет, однако, противостоять дальнейшее усиление вывоза Канады и стран южного полушария, а также сокращение вывоза С. Ш. Довоенное соотношение сил между странами с различными периодами уборки не будет, конечно, никогда восстановлено. Еще в большей степени, чем до войны, необходимо, следовательно, при регулировании хлебного рынка стремиться к тому, чтобы наш хлеб попадал на европейский рынок по возможности в периоды наименьших отправок из других стран. Чем меньше вывоз, тем легче использовать образующиеся в отправлениях других стран достаточно широкие интервалы. При этом необходимо, разумеется, сугубо считаться с особенностями каждого отдельного хлеба<sup>1)</sup>.

Н. Ясный.

## Хлебная торговля СССР

**Общая характеристика русской хлебной торговли до войны.** Со времени вовлечения нашего сельского хозяйства в условия товарного производства, т. е., примерно, с 70-ых годов прошлого столетия, когда заложена была правильная сеть наших железных дорог, начинает постепенно приобретать более или менее законченные формы и направление также и наша хлебная торговля. Хлеб становится той основой, на которой зиждется не только благосостояние сельского населения, но и государственные финансы, устойчивость валюты, доходность железных дорог, дивиденды банков, обогащение целой армии посредников, занятых в этой главнейшей отрасли нашей торговли. В период осеннего оживления хлебной торговли, железным дорогам приходилось мобилизовать свои

подвижные составы, сокращая все другие перевозки; банкам — мобилизовать свои финансовые средства, оставляя без кредита промышленность; государству — до крайности напрягать свой эмиссионный аппарат и т. н.

Но тот хлеб, за которым в капиталистическом всеоружии охотились и железные дороги, и банки, и армии хлебных торговцев, производился далеко не капи-

1) Несомненно имеющая большое общегосударственное значение политика выравнивания цен на внутреннем рынке должна быть сделана более эластичной, чтобы допустить увязку с железными, с точки зрения конъюнктуры мирового рынка, распределением нашего экспорта. В той форме, как политика выравнивания цен на внутреннем рынке проводится сейчас, она в отношении ячменя, напр., как раз приводит к концентрации нашего вывоза на период самых низких цен.

талистическим путем, не на «хлебных фабриках». Он был рассеян в миллионах мелких производящих хозяйств, только-что начавших выходить из своего полунатурального уклада и, во всяком случае, далеких, и по своим размерам, и по своей организации, от капиталистических форм. Поэтому и для своего извлечения он требовал организации мелкого аппарата, приспособленного к исключительным условиям этой, крайне рассеянной торговли. Прежний медленный и мало подвижный оборот хлебной торговли до-железнодорожного периода, сосредоточивавшийся на крупных потребительных и мукомольных рынках, сменился быстрым темпом торговли размельченной, работающей с ничтожным капиталом, рассеянной по тысячам отдельных железнодорожных станций. Торговля «демократизировалась», перешла в руки мелкого посредника. Хлеб-товар стал проходить целую массу посредников, прежде чем сосредоточивался в сколько-нибудь крупную партию, годную для внешнего рынка. Первоначальная стадия закупки зерна у производителя отличалась особенной архаичностью, со всеми ее атрибутами, в виде всевозможных способов обмана, обвеса, заманивания производителя к амбару, практиковавшихся всякими «прасолами», «масами», «пятакчиками» и прочими скупщиками. Все эти мелкие торговцы, имевшие крайне небольшие оборотные средства, могли работать только быстротой оборота своего капитала, не задаваясь целью ни сосредоточения партий, ни очистки и сортировки хлеба. Торговые связи их стали естественно устанавливаться не с внутренним рынком, где преобладал солидный мукомольный спрос на крупные партии хорошего, высокосортного зерна, а с внешними и портовыми рынками, которые требовали дешевого хлеба, не гнались за его качеством, быстро реализовали запоздавший хлеб и быстро оборачивали капитал. Все дело торговли стало основываться на учете железнодорожного дубликата, на быстрой отправке в порты вагона за вагоном хлеба, еще не проданного, но за который можно было тотчас же получить почти полную покупную сумму. Такой торговец, быстро скупая всякий, попадавшийся ему хлеб и тотчас же отправляя его в порты, производил сильнейшее оживление торговли и, вместе с тем, являлся тем насосом, который наилучшим способом выкачивал зерно от производителя. Рынок стал для крестьянского хозяйства тем местом, где оно стремилось реализовать возможно большую массу производимого продукта — хлеба, чтобы на вырученные деньги удовлетворить свои и личные, и хозяйственные потребности, а также выполнить свои поземельные обязательства. При этом экономическая вынужденность продажи часто приводила к тому, что на рынок шел хлеб не

только избыточный, но и тот, что необходимым был для потребительных или хозяйственных нужд самого хозяйства. Так возникли те явления, которые стали столь характерны для нашей хлебной торговли, а вместе с тем и для положения хлебного производства, особенно начиная с 80-ых годов прошлого столетия, — осенние продажи по дешевым ценам и весенние покупики по дорогим. Быстрое развитие товарного производства хлеба в крестьянском хозяйстве, избыточная продажа хлеба, быстрое увеличение хлебного рынка, ускорение торгового оборота с хлебом, преобладающее экспортное его направление, массовый наплыв хлеба к портам осенью, с вытекающими отсюда понижением цен, расстройством транспорта, низким качеством и засоренностью хлеба и т. п., — таковы были результаты эволюции нашего сельскохозяйственного хозяйства и нашей хлебной торговли к 90-ым годам.

Позже, с конца 90-ых годов, как, собственно, в хлебном производстве, так, вместе с тем, и в хлебной торговле, начали замечаться новые явления. В отношении положения русского зерна на международном рынке так же, как в самом внутреннем хлеботорговом аппарате, произошло еще сравнительно мало перемен. В хлебной торговле попрежнему преобладал еще мелкий капитал, торговля и скупка хлеба были попрежнему распяланы станциями железных дорог, преобладали мелкие повагонные отправки. Поэтому массовый наплыв хлеба осенью к портам оставался необычайно стремительным. Тем не менее, в соотношении внутреннего и внешнего рынков произошла крупная перемена. Хотя внутреннее потребление всегда поглощало неизмеримо большую долю урожая, чем оставалось на экспорт, тем не менее в торговом жел.-дор. движении в первоначальный период развития жел.-дор. сети вывозное движение играло преобладающую роль. С развитием городской жизни и ростом промышленного населения, стало сильно развиваться внутреннее потребление привозного хлеба промышленной полосой и городами. Увеличилось внутреннее торговое движение хлеба, и, наоборот, уменьшилось вывозное. Вместе с тем, постепенно происходили и довольно значительные изменения в соотношении районов производства и потребления, отправок и получения.

**Размеры хлеботоргового движения и хлебного рынка.** Перейдем к количественной, статистической характеристике довоенного хлебного рынка. Поскольку широкий хлебный рынок вел свои обороты почти исключительно по жел.-дор. путям сообщения, главнымшим материалом для изучения его являются цифры жел.-дор. перевозок. Они дают нам характеристику как общих размеров рынка, так и его рас-

пределения на два главных товарно-товарных потока — на рынок внутренний и внешний, затем картину распределения товарного движения между отдельными, производящими и потребляющими районами и т. п.

Обращаясь к этому рода цифрам, остаемся прежде всего на характеристике роста общих размеров рынка и его двух основных ветвей — внутреннего и внешнего рынков, как они проявляются в перевозках во внутреннем и вывозном сообщении. Перевозки хлебных грузов, за период со времени формирования нашей жел.-дор. сети, возросли в таком виде (в мил. пуд.):

Годы	Вывозное сообщение	Внутреннее сообщение	Всего
1776—80	161,2	120,5	281,7
1881—85	195,3	171,9	367,2
1886—90	235,5	186,3	421,8
1891—95	219,3	257,0	476,3
1896—1900	318,0	297,0	615,0
1901—05	415,8	327,9	743,7
1906—10	463,0	434,5	897,5
1911—13	413,0	429,1	842,1
1917	—	186,8	186,8
1919	—	128,8	128,8
1920	—	199,0	199,0

Принимая перевозки 1876—80 гг. за 100, получим след. относительные цифры, показывающие быстроту роста перевозок:

Годы	Вывозное сообщение	Внутреннее сообщение	Всего
1876—80	100	100	100
1881—85	121,2	143,7	130,4
1886—90	146,2	154,6	149,7
1891—95	136,0	213,2	169,1
1896—1900	197,3	246,5	218,3
1901—05	258,6	278,1	264,4
1906—10	187,2	360,6	318,6
1911—14	266,2	356,1	288,9
1917	—	154,9	66,3

Характерный рост внутреннего рынка за счет сокращения внешнего обнаруживается также, если взять процентное соотношение вывозного и внутреннего сообщения за последние годы:

Годы	Вывозное %	Внутреннее %
1896—1900	55,3	44,7
1901—05	55,9	44,1
1906—10	51,6	48,4
1911	53,4	46,6
1912	43,8	51,2

При этом, однако, для отдельных хлебов их роль в обслуживании внутреннего и внешнего рынка представляется весьма различной. Именно отдельные хлеба шли на внутренний и на внешний рынок в след. количествах:

Годы	Внутреннее сообщение		Вывозное сообщение	
	мил. п.	%	мил. п.	%
<b>Рожь</b>				
1895—1900	28,9	40,7	42,2	59,3
1901—05	36,0	42,4	48,8	57,6
1906—10	53,3	63,7	32,6	33,3
1911	44,9	57,9	32,7	42,1
1912	44,8	67,4	21,7	32,6
1913	47,2	59,7	31,8	40,3
1915	32,3	74,1	11,3	25,9
<b>Пшеница</b>				
1895—1900	62,6	41,8	87,4	58,2
1901—05	89,8	43,2	118,4	56,8
1906—10	123,4	44,8	151,9	55,2
1911	138,4	56,8	127,8	44,2
1912	158,9	59,9	106,3	40,1
1913	173,0	58,2	152,2	46,8
1915	155,2	89,7	17,8	10,3
<b>Овес</b>				
1895—1900	43,3	47,7	47,4	52,3
1901—05	47,7	40,2	71,0	59,8
1906—10	55,8	48,0	61,5	52,0
1911	70,2	59,5	68,8	49,5
1912	68,3	51,2	65,0	48,8
1913	63,9	59,2	44,1	40,8
1915	60,5	84,4	9,3	15,6
<b>Ячмень</b>				
1895—1900	9,1	24,6	27,9	75,4
1901—05	13,7	22,6	47,0	77,4
1906—10	18,9	19,0	89,7	81,0
1911	23,1	17,1	112,3	82,9
1912	18,5	17,0	99,2	83,0
1913	22,0	16,5	114,4	83,5
1915	29,0	83,2	5,8	16,8

Отсюда видно, что, если брать жел.-дор. перевозки, как характеристику рынка вообще, то в обслуживании его отдельными хлебами обнаруживается резкая разница. Во-первых, ячмень является тем исключительным хлебом, который и абсолютно, и относительно все в больших массах шел на внешний рынок, тогда как внутренний рынок, хотя абсолютно и расширялся, но все же занимал все меньшую долю в производстве и обращении этого продукта. Наоборот, все остальные хлеба все более увеличивали свою служебную роль именно по отношению к внутреннему рынку, относительно (а для ржи и абсолютно) сокращая свое служение внешнему рынку. При этом нужно заметить, что эти явления, характеризующие собственно широкий товарный рынок, не вскрывают еще производственных изменений в народном хозяйстве. Т. к. снабжение именно внутреннего рынка идет в значительной степени помимо железных дорог, то значение внутреннего рынка в зерновом производстве страны оказывается еще более крупным.

**Соотношение хлебного рынка и урожая.** Для выяснения соотношения производства и рынка, сопоставим рост перевозок с ростом урожая. За ряд пяти-шестилетий довоенного времени получим след. данные в миллионах пудов и в процентах, причем для сравнения приводим также некоторые данные за послереволюционные годы:

## Хлебная торговля СССР

Годы	Урожай		Перевозки		%, перевозок к урожаю
	млн. пуд.	%, роста	млн. пуд.	%, роста	
1886—90	2457	100	421,8	100	17,2
1891—95	2709	110,3	476,3	112,7	17,6
1896—1900	2963	121,8	615,0	145,8	20,5
1901—05	3485	141,8	744,7	176,6	21,4
1906—10	3300	134,3	897,5	212,8	27,2
1911—13	4557	185,5	842,1	199,6	18,5
1916	3300	134,3	186,7	44,3	5,7
1921	1528	62,2	199,0	47,2	13,0

Даже если брать только цифры жел.-дор. перевозок, то обнаруживается, что процент их, возрастая за довоенные

годы, достигал до ¼ сбора. Если же к жел.-дор. перевозкам присоединить водные, то получим след. таблицу:

Годы	Жел.-дор. и водн. перевозки в млн. пуд.	Рост перевозок	%, отношение перевозок к урожаю
1896—1900	919	100	30,7
1901—05	1237	134,6	35,6
1906—10	1339	145,7	40,6
1911—13	1317	143,3	28,9

Но и здесь отдельные хлеба дают весьма различные цифры роста перевозок и отношения их к урожаю:

Годы	Рост перевозок			%, отношение перевозок к урожаю				
	Пшеница	Рожь	Ячмень	Овес	Пшеница	Рожь	Ячмень	Овес
1896—1900	100	100	100	100	21,8	5,8	10,3	13,0
1901—05	137,8	117,8	164,7	129,6	21,9	6,6	14,3	16,3
1906—10	182,1	111,0	270,0	129,4	26,4	6,4	18,8	14,1
1911—13	189,5	101,2	309,8	172,2	22,9	6,1	20,2	14,2

Наибольший рост перевозок, а вместе с тем, и наиболее высокое отношение перевозок к урожаю дают ячмень и пшеница, причем первый обнаруживает особенно сильный рост как перевозок, так и их отношения к урожаю. На последнем месте стоит рожь, обнаруживающая обратную тенденцию к понижению; овес занимает промежуточное положение. Т. о., если степень сужения рынка зерновом производстве определять по проценту хлеба, поступающего на рынок через жел.-дор. и водные перевозки, то эту «рыночность» можно определить, в среднем, для всех хлебов в 35—40%, причем для отдельных хлебов эта цифра сильно варьирует: от минимальных цифр для ржи и до максимальных — для пшеницы и ячменя. Но таково количество хлеба, поступающего только на широкий (городской и экзорный) рынок. Размеры вообще хлебных отчуждений от сельского хозяйства значительно выше, т. к. эти отчуждения даже для городов часто совершаются не по железной дороге, а гужом. Но, кроме того, нужно принять во внимание, что и значительная часть самого сельского населения является не столько продавцом, сколько покупателем хлеба (малосеющие, беспосевные двory и т. п.). Принимая во внимание необходимость указанных поправок, общее количество всего вообще «рыночного» хлеба, т. е. вообще отчуждаемого из хозяйства, можно определить до 50%. При этом, в отношении участия отдельных дереволокционных групп сельских производителей — помещиков и крестьян — различные авторы на долю последних относили от 52,4% (Ляшенко) до 67,4% (Огановский), а перед революцией это участие крестьян в снабжении рынка (правда, сильно сократившегося по абсолютным своим раз-

мерам) определялось до 75% (Громан) всего рыночного хлеба.

**Географическое распределение хлебо-торгового движения.** Остановимся теперь на географической характеристике хлебного рынка, т. е. на тех избытках и недостатках хлеба, которые имели отдельные районы в довоенное время. Распределив отдельные районы по превышению жел.-дор. прибытий над отправлениями или обратно, получаем след. цифры в среднем для 1908—11 гг. (в тыс. пуд.):

Районы с недостатком хлеба	Районы с превышением:	
	прибытий над отправлениями (с недостатком хлеба) 1908—11 гг.	отправлений над прибытиями (с избытком хлеба) 1908—11 гг.
1. Северный . . . . .	11 689	—
2. Озерный . . . . .	71 614	—
3. Прибалтийский . . . . .	75 659	—
4. Северо-Западный . . . . .	20 703	—
5. Центральный . . . . .	62 215	—
6. Привисликий . . . . .	77 545	—
Итого . . . . .	319 425	—

Районы с избытком хлеба	Районы с превышением:	
	прибытий над отправлениями (с недостатком хлеба) 1908—11 гг.	отправлений над прибытиями (с избытком хлеба) 1908—11 гг.
1. Средне-Волжский . . . . .	—	34 221
2. Заволжский . . . . .	—	49 510
3. Днепровский . . . . .	—	35 528
4. Южно-Степной . . . . .	—	17 001
5. Днепровско-Донецкой . . . . .	—	110 467
6. Волжско-Донской . . . . .	—	95 649
7. Северный Кавказ . . . . .	—	111 203
Итого . . . . .	—	453 579

Всего по 64 губерниям избыток составлял, т. о., 134 154 тыс. пуд.

Первые шесть районов представляли из себя потребительный рынок для других семи производящих районов. Конечно, как те, так и другие имели отправки не только на внутренний, но и на внешний рынок. Эта зависимость отдельных районов от внутреннего и внешнего рынка характеризуется след. цифрами, по тому же признаку распределения перевозок во внутреннем и вывозном сообщении, в % %:

Районы	1908—11 гг.	
	На внутрен- ние рынки	К портам и погранич- ным пунктам
Средне-Волжский . . .	72,1	27,9
Заволжский . . . . .	72,0	28,0
Заднепровской . . . .	29,1	70,9
Южно-Степной . . . . .	36,1	63,9
Днепровско-Донецкой	70,2	29,8
Волжско-Донецкой . . .	62,6	37,4
Северный Кавказ . . .	31,8	62,8
64 губернии . . . . .	52,4	47,6

Наибольшей работой на внешний рынок проявляли себя районы (по делению бывш. Центр. Статист. Комитета): Сев.-Кавказский, Заднепровский, Южно-Степной, а также, вследствие перестроек

водой, Средне-Волжский.

Конечно, если мы остановимся здесь на отдельных хлебах, то также увидим различное положение их в отдельных районах по отношению к внутреннему и внешнему рынкам. Ниже мы приводим цифры отправок к портам и пограничным пунктам в среднем за 1908—11 гг. Если мы сопоставим эти цифры портовых отправок отдельных районов и отдельных хлебов с теми изменениями, которые произошли в военно-революционные годы в этих районах, то увидим, что районы, имевшие раньше наиболее крупные посевные площади главных торговых культур и имевшие вообще наиболее широкие возможности развития зернового производства, в то же время и наиболее пострадали от сел.-хоз. регресса 1917—22 гг. Наоборот, прежние ржаные житницы, губернии земледельческого центра, раньше снабжавшие своей рожью как внутренний, так и экспортный рынок, поначавшие к 900-м годам уступать свои позиции южным и восточным земледельческим районам, стали вновь расширять свое зерновое производство, преимущественно производство ржи, как главного и наиболее дешевого продукта потреб-

Отправки к портам и погран. пунктам (в среднем за 1908—11 гг.).

Районы	Пшеница		Рожь		Ячмень		Овес	
	тыс. пуд.	%						
Средне-Волжский . . .	1 255	30,3	1 664	32,8	1	1,6	4 472	61,9
Заволжский . . . . .	24 314	41,5	3 487	30,7	19	11,2	547	9,9
Заднепровский . . . .	33 755	72,0	10 494	73,8	35 583	83,9	2 702	59,6
Южно-Степной . . . . .	58 908	70,5	3 652	63,6	32 666	78,0	782	59,2
Волжско-Донецкой . . .	8 969	26,5	2 809	14,3	4 033	56,1	18 607	48,4
Днепровско-Донецкой	9 278	47,3	1 408	8,0	58	45,0	25 436	60,4
Северный Кавказ . . .	38 712	75,1	1 550	86,7	25 568	94,2	2 237	75,1
Всего 64 губ. . . . .	176 496	58,0	27 051	29,7	101 020	86,7	70 685	48,6

**Хлебный экспорт.** Остановимся теперь на другой стороне нашего хлебного рынка — на развитии и размерах экспорта. Рассматривая его в исторической

перспективе, мы получим след. цифры в среднем за пятилетия и за отдельные последние годы:

Развитие хлебного экспорта (в тыс. пуд.).

Годы	Всего хлеба	В том числе			
		Пшеница	Рожь	Овес	Ячмень
1861—1865	79 886	50 135	13 774	5 967	5 023
1866—1870	130 056	76 768	20 494	15 179	7 556
1871—1875	194 113	92 149	53 274	23 937	12 050
1876—1880	287 005	110 490	83 219	42 676	20 665
1881—1885	301 735	124 267	61 268	51 244	32 358
1886—1890	413 746	162 825	82 507	61 199	61 577
1891—1895	441 139	171 211	86 863	56 885	92 533
1896—1900	444 166	166 884	74 711	48 981	81 118
1901—1905	608 824	230 859	77 681	76 911	123 503
1906—1910	615 307	228 106	42 296	56 733	181 354
1911	834 086	240 545	53 874	85 130	262 638
1913	650 880	203 256	39 470	36 604	239 708
1914	—	147 094	23 332	16 816	120 6,8
1915	—	11 100	5 802	405	104
1916	—	14 381	6 207	164	24
1917	—	492	242	33	11
1918	—	59	5	53	13
1921	—	10	—	3	—
1922	202	—	198	4	—
1923	118 499	20 330	72 985	6 320	13 404
1924	63 976	14 313	31 824	2 838	7 404

## Хлебная торговля СССР

Т. е., если принять цифры исходного пятилетия 1861—65 гг. за 100, мы видим, что к пятилетию 1906—10 гг. экспорт поднимается для пшеницы до 455, для ржи 307, для овса 951, для ячменя 3510, а в следующий рекордный 1911 г., соответственно, до 480, 391, 1427 и 5229 и, в среднем для всех хлебов, до 1032, т. е. более, чем в десять раз. След., особенно быстрый рост давали ячмень, овес и пшеница, менее всего — рожь. Весь этот характер развития экспорта резко обрывается со времени революции и блокады. Максимальным заданием наших хозорганов на 1923 г. было поставлено восстановление нашего экспорта, примерно, до 200—225 мил. пуд., т. е. до размеров вывоза в начале 70-х годов.

Другим вопросом является соотношение нашего хлебного экспорта с урожаем. Рассматривая этот вопрос также в исторической перспективе последних 30 лет, получим след. цифры процентного отношения экспорта к урожаю:

Годы	Пшеница	Рожь	Ячмень	Овес
1886—90 гг. 50 губ.	46,3	8,5	33,6	10,6
1891—95 гг. 50 "	37,9	5,7	34,6	10,7
1896—1900 гг. 53 "	28,7	6,8	26,9	8,1
1901—05 гг. 53 "	26,6	6,3	31,1	11,3
1906—10 гг. 53 "	25,6	3,9	37,4	8,9
1911 г.	34,2	5,4	52,5	13,4
1912 г.	16,2	2,2	29,8	6,6
1913 г.	15,0	2,9	34,2	4,9

Отсюда видны те крупные изменения, которые произошли в направлении зернового производства и в обслуживании им внутреннего и внешнего рынков. Тогда как раньше почти половина пшеницы шла на экспорт, пакануне войны экспортировалась лишь всего 1/3 часть. Точно также в 2—3 раза уменьшилась доля ржи и овса, и только доля ячменя даже увеличилась. Понятно, что, с указанным выше крайним сокращением экспорта за годы войны и революции, доля внутреннего рынка увеличилась в сильнейшей степени, и внутреннее потребление получило монопольное значение для направления производства. Но абсолютные размеры этого внутреннего рынка сильно сократились. Вместе с тем, он все более деформировался по своему внутреннему строению, все дальше отходил от свободного рыночного оборота, заменяя торговое обращение правительственными заготовками, пока, наконец, с объявлением хлебной монополии 25. III. 1917 г. хлебный рынок формально совершенно не прекратил свое существование, хотя фактически продолжал существовать в уродливых формах мешочничества.

Деградация хлебного рынка в военное и революционное время. Переходное состояние рынка, т. е. все большее поглощение свободного рынка правительствен-

ными заготовками, характеризуется след. цифрами правительственных заготовок:

В 1914—15	305 мил. пуд.
„ 1915—16	302 „ „
„ 1916—17	340 „ „

Другими словами, правительственные заготовки поглощали до 1/4 всего урожая, т. е., примерно, почти все торговое зерно, поскольку оно раньше проявлялось в свободных торговых ж.-д. перевозках. Естественно, что, при таких условиях, свободный хлеботорговый оборот стал отмирать, а после непродолжительного периода осуществления хлебной монополии он совершенно был заменен новыми формами государственного снабжения через продрозверстку, а затем продиалог.

Впрочем, первоначально в своей заготовительной деятельности государственная власть и после Октябрьской революции принципиально не отказывается еще от допущения в дело заготовок кооперативного и даже частного торгового аппарата. Однако, фактически, при быстром и полном разрушении частно-торгового и даже кооперативного аппарата и при тех общих политических условиях, которые переживала страна в 1918—21 гг., частные и кооперативные хлебозаготовки не имели никакого значения, и все правительственные заготовки производились исключительно через аппарат Наркомпрода.

При таких условиях фактический размер хлебобуражных заготовок за годы после Октябрьской революции определяется след. цифрами заготовок Наркомпрода РСФСР (в тыс. пуд.):

Годы	Хлеб	Крупа	Зерно-фураж	Итого хлебобуража
1917/18	37 710	1 742	14 069	47 521
1918/19	69 520	9 621	29 782	107 923
1919/20	139 002	22 786	50 720	212 508
1920/21	168 346	17 330	98 259	283 935
1921/22	77 543	17 329	56 918	151 790
1922/23	172 227	31 168	44 867	248 197

Отсюда видно, что, после небольшой начальной цифры, заготовки довольно значительно возрастали до 1921/22 г., когда они вновь сильно упали. Этот хлеб не был торговым хлебом, т. е. не поступал на рынок и распределялся исключительно в порядке госснабжения, хотя, в свою очередь, им, конечно, далеко не удовлетворялся весь потребительский спрос. Достаточно указать, что число лиц, состоявших на госснабжении и получавших этот хлеб, определялось Наркомпродом: в 1919/20 г. — 21 мил., в 1920/21 г. — 32,7 мил. и в 1921/22 г. — всего 7,18 мил. человек. Это составляло значительную часть городского и промышленного населения (вместе с армией), но тем не менее потребление этого насе-

ления даже в самые худшие годы не покрывалось целиком заготовительным хлебом. Рынок в нелегальной форме существовал, хотя и был подавлен системой государственного распределения продуктов.

Т. о., 1917—21 гг. характеризуются постепенным усилением государственного вмешательства в хлебный рынок до полного его уничтожения и переходом от свободного торгового оборота к все более законченному и централизованному госснабжению. Количественный эффект такой замены стихийных процессов рынка плановым государственным распределением нельзя признать значительным. Вместе с тем, качественная сторона дела снабжения, выражающаяся в расценках на существовавшем все же рынке покупного хлеба, требующегося для покрытия недостаточности госснабжения, указывает на неудовлетворительность результатов снабжения. Конечно, эти результаты зависели не только от системы снабжения, но и от объективных неблагоприятных производственных условий — от разрушения сельского хозяйства, начавшегося еще с 1916 г. и особенно резко проявившегося в 1921 г. Тем не менее, затруднения в хлебном снабжении являлись одним из важнейших моментов, обусловивших вообще поворот к новой экономической политике<sup>1</sup>, а вместе с тем, и поворот во всей постановке хлебного дела.

**Возрождение рынка в период нэпа.** С переходом к новой экономической политике и, особенно, благодаря замене продразверстки продналогом и принципиальному признанию права производителя реализовать свой продукт на рынке, пришлось вновь присмотреть к организации рынка, но уже на новых началах и при значительно изменившихся условиях. Общая сильнейшая деградация всего зернового производства, голод 1921 г., внутреннее изменение в соотношении культур и, особенно, сильнейшее сокращение рыночных культур, понижение потребительных норм и городского, и сельского населения, — все это, вместе взятое, создавало состояние продолжительной и полной депрессии рынка и крайней трудности его оживления. Самый аппарат рынка был совершенно разрушен, а новые формы рыночного аппарата создать было трудно. Наконец, хотя хлеб был признан легальным товаром, тем не менее он долгое время фактически не мог в достаточной мере сколько-нибудь удовлетворять всю потребность рынка. Вот почему переход к назву совпал с державшейся долгое время «гегемонией» хлебных цен, благодаря чему стали требоваться решительные мероприятия против этой гегемонии. Т. о., на первых шагах «смьчки» с деревней хотя и признавалось открытое существование рынка и настоятельность правильной его организации, но фактическая обстановка

приводила к необходимости не столько его организации, сколько борьбы против гегемонии хлебных цен.

Собственно мероприятия по новой организации рынка сводились, прежде всего, к созданию нового торгового аппарата. Так как частный торговый аппарат признавался все же наименее желательной формой, то на рынке получили преобладание, с одной стороны, кооперативные, с другой — государственные учреждения. При этом те и другие представляли потребителя, и господство их на рынке обусловливалось стремлением обеспечить интересы потребителя — рабочего, служащего государственного и т. п. Вследствие признанной опасности «гегемонии» хлебных цен, политика налаживающегося, т. о., торгового оборота сводилась к всемерной защите на рынке интересов потребителя. А т. к. у этого последнего не хватало достаточных для закупки хлеба денежных средств, то отсюда возникала необходимость более или менее широкого кредита, но именно не подоварно-складочного для торговца-посредника или для производителя, а лишь в виде оборотных средств для потребителя-покупщика.

Впервые хлебный рынок в таких очертаниях стал складываться в 1922 г., когда, при хорошем урожае, можно было перейти к более или менее нормальным условиям рыночного снабжения.

**Организация хлебных заготовок в 1922/23 г.** На свободном рынке во главе заготовительных хлебных операций в 1922/23 г. была поставлена объединенная потребительская кооперация. Она снабжала как отдельных потребителей, так и отдельные государственные учреждения.

Органы потребительской кооперации заготовили в 1922/1923 г. всего около 23 мил. пуд.<sup>1)</sup> — цифра весьма скромная, чтобы можно было говорить о сколько-нибудь крупном влиянии на рынок. Во всяком случае, принимая во внимание, что размеры натуралоговых хлебных поступлений за эту же кампанию достигали 243 мил. пуд., можно видеть, что свободная кооперативная заготовка дала менее 10%.

Другим важным моментом, характеризовавшим положение хлебного рынка в кампанию 1922/23 г., было впервые организованное финансирование Госбанком торгово-заготовительных операций.

Для реализации урожая 1922 г. Госбанк получал от Наркомфина на хлебнокредитные операции 9 млрд. руб. знаками 1922 г. Кроме этих сумм, на те же операции употреблялись и суммы, поступающие в погашение ссуд за проданный

<sup>1)</sup> Эти заготовки распределены были след. образом: Центросоюзу 6 298 тыс. пуд., Госбанку 1 970 т. п., центральным учреждениям 3 194 т. п., местным учреждениям 1 379 т. п., собственный фонд 9 851 т. п.

товар. По направлению своему кредитованию Госбанка вылилось в след. формы:

1. Целевые кредиты, в форме ссуд, на заготовку хлеба учреждениями с обязательством отпуская заготовленного хлеба потребителям по определенной цене, с принятием убытков за счет Госбанка;

2. бланковый кредит учреждениями под хлеб;

3. специальный текущий счет;

4. краткосрочные ссуды под дубликаты;

5. ссуды на особых условиях, с погашением зерном, в форме задатков под закупленный хлеб;

6. отпуск в кредит товара из запасов банка.

Все финансирование хлебных операций Госбанком выразилось в сумме 13,7 млрд. дензнаками 1922 г., или по среднему курсу на золото, около 13—15 мил. руб. золотом, т. е. раз в 60 меньше того, что достигал хлеботорговый кредит в довоенные годы.

При этом значительный интерес представляет распределение кредита между различными учреждениями. Так, целевые кредиты на заготовку в сумме 1586 мил. руб. распределялись между тремя кооперативными учреждениями и четырьмя гострестами.

Среди клиентов банка не было ни одного учреждения сельской кооперации. До производителя кредит не доходил, да по условиям момента этой целью не давались, т. к. ставилась, наоборот, другая цель — облегчение потребителю закупок хлеба по возможно более дешевым ценам.

**Новые условия хлебной кампании 1923/24 г.** Но уже при реализации урожая 1922 г. в, особенно, при реализации урожая 1923 г. обнаружилось, что перед хлебным рынком стоят совершенно иные, новые задачи, сводящиеся не к политике строго определенных закупок в интересах потребителя, а наоборот — к политике возможного расширения сбыта и к политике повышения цен в интересах производителя.

Прежде всего, увеличился вообще объем хлебного рынка. Голод 1921 г. и произведенное им опустошение запасов можно было считать более или менее изжитыми; удовлетворительные результаты урожая давали, во всяком случае, некоторые, более или менее крупные избытки на вывоз; дальнейшее развитие денежного хозяйства способствовало также увеличению свободного хлеботоргового оборота.

Впрочем, «свобода» рынка понималась все же не как полное господство стихийных, неорганизованных продаж-покупок. Во главе рынка становился попрежнему организованный государственный и кооперативный торговец в виде так наз. «основных» заготовителей: Хлебпродукта, Центросоюза и потребкооперации, Сельскосоюза, Всекобанка, Госторга, Госбанка,

Украинского Госторга, Вукоспилки, Украинского банка, Украинской с.-х. кооперации. Их закупки были более или менее строго фиксированы и распределены. Снабжение внутреннего рынка, как и продажи на экспорт, были также фиксированы. По предварительным расчетам, размеры хлебозаготовок в 1923/24 г. предполагались в 193—200 мил. пуд.; из этого количества кооперация предполагала заготовить до 81 мил. пуд., т. е. около 40% всей заготовки, в том числе потребительская 60 мил. пуд., или свыше 30%. При этом, из всего количества заготовленного хлеба, 50—60% предполагалось назначить на экспорт.

Для координирования всех заготовительных работ, их регулирования и выработки правил финансирования, при СТО создана была чрезвычайная полномочная комиссия, куда, кроме представителей заинтересованных ведомств, входили и представители хлебозаготовительных организаций. Для фактического проведения экспортных операций создано было акц. о-во «Экспортхлеб», в которое найщиками входили главные хлебозаготовительные организации. «Экспортхлебу» принадлежит монопольное право выхода с хлебом на внешний рынок, и все организации, заготавливающие хлеб на внутреннем рынке, вывозят его за границу только через Экспортхлеб.

Среди первичных организаций, заготавливающих хлеб на внутренних рынках выделялись три группы капиталов: прежде всего, акционерный капитал, представляемый главной хлеботорговой организацией, акц. о-вом «Хлебпродукт», далее — кооперативный капитал, преимущественно потребительской кооперации, во главе с Центросоюзом, и, наконец чисто государственный капитал, в лице Госторгов, Госбанка и др. Наиболее сложная организация хлебозаготовительных операций имела в кооперации. Заготовки проводились обыкновенно частью центральными учреждениями (Центросоюзом и Сельскосоюзом), частью за счет местных организаций, губсоюзом, с финансированием их из центра, при условии участия собственными средствами до 25%. При распределении прибыли Центросоюзом принята была система распределения ее в количестве 40% самому Центросоюзу и 60% губсоюзам, которым оставалось собственно 20%, остальные же 40% шли непосредственно крестьянину через ЕПО. Несмотря на выгоду для производителя такого способа распределения, крупнейшим недостатком кооперативной системы являлась сложность организации. Схема: сельское общество потребителей — губсоюз — Центросоюз большей частью еще осложнялась райсоюдами или работделениями, почему накладные и организационные расходы крайне увеличивались.

Другим препятствием для развития заготовок, как кооперацией, так и другими учреждениями, являлся недостаток средств. В среднем, у самых солидных заготовительных организаций имелось собственных средств не более 10% предполагаемых закупок. Поэтому, с самого же начала заготовительной кампании, все организации стали требовать широких средств для финансирования. Госбанком, в целях увеличения оборотных средств, была выдана ссуда в сумме 10 мил. руб. золотом, из которых Хлебопродукту 3 мил., Центросоюзу 2½ мил., украинским организациями 1½ мил. руб. Сверх того, Госбанку для операций финансирования было отпущено 35 мил. руб. зол. При этом предполагалось, что на эту сумму можно будет закупить 50 мил. пуд., и что капитал будет делать три оборота, так что всего можно будет закупить до 150 мил. пуд.

Результаты заготовительной кампании 1923/24 гг. показали, однако, что заготовки проходили с большими затруднениями, чем это предполагалось. Так, размеры заготовок хлеба и вообще отчуждений его от населения в кампании 1923/24 г., по сравнению с предыдущим годом, определяются след. официальными цифрами (Попов):

	1922/23 г.		1923/24 г.	
	тыс. зл.	%	тыс. зл.	%
Сел.-хоз. налог и возврат семесуды	361 324	64,0	113 363	22,1
Загот. госорганами и кооперации	97 840	17,3	290 803	56,8
Загот. частной торговли	48 100	8,5	50 000	9,8
Ценопредельн. на базарах	57 756	10,2	37 755	11,3
<b>Итого куплено</b>	<b>203 696</b>	<b>36,0</b>	<b>398 558</b>	<b>77,9</b>
<b>Всего налога и покупки</b>	<b>565 020</b>	<b>100</b>	<b>511 921</b>	<b>100</b>
Имелось из запасов	590 600		548 400	

Т. о., хотя общие результаты заготовок необходимо признать удовлетворительными, тем не менее нельзя не указать, что частная торговля заготовка брала все же до 20% товара, и что кооперация с госорганами не вполне справилась ни с внутренним, ни с экспортным рынком. Причины невозможности вполне овладеть рынком обуславливались различными моментами: в деле заготовок — гл. обр., вследствие недостатка средств и сдержанности предложения от производителя; в деле поступления натуралюга — повидому, вследствие значительной замены сдачи хлеба — сдачей налога об-

лигациями займа; в деле вывоза — вследствие недостаточно выгодной конъюнктуры рынка, гл. обр., из-за непомерно высоких накладных расходов.

В всяком случае, первая, сколь угодно в крупных размерах проведенная заготовительная кампания 1923/24 г. своим опытом поставила перед нами во весь рост основной и принципиальный вопрос — о необходимости восстановления хлебного рынка и хлебного экспорта.

**Характеристика конъюнктуры цен и ее значение.** Как мы говорили, рынок, в условиях новой экономической политики, был признан способом уничтожения того разрыва, который образовался между городом и деревней в результате экономической политики 1918—20 гг. Прямым и неизменным народно-хозяйственным результатом восстановления рынка должно было бы явиться установление таковой «смычки», которая бы, в свою очередь, выразилась в «нормальных» ценностных отношениях городской и сельской продукции и в уничтожении «гегемонии» как хлебных, так и промышленных цен. Однако, целый ряд условий явился непреодолимым препятствием для такого разрешения вопроса. Вместо недавно пережитой гегемонии хлебных цен, наш хлебный рынок оказался в состоянии столь продолжительной и глубокой депрессии, что народно-хозяйственные выгоды от развития рынка и хлебного экспорта, а вместе с тем, и стимулирующее значение их в деле восстановления сельского хозяйства оказались крайне сомнительными.

Чтобы выяснить, в какой мере тогдашнее положение хлебного рынка должно было иметь влияние на восстановление нашего сельского хозяйства, посмотрим на движение хлебных цен в течение последних десятилетий, когда сельское хозяйство переживало период кризисов и подъемов.

**Движение довоенных цен.** По старым статистическим данным, движение хлебных цен, со времени глубочайшего кризиса нашего сельского хозяйства в 1891 г., представляется в след. виде (в зол. коп. за пуд.), в среднем для 4-х главных хлебов:

Цены	1891—95		1896—1900		1901—05		1906—10		1911	1912	1913
	65	68	68	86	95	89	80				
Местные	70	67	71	88	85	99	82				
Рыночные											

Или, принимая цены 1891—95 гг. за 100 и сопоставляя их с урожаем, получим след. индексы роста цен и урожаев:

## Хлебная торговля СССР

Цены	85	1900			1911	1912	1913
	1891—	1896—	1901—	1906—			
Местные	100	98	105	133	146	137	123
Рыночные	100	96	102	126	122	142	118
Урожай	100	109	129	129	119	153	172

Отсюда видно, что максимальная высота цен в 1911 и 12 гг. совпадает и с максимальными урожаями. Наше сельское хозяйство после депрессий 90-х годов приходит в первом десятилетии нового столетия к повышенной конъюнктуре как в отношении сбора, так и в отношении цен. Это ясно подтверждается след. относительными цифрами, если принять средние урожай и цены за все рассматриваемые годы 1891—1910 за 100:

Урожай и цены	1. Период низких цен и низких урожаев	2. Период низких цен и высоких урожаев	3. Период высоких цен и высоких урожаев
	1893—97	1898—1904	1905—10
Урожай	93,1	108,8	109,6
Местные цены	74,2	92,8	119,2
Рыноч. цены	79,6	94,3	116,5

Экономическая важность такого совпадения высоких урожаев и высоких цен их хорошо видна из след. сопоставления. Если мы вычислим стоимость урожая по местным ценам за ряд указанных пяти-

летий, то относительное движение этих элементов можно изобразить в след. индексах, принимая 1891—95 гг. за 100:

Годы	Урожай	Цены за пуд	Общая стоимость урожая
1891—95	100	100	100
1896—1900	109	98	106
1901—05	129	105	135
1906—10	129	133	171
1911	119	146	174
1912	153	137	210
1913	171	123	212

Т. о., накануне войны, в 1913 г., сельское хозяйство от повывшающегося на ¼ урожая выручило более, чем вдвое, сравнительно с 90-ми годами. Это обстоятельство нельзя забывать при рассмотрении последующих изменений цен на с.-х. продукты во время войны и революции.

Предвоенные цены на хлеб были безусловно недостаточными для того стимулирования сельскохозяйственного прогресса, который наблюдался в первое десятилетие XX века. Последующие военные и революционные 1916—20 гг. дали уже совершенно извращенные, «голодные» цены, и лишь с 1921 г. конъюнктура цен снова начинает меняться не в пользу сельского хозяйства.

**Период гегемонии хлебных цен.** Дадим сначала абсолютные цифры осенних цен на главные хлеба в переходное военное время, сравнительно с довоенными годами в зол. коп. за пуд. (Н. Кондратьев):

### Осенние цены на хлеба в годы войны.

Годы	Черноземная полоса				Нечерноземная полоса			
	Рожь	Пшеница	Овес	Ячмень	Рожь	Пшеница	Овес	Ячмень
1909 13	74	96	65	68	85	97	71	68
1914	80	93	81	109	59	74	54	56
1915	104	117	109	158	84	121	92	87
1916	167	223	189	160	150	242	183	189
1917	848	990	858	827	506	1455	442	1435

Если принять во внимание, что к 1917 г. курс рубля упал, примерно, до половины, то все же обнаружится, что цены на хлеб к 1917 г. начинают обгонять в своем повышении как обесценение денег, так и повышение цен на другие товары. Это расхождение цен в последующие годы начинает все более увеличиваться, что характеризуется, напр., след. цифрами. Сравнительно с 1913 г. цены 1918 г. были выше (в процентах):

Рожь	13 284
Овес	4 678
Сапоги	1 714
Миткаль	1 538
Ситец	1 590
Железо кровельное	1 260

По другим данным, для 4-х продовольственных хлебов имеем след. движение индексов цен:

Годы	По всему Союзу	По Москве
1913	1,00	1,00
1916	2,03	2,08
1917 (окт.)	2,52	2,58
1918	3,00	3,15
1919	23,50	27,80
1920	154,00	278,00
1921	2 420,00	4 180,00

Положение с сел.-хоз. продуктами начинает меняться с 1920 г., когда, при общем росте цен на все товары, продукты

сельского хозяйства начинают отставать от продуктов промышленности. Так, для 1920 г. имеем в процентах к 1913 году:

Все товары вообще . . . . .	10 692
Промышленные . . . . .	17 543
В том числе:	
соль . . . . .	95 590
сахар-рафинад . . . . .	25 536
спички . . . . .	14 400
ситко . . . . .	10 238
сапоги . . . . .	4 896
Сельско-хозяйственные . . . . .	7 868
В том числе:	
рожь . . . . .	11 181
пшеница . . . . .	10 791
ячмень . . . . .	10 238
овес . . . . .	7 360
говядина . . . . .	3 583
лен . . . . .	1 033

Т. о., в 1920 г. конъюнктура цен на с.-х. продукты была сравнительно с промышленными неблагоприятна, особенно для таких специальных культур, как лен, и только цены на продовольственные хлеба держались попрежнему высоко, способствуя тем самым вытеснению специальных культур.

Неурожай 1921 г. снова изменил конъюнктуру цен на зерновые хлеба в сторону сильного повышения вплоть до урожая 1922 г., когда наступил переход цен и началось быстрое относительное понижение цен на зерновые хлеба.

**Падение хлебных цен в 1922/23 г.**  
Степень падения цен видна из след. сопоставлений по индексам Госплана:

Даты	Зерно и фураж	Все сел.-хоз. товары	Промышл. товары
На 1-е августа 1922 г.	115	116	85
" 1-е января 1923 г.	78	82	124
" 1-е мая 1923 г.	60	67	133
" 1-е сентября 1923 г.	49	56	168
" 1-е октября 1923 г.	45	54	172
" 1-е ноября 1923 г.	54	59	165
" 1-е декабря 1923 г.	64	67	154
" 1-е января 1924 г.	69	74	147
" 1-е февраля 1924 г.	83	86	137
" 1-е марта 1924 г.	98	95	130

Конкретно это приводит к крайне низким ценам на зерновые хлеба (в зол. коп.) на месте их закупки у производителя.

Таких цен, как 19 коп. ячмень, 40 коп. пшеница и 30 коп. рожь, русское сельское хозяйство не знало даже во времена кризиса 80-ых годов. Притом и тогда 30—40 коп. значили все же 3—4 аршина ситца, тогда как в 1923 г. эти 30 коп. не значили и 3—4 вершков. По сведениям крупнейшего нашего заготовителя — Хлебпродукта — за сентябрь 1923 г., т. е. к моменту реализации урожая 1923 г., на местах закупки у производителя платились след. цены (в зол. коп.):

Закупочные цены осенью 1923 г.

Районы	Пшеница	Рожь	Овес	Ячмень
Центр.-Земл. в среднем . . . . .	35	—	28	40
Тульская . . . . .	30	—	31	—
Воронжская . . . . .	28	41	26	23
Курская . . . . .	29	—	24	21
Юго-Востоchn. в среднем . . . . .	33	36	—	19
Донская . . . . .	23	31	—	20
Кубанская . . . . .	24	30	17	15
Ставропольская . . . . .	36	38	22	24
Волжские губ. в среднем . . . . .	32	64	37	19
Саратовская . . . . .	34	63	28	25
Самарская . . . . .	34	68	32	23
Царицынская . . . . .	25	61	18	19
Украина . . . . .	22	32	17	17
Средняя по 4-м районам . . . . .	30	40	32	19

Т. о., восстановление рынка и, в частности, открытие экспорта, судя по опыту первой хлебной кампании, не оправдало ожиданий и не произвело повышательного влияния на цены. Где же лежит причина такой неблагоприятной конъюнктуры внутреннего хлебного рынка?

**Характер депрессии 1923 г.** Одним из наиболее распространенных объяснений является мнение, что депрессия нашего хлебного рынка есть лишь отражение депрессии международного рынка, а последнее происходит вследствие общего роста посевных площадей, происшедшего во время войны в С. Штатах, Канаде, Аргентине и др. Однако, если мы посмотрим на уровень существующих хлебных цен на руководящих рынках и сравним их не с военными, ненормальными годами, а с последним предвоенным годом, то увидим, что современные цены, выраженные в золоте, даже выше довоенных. А именно, по данным бюллетеня Международного Сел.-Хоз. Института в Риме, цены на главных рынках были:

Рынки	Средние за 1913 г.	Октябрь 1923 г.
Канада, Виннипег, № 1, центов за бушель . . . . .	88	105,7/8
Чикаго, Винт. № 2, центов за бушель . . . . .	90,1/4	106,1/2
Нью-Йорк, Винт. № 2, центов за бушель . . . . .	97,1/4	113
Париж, Индийская 75/77 фр.	27,85	87,25
Лондон, Индийская, шилл.	8/1	9/3

Т. о., уровень мировых цен давал нам возможность значительного повышения, сравнительно с установившимся пониженным уровнем внутренних цен. И если, при таких условиях, наши внутренние цены стояли много ниже предвоенных, то причина этого лежит, гл. обр., в тех организационных дефектах современной нашей торговли, благодаря которым, даже при баснословно дешевой покупке

## Хлебная торговля СССР

хлеба у производителя, он обходится на рынке весьма дорого. Другими словами, одной из важнейших причин низкого ценностного остатка на месте у производителя являлось то обстоятельство, что слишком значительная часть рыночной цены отнимается всевозможными, чрезвычайно высокими накладными расходами.

*Проф. П. И. Лущенко.*

**Хлебная кампания 1924/25 г.** В кампанию 1924/25 г. ставилась задача усиления государственного и кооперативного аппарата для дальнейшего овладения рынком, сохранения хлебных цен на уровне, обеспечивающем себестоимость зернового производства и создающем условия для укрепления маломощных и средних слоев крестьянства, действительного регулирования внутреннего рынка, активного руководства заготовительными организациями, надлежащего и своевременного финансирования хлебозаготовок.

Урожай и заготовки. Кампания протекала в условиях незначительных запасов хлеба, неблагоприятных результатов урожая и повышенного плана хлебозаготовок.

Валовой сбор зерновых культур в 1924 г. исчислялся в след. величинах (в мил. пуд.):

Хлеба	1923/24 г.	1924/25 г.	В % к пред. году
Рожь . . . .	1279	1163	90,1
Пшеница . . .	721	754	104,5
Ячмень . . . .	351	278	79,2
Овес . . . . .	559	505	90,3
Кукуруза . . .	209	194	92,8
Гречиха . . . .	104	116	111,5
Просо . . . . .	251	166	66,1
Бобовые . . . .	82	68	82,2
<b>Итого . . . .</b>	<b>3556</b>	<b>3233</b>	<b>90,9</b>

В абсолютных величинах валовой сбор зерновых культур уменьшился, след, на 323 мил. пуд. Одновременно последовало уменьшение товарной части продукции зерновых культур. Для кампании 1923/24 г. товарная часть этой продукции исчислялась в 609 мил. пуд., а для 1924/25 г. — в 530 мил. пуд., т. е. на 79 мил. пуд. или на 12,9% меньше. Потребление сельского населения за счет сбора 1924 г. должно было уменьшиться с 2 947 мил. пуд. до 2 703 мил. пуд., т. е. на 244 мил. пуд. или на 8,3%.

Указанными выше обстоятельствами предопределялась сдержанность предложения крестьянского зерна и ограниченность объема хлебного рыночного оборота.

Хлебозаготовительный план для зерновых культур итислен был в 380 мил. пуд. Фактически же ход заготовок развивался след. образом (в мил. пуд.):

Июль . . . . .	4 608	Январь . . . .	31 147
Август . . . . .	28 183	Февраль . . . .	23 096
Сентябрь . . . .	31 417	Март . . . . .	23 997
Октябрь . . . . .	41 527	Апрель . . . . .	17 578
Ноябрь . . . . .	38 048	Май . . . . .	12 904
Декабрь . . . . .	47 055	Июнь . . . . .	14 040

1-ое полугодие 190 838 2-ое полугодие 122 762

Всего за год . . . . . 313 600 мил. пуд.  
а без паслосемян . . . . . 274 700 „ „

Заготовительный план был выполнен в размере 82,4%. На долю внеплановых и частных заготовок приходилось за всю кампанию 250 мил. пуд. или 47% всей товарной продукции. В действительности роль частного капитала в заготовках была еще выше, т. к. часть государственных и кооперативных заготовок производилась при посредстве частных торговцев.

Основная масса (60,7%) хлеба была снята в период август-декабрь. Наиболее интенсивный ход заготовок наблюдался в октябре-декабре; в течение же первого квартала с-х кампании 1924/25 г. отмечалась недостаточность хлебных заготовок. Это обстоятельство, в связи со скудостью хлебных запасов, перешедших от предыдущей кампании, оказало значительное влияние на ход внутреннего снабжения хлебом, на размеры хлебного экспорта и на уровень хлебных цен. Положение усложнялось в первый период кампании необходимостью срочных закупок зерна для обсеменения и потребительского снабжения неурожайных районов, что содействовало дезорганизации рынка.

Кампания 1924/25 г. была первой, когда заготовки производились исключительно на коммерческих началах. Помимо прекращения заготовок Наркомпрод, других существенных изменений в заготовительную сеть внесено не было. Кооперация еще не успела к этому периоду усвоить всей коммерческой техники заготовок и не располагала к тому же достаточными денежными средствами. Роль гос. организаций в плановых хлебных заготовках поднималась в таких условиях до 83,5% против 76,6% в 1923/24 г. Особенно возрос удельный вес Хлебoproдута (42,1% против 32,2%).

**Цены в 1924/25 г.** Истощение хлебных запасов к концу кампании 1923/24 г. и выяснившиеся к июню 1924 г. неблагоприятные виды на урожай послужили причиной резкого повышения цен летом 1924 г. Кампания 1924/25 г. началась, т. о., при высоком уровне цен:

Цены на хлеб (в коп. за пуд.).

	Июль			Август		
	1923 г.	1924 г.	% пов.	1923 г.	1924 г.	% пов.
Рожь . . . .	41	78	90,2	31	90	190,3
Пшеница . . .	68	113	66,2	60	119	98,3
Овес . . . . .	37	94	154,1	43	97	125,6
Ячмень . . . .	23	69	200,0	27	69	135,5

В общем цены начала кампании 1924/25 г. оказались вдвое выше, чем год назад. Опасение, что столь повышенный уровень цен, имевший все шансы на дальнейшее развитие, приведет к существенным перебоям в области внутреннего снабжения хлебом, к нарушению устойчивости денежной валюты и к невозможности своевременного отпуска денежных средств на заготовки, — поставило перед государством задачу нормирования заготовительных цен. Основным методом нормирования хлебных цен явилось установление лимитов, т. е. предельных цен, выше которых основные заготовители обязывались не платить за хлеб. Система лимитов оказалась, однако, бессильной внести организованность в движение хлебного рынка и привела к противоположным результатам. Отсутствие связи лимитных цен с фактическим уровнем хлебных цен, складывавшимся в условиях недородного года, несоответствие хлебных цен ценам на другие с.-х. продукты (мясо, масло, сырье), повышенные размеры с.-х. налога, высокий уровень промышленных цен, — все эти обстоятельства парализовали влияние лимитов, как экономически обоснованного ценообразующего фактора. Действенное влияние лимиты оказывали в период усиленного предложения хлеба (осенью 1924 г.), когда главными поставщиками хлеба являются наименее состоятельные слои крестьянства. В дальнейшем система лимитов приводила к задержке предложения и к форсированному сбыту крестьянством других видов с.-х. продукции, особенно животноводства, что вызвало ослабление восстановительного процесса в этой области и резкое падение цен на животноводческие продукты. Одновременно с этим установление жестких лимитов, имевших характер твердых цен, открывало для частного заготовителя возможность путем незначительной надбавки к лимитной цене (5—10 коп. на пуд.) овладеть в большой мере рыночным спросом и противопоставить государственным заготовкам более тесную связь с крестьянским предложением. Стремление заготовителей к выполнению намеченного плана приводило также к нездоровой конкуренции между ними, путем негласного обхода лимитов, и к стихийной перегруппировке заготовительных районов, в зависимости от случайных колебаний спроса и предложения. Практика лимитов имела лишь некоторые сдерживающее влияние на спекулянтский рынок, не обеспечив в надлежащей степени ни овладения рынком, ни возможности накопления запасов.

Движение заготовительных цен развивалось в течение кампании 1924/25 г. таким образом (в коп. за пуд.):

Заготовительные цены в 1924/25 г.

Время	Рожь	Пшеница	Овес	Ячмень
Июль 1924 г.	78	113	94	69
Август "	90	119	97	69
Сентябрь "	65	97	70	62
Октябрь "	53	89	52	60
Ноябрь "	56	90	53	66
Декабрь "	58	92	62	81
Январь 1925 г.	64	110	68	97
Февраль "	78	138	89	117
Март "	108	169	117	126
Апрель "	134	185	131	140
Май "	139	182	143	136
Июнь "	126	165	112	124

Незначительность заготовленного хлеба внутри страны привела во второй половине кампании к необходимости импорта заграничной муки по весьма высоким ценам. Однако, регулирующее влияние этого мероприятия не было использовано в достаточной мере, вследствие запоздания прибытия муки и возможности маневрирования ею на внутреннем рынке лишь к концу кампании.

Опыт всей кампании обнаружил неблагоприятное действие параллелизма в регулировании хлебного рынка со стороны Особой Полномочной Комиссии и Наркомвнуторга. В связи с этим в 1924/25 г. последовало упразднение Особой Полномочной Комиссии при СТО и создание Хлебного Комитета с активным участием в нем хлебозаготовителей. Основная задача Комитета заключается в установлении плана заготовок, в распределении заданий между хлебозаготовителями по районам и культурам, а также в установлении методов регулирования хлебных цен.

**Финансирование хлебной кампании 1924/25 г.** Построение хлебной кампании 1924/25 г. исключительно на коммерческих основаниях вызвало необходимость более широкого ее финансирования со стороны государства.

Первоначально рассчитанный план заготовок в 380 мил. пуд. предполагал максимальную увязку средств в 145 мил. руб. Однако, в течение первой половины кампании, вследствие слабого хода заготовок, финансирование шло в более ограниченных размерах. Максимальная увязка государственных средств в декабре 1924 г. составляла 114 мил. руб. Во второй половине кампании, несмотря на дальнейшее понижение размеров заготовок, потребность в финансировании оказалась более напряженной вследствие резкого повышения хлебных цен. Благодаря этому наибольшая увязка государственных средств в хлебных заготовках приходится на февраль 1925 г. Почти вся сумма финансирования предоставлена была при этом основным хлебозаготовителям. Наибольшие кредиты были получены Хлебопродуктом и Центросоюзом.

## Хлебная торговля СССР

При распределении кредитов кооперация получала относительно большие суммы, чем другие хлебозаготовители. Так, в первой половине кампании кооперация заготовила 30,54% всего заготовленного хлеба, получив при этом 49,1% целевых ассигнований и 36,42% полтоварных ссуд.

Задолженность хлебозаготовителей в кампанию 1924/25 г. (в мил. руб.).

Время	Всех заготовителей	В том числе основных
Июль . . . . .	35,1	33,7
Август . . . . .	43,8	41,8
Сентябрь . . . . .	61,5	38,6
<b>В среднем за I квартал . . . . .</b>	<b>46,9</b>	<b>44,7</b>
Октябрь . . . . .	81,0	77,0
Ноябрь . . . . .	98,8	94,2
Декабрь . . . . .	114,4	109,3
<b>В среднем за II квартал . . . . .</b>	<b>98,1</b>	<b>93,5</b>
Январь . . . . .	130,5	124,0
Февраль . . . . .	144,2	136,4
Март . . . . .	137,5	129,1
<b>В среднем за III квартал . . . . .</b>	<b>137,4</b>	<b>129,8</b>
Апрель . . . . .	142,6	131,8
Май . . . . .	135,8	124,7
Июнь . . . . .	136,1	125,8
<b>В среднем за IV квартал . . . . .</b>	<b>138,2</b>	<b>127,4</b>
<b>В среднем за год . . . . .</b>	<b>105,1</b>	<b>98,9</b>

В связи с установлением твердой валюты, стоимость кредита была снижена с 10 до 8%; кроме того, снижены были комиссионные ставки. Одновременно с этим были упрощены расчеты по финансированию хлебного экспорта, вместо финансирования всех заготовителей под экспортный хлеб, в сферу экспортного кредитования вовлекается лишь один «Экспортхлеб», который непосредственно и распределяется с хлебозаготовителями, поставляющими зерно для экспорта. Максимальный срок ссуды для хлебных заготовок установлен был в 6 месяцев.

**Хлебный экспорт в 1924/25 г.** Размеры и построение хлебного экспорта в кампанию 1924/25 г. определились в полной мере состоянием внутреннего рынка. В течение года вывезено было 54 мил. пуд. разных хлебов. По размерам своим экспорт приблизился, т. е. к кампании 1922/23 г., т. е. к первому году советского хлебного экспорта. Вследствие недорода продовольственных культур и отчасти кормовых, экспорт протекал в условиях скачкового ассортимента.

Основные культуры (рожь, пшеница, ячмень, овес) играли в экспорте 1924/25 г. (см. ниже таблицу) незначительную роль, составляя в общем 15,4%. Между тем

в кампанию 1923/24 г. вывоз этих 4-х культур составил 78,8% всей суммы хлебного экспорта, т. е. удельный вес основных культур в хлебном экспорте уменьшился в 5-кратном раз. При этом свыше 80% годичного экспорта основных культур пришлось на начало кампании. В дальнейшем экспорт этих культур был минимален. Экспорт пшеницы прекратился вовсе с октября 1924 г., ржи — с ноября 1924 г., ячменя — с января 1925 г. По мере роста затруднений, связанных с ходом хлебозаготовок, внутренний рынок усиливал свое противодействие хлебному экспорту; в силу условий хлебного снабжения, это сопротивление с наибольшей чувствительностью отразилось на экспорте продовольственных культур.

Распределение экспорта 1924/25 г. по культурам (в тыс. пуд.).

Хлеба	Абсолютн. колич.	% к общ. цифре экспорта
Рожь . . . . .	4 065	7,6
Пшеница . . . . .	518	0,7
Ячмень . . . . .	4 378	8,1
Овес . . . . .	189	1,0
Кукуруза . . . . .	10 624	19,6
Бобовые . . . . .	2 690	4,9
Крупяные . . . . .	864	1,6
Маслячные . . . . .	10 604	19,6
Жмыхи . . . . .	19 674	36,4
Прочие . . . . .	468	0,4

Хлебный экспорт 1924/25 г. строился на преобладании второстепенных культур, гл. обр. кормовых и маслячных. Преобладающее место среди второстепенных культур занимали жмыхи и масляные семена (56%). Подсолнух занимал 75% в вывозе всех маслосемян, а подсолнечные жмыхи — 80% в вывозе всех жмыхов. Т. о., на результатах кампании 1924/25 г., помимо недорода хлебов, резко сказался процесс роста технических культур, наблюдавшийся в этот период в сельском хозяйстве СССР.

Изменения в структуре хлебного экспорта оказали влияние на группировку импортных стран, в которые отправлялось наше зерно. Центр тяжести экспорта в 1924/25 г. переместился в те страны, которые являются потребителями наших второстепенных культур (Германия, Голландия, Англия и Дания). Зато некоторые другие страны резко сократили импорт из СССР, за отсутствием культур, на которые в них обычно имеется спрос. Таковы: Италия, Норвегия, Турция, Греция, Финляндия, Эстония и Швеция. Конъюнктура мирового рынка оказалась благоприятной для экспорта второстепенных культур. Разница между заготовительными и заводскими ценами в среднем за год достигала для подсолнечного семени 1 р. 12 к. на пуд. для льняного семени — 1 р. 76 к., для подсолнечного жмыха — 84 коп. Благодаря этому экспортная кампания 1924/25 г. была в общем рентабельной.

Стоимость хлебного экспорта по ценам сиф определялась суммой в 84 406 000 руб. Однако, выгоды от хлебного экспорта были использованы ограниченной частью сельского хозяйства, т. к. в экспорте принимали участие лишь те районы, в которых с избытком произрастают масличные семена и отчасти кукуруза.

**Хлебная кампания 1925/26 г. — Урожай и заготовки.** Хлебная кампания 1925/26 г. протекала в условиях высокого прироста с.-х. продукции вообще и в частности зерновых хлебов. По данным Экспертного Совета ЦСУ, посевная площадь под зерновыми культурами исчислялась в 1925 г. в 80,2 мил. дес., превысив посевную площадь 1924 г. на 6%. Сбор с десятины исчислен был в 54,2 пуда, а валовой сбор — в 4 368,8 мил. пуд., т. е. на 1135 мил. пуд. или на 35,1% больше против 1924 г.

По данным Госплана, валовой сбор зерновых культур (4 420 м. п.) распределялся след. образом. Расход сельского населения: продовольствие — 1 674 мил. пуд., прокорм скота и птицы — 963 мил. пуд., обсеменение — 737 мил., накопленные запасы — 278 мил. и пр. расходы — 185 мил., всего 3 837 мил. пуд. Товарная часть зерновой продукции составила 750 мил. пуд., увеличившись против 1924 г. на 220 мил. пуд. или на 41,5%. Товарность зернового хозяйства, т. е. размер отчуждения на рынок зерновых культур за 3 года, имела след. движение (в мил. пуд.):

	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.
Урожай . . . . .	3556	3233	4420
Товарная часть . . . . .	609	530	750
% товарной части к урожаю . . . . .	17,1%	16,4%	16,9%

Относительное понижение товарности зерновой продукции при абсолютном увеличении последней обуславливается ростом внутрикредьянского потребления зерновых культур. Абсолютное увеличение товарной части зерновой продукции вызвало усиление рыночного оборота. Государственными и кооперативными организациями заготовлено было коммерческим путем зерновых культур (без маслосемян) 496 мил. пуд., или на 81% больше, чем в предыдущую кампанию.

В составе заготовок произошли значительные изменения, гл. обр. в пользу пшеницы и ячменя, т. е. экспортных культур:

Хлеба	1924/25 г.	1925/26 г.	% -ное отнош.
	тыс. пуд.	тыс. пуд.	
Рожь . . . . .	82 610,1	109 517,6	132,6
Пшеница . . . . .	163 257,2	223 144,8	216,1
Ячмень . . . . .	32 219,1	37 938,1	117,8
Овес . . . . .	11 417,9	66 956,0	586,4
Кукуруза . . . . .	14 772,4	25 546,5	172,9
Вобовые . . . . .	3 880,8	2 763,7	69,7
Крупяные . . . . .	26 550,5	30 228,7	113,9

В 1924/25 г. рожь составляла — 30,3% заготовок, в 1925/26 г., — 22,2%, пшеница соответственно — 37,2% и 44,9%, ячмень — 4,0% и 13,5%.

Наряду с заготовками государственных и кооперативных организаций, в порядке внеплановых заготовок было снято в течение года около 250 мил. пуд. Роль плановых заготовителей в кампанию 1925/26 г., следовательно, усилилась. Охват рынка плановыми заготовками определяется в 70% против 53% в предыдущей кампании. Под влиянием ряда регулирующих мероприятий частный заготовитель вынужден был сузить сферу своего участия на хлебном рынке. К числу таких мероприятий относилось запрещение госорганами производить заготовки через частных лиц, ограничение по перемаю частного зерна на государственных и кооперативных мельницах, запрещение кооперативам заготавливать зерно для частных и продавать им хлеб, перевод частных хлебных грузов на транспорте в особую пятую категорию, фактически сводившую к запрещению частной хлебной торговли пользоваться ж.-д. транспортом. Последнее мероприятие оказало наиболее решительное действие на частный грузооборот. Во второй половине кампании, т. е. после введения указанного запрещения, хлебные грузы частных лиц сократились на 80%. Однако, столь резкое снижение частного хлебного оборота не было в полной мере компенсировано увеличением заготовок государственных и кооперативных организаций и привело к недостаточному снабжению потребляющих районов и к истощению в них хлебных запасов. Централизация государственного снабжения путем резкого вытеснения с хлебного рынка частного торгового оборота не была еще в достаточной мере подготовлена.

В построении заготовительной сети в кампанию 1925/26 г. не последовало существенных изменений. В кампанию 1924/25 г. насчитывалось 9 заготовительных организаций; в следующем году это число увеличилось до 12; новыми заготовителями явились Московский и Ленинградский Союзы потребительских обществ и — специально для заготовок маслосемян — Масложирсиндикат.

Несмотря на усиление рыночного оборота, а также на значительное увеличение товарной части зерновой продукции, рыночный спрос не получал исчерпывающего удовлетворения. Общий рост потребления среди городского населения, неравномерное районное распределение урожая, недостаточная обеспеченность хлебом потребляющих районов, неблагоприятные метеорологические условия осенью 1925 г., повлиявшие на своевременную уборку хлебов, первоначальные плановые предположения, рассчитан-

ные на рекордную цифру урожая и вызвавшие в первом квартале с.х. года преувеличенный спрос со стороны заготовителей. — все эти обстоятельства создали обстановку, нарушившую нормальное соотношение между спросом и предложением и поддерживавшую на хлебном рынке напряженное состояние.

**Хлебные цены в 1925/26 г.** Преувеличенный заготовительный план, связанный с просчетом урожая, усиленный потребительский спрос, форсированный темп хлебного экспорта и влияние предыдущего неурожайного года, — таковы важнейшие причины, под влиянием которых складывалось движение цен в кампанию 1925/26 г.

Начало кампании (июль-август) сопровождалось резким понижением цен, но в сентябре это падение приостановилось, и вплоть до весны 1926 г. продолжалось непрерывное повышение цен. За весь этот период цены 1925/26 г. были выше цен 1924/25 г., и только с весны, в связи с благоприятными видами на повторный урожай, последовало снижение цен.

Однако, обстановка рынка зерновых продуктов определялась не уровнем хлебных цен, а соотношением индексов на сельско-хозяйственные и промышленные товары. В этом отношении кампания 1925/26 г. не внесла существенных изменений в пользу с.х. товаров. В то время, как розничный индекс промышленных товаров (по данным Конъюнктурного Института НКФ) повысился в течение года с 103,8 до 110,7%, индекс с.х. товаров понизился с 106,3 до 103,4%. В то же время в группе с.х. товаров наибольшее повышение дали индексы хлебных товаров, а именно: с 99 до 94%. Усугубляющее значение приобретает непрерывный рост «ножниц» оптовых и розничных цен на промтовары, уменьшавший покупательную способность зерновых продуктов. В отношении мануфактуры покупательная сила хлебных товаров на Украине упала в течение года с 52 до 36% довоенной. В селах Волынской губ. можно было приобрести за пуд ржи 2 арш. ситца, в селах Полтавской губ. — 1,76 арш. Эти соотношения цен являлись одной из основных причин медленности реализации зерна и сдержанности предложения крестьянского хлеба в хлебную кампанию 1925/26 г.

**Регулирование хлебных цен** происходило на основе применения директивных цен, под которыми понимаются приемлемые для государства средние цены, близкие к фактическим заготовительным ценам, определяемым в зависимости от состояния рынка. Однако, в связи с продолжающимся повышением хлебных цен осенью 1925 г. было проведено обязательное для заготовителей синдицирование заготовительных цен на ос-

нове директивных. Сущность синдицирования заключается в том, что основные заготовители вступают между собой в соглашение относительно цен, по которым они покупают хлеб в данный период и в данном районе. Этим путем обеспечивается в известной мере предельность заготовительной цены и ослабляется конкуренция между заготовителями.

Одновременно с этим происходило нормирование продажных хлебных цен. Введенные в предыдущей кампании предельные продажные цены, вследствие общего падения цен, фактически были упряднены летом 1925 г. Но уже с сентября 1925 г., вследствие вновь создавшейся напряженной обстановки на хлебном рынке, предельные продажные хлебные цены были восстановлены. Продажные цены были введены в целом ряде потребляющих районов и имели обязательную силу для всех основных хлебозаготовительных организаций, частично распространяясь также на другие государственные и кооперативные организации, в зависимости от наличия хлебных запасов.

**Финансирование в кампанию 1925/26 г.** В основу финансирования хлебной кампании 1925/26 г. положен был учет всего контингента хлебных заготовок на основе определенной цены. Средняя заготовительная цена была установлена в 1 р за пуд франко-вагон, причем цена имела сметла-растетный характер. Стоимость перемолы, черевозки и концентрации печислялась в 30 коп. с пуда. Подтоварные ссуды на местах заготовок определены были в 80% средней заготовительной цены. Для экспортного хлеба предусмотрены были льготные условия подтоварных ссуд, а именно 95% ориентировочной цены «фоб». Сроки возврата выданных ссуд определялись из расчета продолжительности оборота от 3 до 4 месяцев. Кроме того, хлебозаготовителям выдавались целевые ссуды, рассчитанные на увеличение оборотных средств в наиболее активный период хлебозаготовок, в среднем в размере около 10 коп. на пуд заготовки (кооперации выдавалось 13 коп.; гос. организациям по 7 коп.). Наряду с этим открывались бланковые кредиты, выдаваемые заготовителям по их заявлениям под расписку с обязательством представить товарное обеспечение на 50% не позже 30 дней со дня фактической выдачи денег. Предельный размер бланковых кредитов установлен был в 50% от суммы причитающихся на данный месяц подтоварных кредитов. Особым видом целевых ссуд являлась выдача крестьянам авансов под будущий урожай. В 1925/26 г. такие авансы выдавались крестьянам под урожай кукурузы. Финансирование производителя совершалось также путем хлебо-

заготовочных операций. Такие ссуды выдавались элеваторами, принадлежавшими Госбанку, под залогами в элеваторы хлеб в размере 90% директивных цен сроком до 3-х месяцев из 7% годовых. Кроме того, кооперативному крестьянству ссуды выдавались учреждениями с.х. кредита в размере 75% местных цен, сроком до 6 мес. из 10—12% годовых.

Средняя месячная задолженность заготовительных организаций достигала 216 мил. руб. Из них на целевые ссуды приходилось 20,5%, на банковские кредиты — 5,5% и на подтоварные ссуды — 74,0%. Наибольшая уязвимость государственных средств в хлебных заготовках в 265,5 мил. руб. наблюдалась в марте 1926 г. Высокий процент банковских кредитов свидетельствовал о наличии значительной части необеспеченного товарами кредитования. Это обстоятельство имело отрицательное влияние на ход заготовок, содействуя их форсированному темпу, вне соответствия с реальными возможностями заготовительных организаций. Всего за кампанию 1925/26 г. выдано было ссуд для кредитования хлебного оборота: основным заготовителям — 510,7 мил. руб., Хлебному Отделу Госбанка 145,8 мил. руб. и прочим заготовителям — 210,9 мил. руб., всего 867,4 мил. руб. В 1924/25 г. плановым заготовителям выдано было 383,3 мил. руб., или 58,5% суммы, выданной в 1925/26 г. Заготовки же увеличились на 81%. Финансирование хлеба заготовкой протекало, след., в 1925/26 г. в большем соответствии с их размерами. С другой стороны, в динамике финансирования отсутствовала необходимая закономерность, т. е. в первом квартале выдано было основным заготовителям — 29,5% годичного кредита, во втором — 28,1%, в третьем — 26,9% и в четвертом — 15,5%, каковое распределение кредитов не соответствовало ходу заготовок и свидетельствует о чрезмерном финансировании хлебного оборота в первом квартале кампании, когда заготовки еще не успели развернуться в достаточном темпе.

Время	Выдано на 1 пуд заготовлен. хлеба	Заготовит. цена	% ссуды к цене
I квартал	1 р. 27 к.	1 р. 63 к.	123,3
II "	1 р. 62 к.	95 к.	107,3
III "	1 р. 12 к.	1 р. 13 к.	99,1
IV "	1 р. 67 к.	1 р. 64 к.	102,9

Очевидно, что размеры финансирования не соответствовали ни фактическому уровню цен, ни директивам, предопределенным в начале кампании для кредитования хлебного оборота. Это обстоятельство свидетельствовало об отсутствии связи между методами финансирования и состоянием внутреннего рынка, а равно

политикой цен. Последняя была направлена к снижению хлебных цен; между тем, чрезмерное финансирование, вызывая ажиотаж спроса, содействовало искусственному взвращиванию цен. В этих условиях кредитование в значительной мере утратило значение действительного фактора, направленного к регулированию хлебного рынка.

**Хлебный экспорт в 1925/26 г.** Годовой хлебозаготовительный план первоначально рассчитан был на вывоз 360 мил. пуд. Но по мере развития хлебной кампании этот план утрачивал свою реальность. Всего вывезено было разных хлебных продуктов, в том числе жмыхов, 161,4 мил. пуд. на сумму в 223 мил. руб., что в отношении к хлебному вывозу 1913 г. составляет 24,4%. Против кампании 1923/24 г. хлебный экспорт 1925/26 г. оказался ниже на 20 мил. пуд. По культурам экспорт 1925/26 г. распределялся след. образом (в мил. пуд.):

Хлеба	Абс. количество	В % к общему кол.
Рожь . . . . .	11,0	6,9
Пшеница . . . . .	45,0	27,9
Итого продов. культур . . . . .	56,0	34,8
Ячмень . . . . .	49,2	30,5
Овес . . . . .	1,3	1,1
Кукуруза . . . . .	12,3	7,6
Итого кормовых . . . . .	62,8	39,2
Маслосемена . . . . .	15,2	9,4
Жмыхи . . . . .	22,6	13,9
Прочие . . . . .	4,9	2,7
Итого . . . . .	161,5	100,0

В хлебном экспорте 1925/26 г. наблюдалось в отличие от 1923/24 г., когда преобладал вывоз ржи, выпрямление в сторону довоенной структуры, т. е. в сторону преобладания пшеницы и ячменя. Наряду с этим имело место увеличение удельного веса маслосемян, жмыхов и кукурузы. Зерновых продуктов вывезено было в 1925/26 г. 120 мил. пуд., что в отношении к валовому их сбору составляет 2,7%. Столь пониженная цифра экспорта при благоприятном урожае находит объяснение в повышении нормы потребления как сельского, так и городского населения, а также в размерах накопления хлебных запасов в крестьянском хозяйстве.

Особенности структуры хлебного экспорта последних лет получили отражение в сезонном его распределении. Практика довоенного времени свидетельствует о значительном преобладании вывоза в первой половине кампании. В отношении сезонного распределения советского экспорта этот опыт применим только к кампании 1924/25 г., когда за 1-ое

полугодие было вывезено 64,7% годичного экспорта. В 1923/24 г. в 1-ом полугодии было экспортировано 42,8% и в 1925/26 г. — 56,1%. Объяснение этого явления надлежит искать: а) в общей структуре хлебозаготовительного аппарата, вытекающей запозданием против первоначального момента сбора урожая, б) в государственном регулировании хлебного экспорта, основанном на принципе преимущественного удовлетворения требований внутреннего рынка и в) в составе переходящих остатков к началу экспортной кампании.

Колебания в распределении нашего экспорта и в мировой рыночной конъюнктуре не дали возможности использовать наиболее благоприятные ее периоды. Первый квартал, давший максимальную цифру отгрузок на экспорт и запродаж, сопровождался понижением хлебных цен на мировом рынке. Зимний период, характеризующийся более высокой мировой конъюнктурой, совпал с сокращением отгрузок хлебопродуктов для экспорта и с повышением внутренних хлебных цен. В этих условиях экспорт 1925/26 г. протекал почти неизменно под знаком нерентабельности. Только последний квартал с. х. года сопровождался признаками улучшения вследствие совпадения конъюнктурной обстановки как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

**Хлебная кампания 1926/27 г.** Организация хлебной кампании 1926/27 г. и государственное ее регулирование основывались на след. принципах: 1. дальнейшее овладение хлебным рынком через посредство государственных и кооперативных организаций; 2. дальнейшее ослабление роли частной торговли, признаваемой элементом дезорганизующим рынок; 3. беспрепятное снабжение дешевым хлебом городского и сельского населения потребляющих районов; 4. установление уровня заготовительных цен, обеспечивающего рентабельность экспорта и низкие цены на хлеб в потребляющих районах; 5. создание государственных хлебных резервов для своевременного и действенного маневрирования на внутреннем рынке; 6. обеспечение экспорта максимальным количеством зернопродуктов; 7. сохранение цен на приемлемом уровне и уничтожение межрайонного разрыва цен; 8. снижение торговых и накладных расходов; 9. организация государственного мукомолья.

**Заготовки в 1926/27 г.** Более или менее благоприятному разрешению поставленных задач содействовал высокий повторный урожай зерновых хлебов, определившихся в количестве 4 658 мил. пуд., т. е. на 289 мил. пуд. или на 6,6% больше урожая 1925 г. Однако, неравномерное географическое распределение урожая, оказавшегося пониженным в потребляющей полосе,

на Сев. Кавказе и на Украине, потребовало особой осторожности при составлении заготовительного плана, который был исчислен в 705 мил. пуд. зерновых хлебов против 625 мил. пуд. 1925/26 г. Усиленная роль восточных и центральных районов в общем производстве хлебов правильно оценивалась, как фактор, замедляющий и затрудняющий нормальный ход хлебных заготовок. За период июль-февраль плановыми заготовителями заготовлено было 553 мил. пуд., или 85,1% годового плана.

В виду более позднего появления на хлебном рынке восточных районов, центр тяжести хлебных заготовок в первой половине кампании сосредоточивался на южных районах. Планомерный ход заготовок обеспечил достаточное накопление хлебных запасов. На 1. X. 1925 г. видимых хлебных запасов насчитывалось 156,2 мил. пуд. на 1. X. 1926 г. — 184,4 мил. пуд. За первое полугодие 1926/27 г. (июль-декабрь) ж.-д. отгрузки хлеба достигли 453 мил. пуд., против 400 мил. пуд. за 1-ое полугодие 1925/26 г. Одновременно с этим наблюдалась более интенсивная реализация хлеба в потребляющих районах, что обеспечивало возможность снижения в них бытовых цен.

**Заготовительные цены** по всему Союзу оказались в 1926/27 г. в общем значительно ниже, чем в предыдущие годы. Заготовительные цены на рожь были в среднем ниже на 6—25 коп. на пуд. на пшеницу на 17—27 к., на овес — на 5—17 коп. и на ячмень — 11 коп. Вообще заготовительные цены в 1926/27 г. отличались наибольшей стабильностью. Одновременно с этим происходило и понижение бытовых цен в потребляющих районах. Составление оптово-розничных цен в потребляющей и производящей полосе указывает на их одновременное снижение.

Разница в ценах на 1 июля и на 1 января представляется в след. виде (в коп.):

	Производящая полоса	Потребляющая полоса
Рожь . . . . . 1925 г.	56	34
" . . . . . 1926 г.	12	13
Ржаная мука . . . . . 1925 г.	66	38
" . . . . . 1926 г.	12	11
Пшеничная мука . . . . . 1925 г.	22	52
" . . . . . 1926 г.	32	58

Разница в ценах в производящей полосе в кампанию 1926/27 г. почти целиком доходила до потребляющих районов. В 1925/26 г. эта разница в значительной части оседала по пути прохождения товара. Хлебная политика 1926/27 г. привела не только к стабильности и низкому уровню заготовительных цен, но и к более равномерному снабжению потребляющих районов по пониженным бытовым ценам. Наблюдавшийся в предыдущей

кампании разрыв межрайонных цен был в значительной мере ослаблен при сохранении в силе почти в полной мере разрыва цен на зерно и муку. Эти результаты достигнуты были благодаря полному преобладанию на рынке основных заготовителей. Охват рынка государственными и кооперативными организациями достиг 85%, и влияние внепланового и частного заготовителей осталось весьма ограниченным. В октябре 1926 г. роль внепланового и частного заготовителей определялась в 13½%. Понижение удельного веса частного рыночного оборота обуславливается, помимо указанных причин, продолжавшимся экономическим регулированием на транспорте и изъятием до 200 крупных мельниц у частных лиц.

**Заготовительный аппарат.** Существенным фактором оздоровления хлебного рынка явились изменения в организации заготовительного аппарата. Вместо трех центральных заготовительных организаций, в прежнем виде оставлен был только Хлебопродукт. Заготовительный аппарат Госторга совершенно ликвидирован. За Госбанком сохранена плановая заготовка непосредственно от производителей через аппарат в 150 элеваторов, являющихся для Госбанка основными пунктами, и через кооперацию на основании генеральных договоров. Однако, основную часть работы Госбанка являлась внеплановая заготовка путем партийных покупок от основных заготовителей, особенно местных, от местных мельничных трестов и кооперативных объединений, а также путем загрузки неиспользованной части кооперации производящих районов. Кроме того, на Госбанк возложены комиссионно-посреднические операции по снабжению дотребляющих районов в порядке партийных покупок хлеба в производящих районах, в том числе от частных лиц. К плановым заготовителям присоединено Акц. О-во «Кавхлеб», т. е. хлебозаготовительная организация Сев. Кавказа. Из Сельскохоза выделена самостоятельная организация по покупке и продаже хлеба — «Хлебцентр», а Украинский Мукомольный Трест преобразован в Акц. О-во «Укрхлеб». Благодаря произведенной реорганизации, снижена заготовительная сеть, ослаблена конкуренция между заготовителями, в большей мере урегулирована работа мукомольных предприятий и повышен удельный вес кооперации в заготовках (40% вместо 21% в 1925/26 г.).

**Финансирование.** Внесены также существенные изменения в финансирование хлебного оборота с целью сообщить кредиту более действительное влияние на рынок. На Госбанк возложена задача охватить кредитом всю товарную массу, связую с рынка основными заготовителями. Филiales Госбанка обязаны выдавать ссуды под весь предъявляемый заготови-

телям реальный хлеб при условии, если заготовка ведется по ценам, соответствующим директивам регулирующих органов. Для наблюдения за движением хлебозаготовительных цен филиалы Госбанка получают сведения от местных органов Наркомторга, от хлебозаготовителей и из других источников. Филиалы Госбанка имеют право, по согласованию с органами НКТ, ограничивать или приостанавливать кредитование заготовителей. Для приведения кредитования заготовителей в соответствие с их кредитоспособностью установлены лимиты задолженности по бланковому и подтоварному финансированию. Система срочных ссуд заменена специальными текущими ссудами. Благодаря указанным мероприятиям, система финансирования в значительной мере приближена ко всей хлебной политике и ее регулирующему воздействию. Вся схема кредитования введена в русло планового финансирования. При обеспечении хлебозаготовительных организаций необходимыми денежными средствами, не наблюдалось на этот раз чрезмерного кредитования. Целевые и бланковые ссуды выдавались в течение кампании в меру заготовительного плана. В первом квартале кампании выдано было целевых и бланковых ссуд вдвое меньше, чем в прошлом году. Целевые и бланковые ссуды составляли 30,5% всех выданных, тогда как в прошлом году — 57,6%. Соответственно увеличилась доля подтоварных ссуд. На 1. X. 1926 г. общая сумма задолженности (197,3 мил. руб.) оказалась даже ниже намеченного лимита. Однако, по мере развития заготовок и усиления кооперативной системы, на хлебном рынке в ходе финансирования стали обнаруживаться затруднения, вызываемые узкой больших средств на периферии и некоторой замедленностью хлебного оборота.

**Хлебный фонд.** Из правительственных мероприятий, направленных к регулированию хлебной торговли в 1926/27 г., заслуживает особого внимания постановление СНК СССР об образовании государственного хлебного фонда. Являясь постоянным, переходящим из года в год запасом хлеба и фуража, фонд имеет целью: а) удовлетворение потребности населения в продовольствии, фураже и семенах в случае неурожая или других бедствий; б) удовлетворение чрезвычайных потребностей государства в хлебе и фураже; в) устранение перебоев в снабжении хлебом и фуражем потребляющих районов; г) регулирование хлебных цен в случаях чрезмерного их повышения путем выпуска на рынок части фонда. Общий размер государственного хлебного фонда устанавливается ежегодно СТО. На 1926/27 г. размер фонда определен в 50 мил. пуд. разных зернопродук-

тов. Постановлением СНК предусматривается порядок образования, хранения, расходования государственного хлебного фонда и финансирования соответствующих операций.

**Экспорт 1926/27 г.** При построении хлебэкспортного плана соблюдена была такая же осторожность, как и при построении хлебозаготовительного плана. Экспорт в кампанию 1926/27 г. намечен был в количестве 217 мил пуд. За 10 месяцев (июль-апрель) вывезено было 172,7 мил. пуд., что составляет 78,9% годового плана. За 4 последние экспортные кампании план 1926/27 г. оказался на более реальным (в 1923/24 г. за 10 месяцев выполнено было 68,6% первоначального годового плана, в 1924/25 г. — 53,3%, в 1925/26 г. — 34,5%). Экспорт 1926/27 г. характеризуется преобладанием продовольственных культур (44% пшеницы и 13,4% ржи); ячменя вывезено 15,1%; кукурузы — 6,7% и жмыхов — 14,5%. В предыдущем году экспорт пшеницы был вдвое меньше, а экспорт ячменя — на 60% больше. Другой характерной особенностью кампании 1926/27 г. является географическое перемещение экспортных источников в связи с географическим распределением урожая, гл. обр. благодаря усилению восточных районов и Сибири. Поволжье, Центральный Земледельческий район, Урал и Сибирь во второй половине года играли заметную роль в снабжении зерном для экспорта, что содействовало повышению удельного веса Мурманска, как вывозного пункта, через который отгружено в 1926/27 г. 13,3 мил. пуд., вместо 6,6 м. п., отгруженных за все вместе взятые, предыдущие кампании.

Заслуживает внимания общая перегруппировка портов в смысле участия их в хлебном экспорте (в %-ном отношении к общей цифре экспорта):

Участие портов СССР в хлебном экспорте.

Порты	1903 г.	1921/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Кавказские ..	28,9	29,6	41,8	54,9	39,6
Украинские ..	35,3	42,6	27,4	23,3	30,6
Крымские ..	5,9	6,7	3,6	9,7	5,1
Северные ..	37,8	22,1	27,2	12,1	24,7

Отмечается повышение удельного веса южных портов по сравнению с довоенным периодом, вследствие отчуждения портов Балтийского моря (Рига, Ревель). В южных портах усилилось влияние кавказских в ущерб украинским, что находится в связи с ростом сельского хозяйства на Сев. Кавказе.

Кампания 1926/27 г. проходила под знаком усиления роли кооперации в хлеб-

ном экспорте. Процесс вовлечения кооперации в хлебный экспорт развивался след. образом: в 1923/24 г. 13,4% всего экспорта за счет кооперации, в 1924/25 г. 11,4%, в 1925/26 г. 20,7% и 1926/27 г. 39,9%.

Высокая конъюнктура на мировом хлебном рынке создала благоприятную обстановку для реализации наших хлебных продуктов. Продолжавшаяся до конца ноября 1926 г. угольная забастовка в Англии и повышенная импортируемая потребность Европы неизменно поддерживали мировые хлебные цены на высоком уровне, лишь в временным незначительным уклоном в сторону понижения. Стабильность цен на мировом рынке при устойчивости внутренних цен, сохранившихся на низком уровне, обеспечивала экспорту рентабельность на всем протяжении кампании. По всем зерновым культурам, за исключением кукурузы, разница между заготовительными и закупочными ценами с избытком покрывала накладные расходы по хлебному экспорту. Во второй половине кампании ослабление темпа заготовок привело к сокращению экспорта, несмотря на значительный спрос на наши зернопродукты со стороны иностранного рынка.

В кампанию 1926/27 г. работа по финансам в отношении хлебного экспорта протекала почти исключительно за счет иностранных кредитов. Из всех кредитов, которыми пользовался Экспортхлеб, 87,5% получены за границей и 12,5% — в Госбанке. Иностранные кредиты получены были в Англии, Франции, Австрии. Средняя стоимость иностранных кредитов по всем дополнительным расходам по ним снизилась по сравнению с прошлым годом на 2,7% годовых. В общем стоимость финансирования хлебного экспорта сократилась на 28%. В 1925/26 г. расходы по финансированию исчислялись в 1,92 коп. за пуд., а в кампанию 1926/27 г. — 1,47 коп.

Обстановка мирового хлебного рынка не ставит серьезных затруднений для дальнейшего количественного роста советского хлебного экспорта. Емкость рынка пшеницы и ячменя обеспечивает более или менее свободное размещение этих культур, игравших преобладающую роль и в довоенном русском экспорте. Рожь, являющаяся экспортной культурой подсобного значения и вывозимая в незначительном количестве, не имеет шансов на широкое распространение. Кукуруза, при рынке большой емкости и при нарастании спроса, может занять определенное место и служить предметом более или менее значительного экспорта. Для ближайших лет перспективы нашего хлебного экспорта связаны с расширением посевных площадей под зерновые культуры, подъемом урожайности, более

благоприятным соотношением индексов зерновых продуктов и промтоваров. Сверх того, развитие хлебного экспорта находится в СССР в прямой связи с его регулированием по районам, в смысле возможности использования производящих

районов, тяготеющих к портам, и с понижением накладных расходов, обеспечивающим советскому зерну надлежущую конкурентоспособность на мировом хлебном рынке.

Проф. Я. С. Балабан.

## Хлебная продукция и хлебный экспорт СССР

**Методологические замечания.** Основой русского народного хозяйства неизменно остается сельское хозяйство, и притом, гл. обр., продукция зерновых хлебов. Тем не менее самый учет хлебной продукции, притом в обоих образующих ее факторах — посевной площади и урожайности — был в высшей степени несовершенен как до революции, так и во время революции. Лишь с момента образования Госплана (1921 г.), который не мог шагнуть ступить без сколь угодно точного установления основных элементов народно-хозяйственного баланса, началась критическая работа по исследованию источников наших данных о хлебной продукции. Работа эта завершилась тем, что Центральное Статистическое Управление (ЦСУ),

этот высший орган статистического учета в стране, в общем и целом, приняло метод, рекомендованный Госпланом. Насколько велики внесенные поправки, видно из того, что сбор 1923 г. семи главных зерновых хлебов (пшеницы, ржи, ячменя, овса, гречихи, проса и кукурузы) определялся сначала в 2153 мил. пуд., что было опубликовано в № 3 «Экономического Обозрения» за 1924 г., а затем ЦСУ дало исчисление в 2847 мил. пуд., т. е. больше на 694 мил., или на 25%. Председатель Стат.-Эконом. Секции Госплана, г. Струмилин, приводит след. таблицу (№ 1) постепенного приближения исчислений ЦСУ к данным Стат.-Эконом. Секции Госплана:

Таблица № 1

Итоги нашей урожайной статистики для семи главных зерновых хлебов по СССР (без Закавказья, ДВР и Туркестана).  
«Экономическое Обозрение», вып. 9—10 за 1924 г., ст. Струмилина.

Годы урожая	Варианты исчисления	Посевы		Урожай		Валовой сбор	
		в мил. дес.	в %/о	в пуд.	в %/о	в мил. пуд.	в %/о
1	2	3	4	5	6	7	8
1906—14	№ 1 по ЦСК без поправки...	75,9	100	47,5	100	3 563	100
	№ 2 с погр. Ст.-Эк. Секция...	81,8	109	51,8	109	4 237	119
1920	№ 1 по ЦСУ без поправки...	58,2	100	30,4	100	1 770	100
	№ 2 „ ЦСУ с 1 поправкой...	58,2	100	36,3	119	2 110	119
	№ 3 „ ЦСУ с 2 поправками...	(67,5)	116	(39,5)	130	(2 666)	151
1921	№ 1 по ЦСУ без поправки...	53,4	100	26,8	100	1 432	100
	№ 2 „ ЦСУ с 1 поправкой...	53,4	100	31,6	118	1 689	118
	№ 3 „ ЦСУ с 2 поправками...	(62,9)	116	(34,8)	130	(2 160)	151
1922	№ 1 по ЦСУ без поправки...	43,6	100	42,7	100	1 862	100
	№ 2 „ ЦСУ с 1 поправкой...	43,6	100	50,7	119	2 212	119
	№ 3а „ ЦСУ с 2 поправками...	50,4	116	55,6	130	2 807	151
	№ 3б „ ЦСУ с 2 поправками...	50,4	116	57,2	134	2 889	155
1923	№ 1 по ЦСУ без поправки...	51,8	100	(35,2)	100	(1 823)	100
	№ 2 „ ЦСУ с 1 поправкой...	51,8	100	41,5	118	2 151	118
	№ 3 „ ЦСУ с 2 поправками...	(55,3)	107	(43,8)	125	2 432	133
	№ 4а „ ЦСУ с 2 поправками...	60,3	116	45,1	128	2 716	149
	№ 4б „ ЦСУ с 2 поправками...	60,3	116	46,4	132	2 795	152

Примечания. 1. Источники: Труды ЦСУ, т. VIII, вып. 4, стр. 389—397; «Экон. Обозр.», 1924 г., вып. 3, стр. 12—17, и доклад ЦСУ в Госплан от 29. III. 1924 г. — 2. Итоги, заключенные в скобки, исчислены нами по коэффициентам поправок, принятых ЦСУ для 1922 и 1923 гг. — 3. Данные 1906—14 гг. исчислены для всей Б. Российской Империи по приведенным и сравненным с данными ЦСУ границам, приблизительно со снижением площади на 18% и урожайности на 3% (по данным 1910—1914 гг.).

Данные официальной статистики за 1924—26 гг. принимаются нами уже без поправок, в виду того, что ЦСУ применяет теперь более правильные методы оценки.

Перехода к другому элементу нашего исследования, т. е. к экспорту, мы также вначале должны указать на неточность самих данных об экспорте. Неточность данных таможенной статистики заключается, главным образом, в не всегда соответствующих действительности указаниях относительно стран назначения хлеба. Последним недостатком страдают, впрочем, данные всех экспортных стран. Помимо неверных указаний отправителями стран назначения, эти неточности вызываются тем, что хлеб в очень больших количествах отправляется из портов непроданных; страна назначения выясняется, следов., уже после окончания таможенных формальностей. Нередко также хлеб, отправленный в одну страну, пересылается затем на другую. В отношении общих размеров экспорта степень точности этих данных неизмеримо выше данных о продукции; в дальнейшем мы ими пользуемся без внесения поправок.

**Валовая продукция и экспорт хлебов до войны.** Перейдем теперь к существу вопроса. Сначала дадим таблицу, которая характеризует долю экспорта в общей валовой продукции, причем приведем имеющиеся в нашем распоряжении данные по всей бывш. Империи за последние 5 лет до войны (таблица № 2).

Таблица № 2

Валовая продукция и экспорт главных зерновых хлебов до бывш. Росс. Империи в среднем за 1909—13 гг.

Хлеба	Валовой сбор в мил. п.	Вывоз в тыс. п.	%
Рожь	1791	47768	2,6
Пшеница	1611	217464	17,2
Ячмень	798	226992	28,4
Овес	1148	66429	5,8
Гречиха	87	3179	3,6
Просо	189	2001	1,1
Кукуруза	159	46573	29,3
Итого	5693	670406	11,8

Примечания. 1. Данные о валовом сборе взяты из «Сборника стат.-экон. сведений по сел.-хоз. России и иностран. государствам», год девятый, изд. Мин. Земл. и уделов на 19% — (недоучет ИСК посевной площади на 9% и урожая с десятин на 9%). — 2. Данные о вывозе взяты на того же источника (по данным таможенной статистики). — 3. Мука и отруби переведены в зерно на след. расчета: 1 пуд ржан. муки — 100/90 п. зерна, 1 пуд пшенич. муки — 100/75 п. зерна, 1 пуд пшенич. отрубей — 8 ф. зерна.

В этой таблице данные о валовой продукции приняты с поправкой на 19% (9% на недоучет посевной площади и 9% на недоучет урожайности), согласно ре-

зультату критической работы, произведенной Стат. Секцией Госплана.

Как видно из таблицы, экспортировано в среднем по 5-летию 670 мил. пуд. Т. к. урожай по исправленным данным составил 5693 мил. пуд., доля экспорта выразилась всего в 11,8%. Между тем, 5-летие 1909—13 гг. было по урожайности вышесредним, т. к. вначале только один неурожайный год (1911 г.). Россия принадлежала, т. о., к числу стран, производивших хлеб прежде всего для себя. Она занимала в этом отношении также же приблиз. положение, как С. Штаты и Брит. Индия, в противоположность таким странам, как Канада, Аргентина и Австралия, где местный рынок имеет второстепенное значение.

Обращаясь к отдельным хлебам, мы видим, что доля, уходящая на экспорт, чрезвычайно варьировала по отдельным хлебам. Наиболее экспортным хлебом была кукуруза, которая, при среднем сборе в 159 мил. пуд., давала на вывоз 47 мил. пуд. или 29,3%; затем шел ячмень, который, при продукции в 798 мил. пуд., экспортировался в размере 227 мил. пуд., что составляет 28,3% продукции. Третье место по значению экспорта занимает пшеница, которая, при сборе в 1611 мил. пуд., давала цифру вывоза в 217 мил. пуд., что составляет 17,2% продукции. Все остальные хлеба вывозились в совершенно ничтожном проценте. Так, овес, при 1148 мил. пуд. сбора, вывозился в размере 66 мил. пуд., т. е. 5,8%; рожь, при сборе в 1701 м. п., давала цифру экспорта в 48 м. п., или 2,8%; гречиха, при сборе в 87 м. п., экспортировалась в количестве 3,2 м. п., т. е. в размере 3,6%, а просо, при сборе в 189 м. п., вывозилось в размере 2 мил. пуд., или 1,1%. — Главный наш хлеб — рожь — занимает 4-е место по величине экспорта и 6-е по % экспорта. Второй хлеб по размерам продукции — пшеница — занимает 1-е место по величине экспорта и 3-ье по проценту экспортности. Овес, занимая 3-е место по величине продукции, занимает такое же место и по размерам экспорта, а по степени экспортности — 4-е место, но родственник ему хлеб — кормовой ячмень, занимающий 4-е место по величине производства, — занимает 2-е место по величине экспорта и такое же место по степени экспортности. Пятое место по величине производства занимает просо, но оно занимает последнее, 7-ое место и по величине экспорта, и по % экспортности. Кукуруза, занимающая 6-е место по величине продукции, занимает 5-е место по величине экспорта, но зато 1-е место по степени экспортности. Наконец, гречиха, занимающая последнее место по размерам продукции, занимает предпоследнее место по величине экспорта и 5-е место по степени экспортности.

Пшеница и ячмень, вятые вместе, были, т. е., основой довоенного русского вывоза. На 670 мил. пуд. на них пришлось 504 мил., т. е.  $\frac{3}{4}$  всего экспорта.

**Определение товарности и экспортистости хлеба.** Как показателем товарности хлеба, т. е. той его части, которая отчуждается производителями, приходится пользоваться данными о количестве хлеба, перевозимом по тем внутренним путям, перевозка по которым учитывается статистикой. Огромная важность определения товарности хлеба вряд ли требует доказательства. Между тем, определение ее по данным транспортной статистики дает весьма неточные цифры. С одной стороны, суммируя перевозки зерна и муки, мы отчасти допускаем двойной счет, потому что часть отправляемой муки — и не малая — произведена из зерна, которое было подвезено к мельницам по ж.-д. или водой, и, следов., один раз уже учтена. С другой стороны, товарность, исчисленная на основании данных об учитываемых статистикой перевозках, явно меньше действительной, т. к. при этом целиком игнорируется все количество хлеба, поступающего в торговый оборот без содействия железных дорог или водных путей, при помощи одного только неучитываемого статистикой гужа. Т. к. количество хлеба, пользующегося только гужевой перевозкой, очень велико, то количество хлеба, действительно поступающего в торговый оборот, или, другими словами, товарность хлеба, по всей вероятности, значительно выше учитываемой транспортной статистикой.

Как велико количество товарного хлеба, не пользующегося ж.-д. и водными путями, видно хотя бы из того, что весь вывоз ячменя по всем учитываемым внутренним путям сообщения составил в среднем по 1909—13 гг. всего 200 мил. пуд. Между тем, только на экспорт уходило в те же годы 223 мил. пуд. А ведь ячмень, перевозившийся по ж.-д. и водным путям, предназначался не только для надобностей экспорта. Часть его, хотя и небольшая, поступала все же и на внутренний рынок. Следов., часть экспортного ячменя, которая подвозилась к портам гужом, была больше разницы между экспортировавшимся количеством и учтенным транспортной статистикой. Но внутренний рынок также получал ячмень не только по жел. дорогам, но и гужом.

Явная преуменьшенность товарности, исчисленной по данным о внутренних перевозках, видна и из цифр, относящихся к кукурузе. При экспорте в 46,6 мил. пуд. (средняя по 1909—13 гг.), перевезенное количество выразилось всего в 50,7 мил. пуд. Хотя поступления кукурузы на внутренний рынок и не были

велики, они, несомненно, выходили за пределы 4,1 мил. пуд.

Соотношение между количеством экспортируемого хлеба и всем, поступающим на внутренний рынок, тоже является весьма важным показателем<sup>1)</sup>. Но раз количество всего хлеба, поступающего на рынок, по всей вероятности, преуменьшено, отношение экспортируемого хлеба ко всему товарному оказывается также неверным. Преуменьшение товарного хлеба приводит к преувеличению доли экспортируемой его части и к преуменьшению значения внутреннего рынка.

Однако, учет товарности по количеству перевозимого хлеба страдает не только тем недостатком, что дает преуменьшенные показатели товарности и преувеличивает степень экспортности товарного хлеба. Значение гужа для отдельных хлебов далеко неодинаково. Продолжительность хлеба, требующие до потребления переработки в более или менее концентрированных предприятиях, реже попадают к потребителю без посредства ж.-д. и водных путей, чем кормовые хлеба. Роль гужа различна также в зависимости от того, насколько широко распространена культура того или иного хлеба территориально, и насколько районы производства совпадают с районами потребления и пунктами заграничного вывоза. Поэтому, по производимому в больших количествах непосредственно у моря ячменю, экспортируемое количество оказывается даже больше, чем все количество, перевозимое по ж.-д. и водным путям. Наибольшего совпадения товарного хлеба с учитываемым транспортной статистикой мы вправе были бы ожидать в отношении гречихи и, в особенности, проса. Т. о., товарность одного хлеба, по данным об учитываемых перевозках представляющаяся меньшей, чем по другому хлебу, может в действительности оказаться выше. При полном учете количеств, поступающих в торговый оборот, порядок расположения хлебов по степени товарности может, следов., оказаться иным.

Несмотря на все эти недостатки, показатели товарности и степени экспортности товарного хлеба сохраняют огромное значение. При пользовании ими нужно, однако, иметь в виду указанные выше оговорки.

После этих методологических замечаний приведем теперь таблицу № 3, в которой сопоставим урожай, вывоз за границу и отправление (вывоз) по внутренним путям (жел. дороги, внутренние водные пути, большой и малый каботаж):

<sup>1)</sup> В дальнейшем это соотношение называется степенью экспортности товарного хлеба.

Таблица № 3

Производство, перевозки и экспорт зерновых хлебов в бывш. Российской Империи за 1909—13 гг.

Хлеба	За- гранич- ный вывоз	Перевозка по внутр. путям	Средний валов. сбор по данным ЦСК с прибавкой 10%		% загранич- ного вывоза к валовому сбору	% вывозимого по внутр. путям к валов. сбору	% экспортн- руемого хлеба к хлебу, пере- возимому по внутренним путям
			тыс. пуд.	тыс. пуд.			
Рожь в зерне и муке . . .	47 226	259 869	1 701	10,15	2,8	15,3	18,2
Пшеница в зерне и муке . .	277 464	802 876	1 611	9,62	17,2	49,8	34,5
Просо (вместе с пшеном)	2 001	47 316	189	1,13	1,1	26,2	4,2
Гречиха (с крупой) . . . . .	3 179	31 924	87	0,52	3,6	36,6	9,8
Кукуруза . . . . .	46 573	50 694	159	0,95	29,3	31,9	91,8
Ячмень . . . . .	226 992	199 988	798	4,76	28,4	25,0	113,5
Овес . . . . .	66 429	195 707	1 148	6,85	5,8	17,0	33,9
Итого . . . . .	670 406	1 587 772	5 693	33,38	11,8	27,9	42,2

Примечания. 1. В основу положены данные из «Материалов к продовольственному плану. Производство, перевозки и потребление хлебов в России, изд. Мин. Земледелия. — 2. Поправка к валовому сбору в 19% составила из 9% поправки на недоучет урожая с десятицы (по Иванцову) и 9% поправки на недоучет посевной площади (по численному Стат. Эконом. Секции Госплана). — 3. Перевоз муки в зерно производится на след. расчетах: 1 пуд ржан. муки — 100/30 п. зерна, 1 п. пшени. — 100/60 п. зерна, 1 пуд пшеничной муки — 100/75 п. зерна, 1 пуд гречи. крупы — 100/80 п. зерна.

При продукции семи главных хлебов в 5694 мил. пуд., что давало на душу населения 34 пуда, перевозилось по внутренним путям 1588 мил. пуд. За границу уходило 670 мил. пуд. Если приравнять количество перевозимого по внутренним путям хлеба к товарному, то экспортно-вавшаяся 670 мил. пуд. составят 42% товарного хлеба.

Наиболее товарным хлебом по абсолютной величине поступлений в торговый оборот является пшеница, которой перевозилось (в зерне и муке) 803 мил. пуд.; товарная часть продукции составляла, т. е., 49,8% валового сбора. Занимающая первое место по размерам производства рожь далеко отстает от пшеницы. Ржи перевозилось всего (в зерне и муке) 260 мил. пуд. или 15,3% валового сбора. Далее идет ячмень с 200 мил. пуд. перевозившегося хлеба, равными 25,0% валового сбора. На четвертом месте стоит овес. Его перевозилось 196 мил. пуд. или 17% валовой продукции. Пятое место занимает кукуруза — 50,7 м. п. или 31,9% продукции. На шестом месте — просо, которого в зерне и крупе перевозилось 47,3 м. п. или 26,2% валового урожая. Меньше всего в торговый оборот поступало гречихи, перевозки которой (в зерне и крупе) составили 32 мил. пуд. или 36,6% валового сбора.

По степени экспортности товарного хлеба, мы имеем такую градацию: из поступивших на рынок в зерне и муке 802 мил. пуд. пшеницы экспортировалось 277 мил. пуд. или 34,5%. Как уже указано выше, мы экспортировали больше ячменя, чем перевозили его по жел. дорогам, внутренним и водным путям и каботажем (а именно, больше на 13,5%).

Степень экспортности товарной кукурузы также получается явно преувеличенной (91,3%). Из 195 мил. пуд. поступившего на рынок овса экспортировалось всего 66 м. п. или около 1/3; рожь же, которая во внутренних перевозках, даже считая вместе зерно и муку, дает цифру всего в 260 м. п., вывозилась в размере 47 мил. пуд., т. е. 1/5 части — 18,2%.

**Товарность и экспортность хлеба по районам и хледам.** Такими общерусскими довоенными данными. Представляет также огромный, и теоретический и практический, интерес исследование нашей продукции и товарности экспортных хлебов по районам. Для этой работы мы используем исследование, произведенное в 1916 г. Управлением Делами Особого Сопредседания для обсуждения и объединения мероприятий по продовольственному делу, озаглавленное «Материалы к продовольственному плану. Производство, перевозки и потребление хлебов в России за 1909—13 гг.». В помещаемых ниже таблицах данные размещены в нижеслед. порядке: 1-й район — Северный и Сев.-Западный, 2-й — Прибалтийский (отшедший), 3-й — Западный, который в дальнейшем подразделяется на два подрайона: отшедшие и оставшиеся губернии, 4-й — Центрально-Промышленный (оставшийся), 5-й — Прикамский и Приуральский (оставшийся), 6-й — Центрально-Земледельческий (оставшийся), 7-й — Юго-Западный, Малороссийский, Новороссийский и Донской (оставшийся), 8-й — Юго-Восточный и Нижне-Волжский (оставшийся), 9-й — Предкавказский (оставшийся), 10-й — Полыня (отшедший), итог по Европейской России, 11-й — Азиатская Россия, затем 12-й —

остаток данных, не распределенных по губерниям и итог по бывш. Империи. Затем идут итоговые данные по отошедшим областям — Латвия и Эстония (бывший Прибалтийский район), Литва (отошедшая часть Западного района), Польша и итог по отошедшим губерниям. Разница между итогом по быв. Империи и итогом по отошедшим губерниям дает итог по бывш. Империи без отошедших губерний, грубо говоря, совпадающий с современной территорией СССР<sup>1)</sup>.

Состав районов и население в них.

	Население
1. Архангельская, Олонецкая, Вологодская, Новгородская и Ленинградская губ. . . . .	7 245 тыс.
2. Эстляндская, Инфляндская и Курляндская губ. . . . .	2 777 ..
3. а) Отошедшие губ.: Виленская, Коновская и Гродненская . . . . .	5 810 ..
б) Оставшиеся губ.: Псковская, Витебская, Могилевская, Минская и Черниговская . . . . .	11 582 ..
4. Смоленская, Тверская, Ярославская, Костромская, Нижегородская, Владимирская, Московская, Калужская . . . . .	16 089 ..
5. Вятская, Кавказская, Уфимская, Пермская . . . . .	13 510 ..
6. Пензенская, Тамбовская, Рязанская, Тульская, Орловская, Курская . . . . .	15 564 ..
7. Киевская, Волынская, Подольская, Полтавская, Харьковская, Воронежская, Бессарабская, Херсонская, Таврическая, Екатеринославская, Донская . . . . .	38 042 ..
8. Оренбургская, Сибирская, Самарская, Саратовская, Астраханская . . . . .	12 206 ..
9. Ставропольская, Терекская, Кубанская, Черноморская . . . . .	5 470 ..
10. Польша . . . . .	12 748 ..
Итого по Европейской России . . . . .	141 046 ..
11. Азиатская Россия . . . . .	26 563 ..
Всего по бывшей Империи . . . . .	167 610 ..
В отошедших районах . . . . .	21 336 ..
По бывш. Империи без отошедших районов <sup>2)</sup> . . . . .	146 274 ..

По каждому району будем иметь след. данные: валовой сбор по данным Центр. Стат. Комитета без поправок и с поправкой на 19%, принимаемой Стат. Эконом. Секцией Госплана, как в абсолютной величине, так и по расчету на одну душу; вывоз из данного района в зерне весь, т. е. как по внутренним путям, так и на экспорт, а также вывоз через порты и таможи в отдельности; ввоз в зерне весь и через порты и таможи, вывоз муки в переводе на зерно — весь и через порты и таможи; ввоз муки, переведенной на зерно, — также весь и через порты и таможи, затем общий итог вы-

воза и ввоза в переводе на зерно<sup>3)</sup>; чистый вывоз и ввоз — весь и через порты и таможи; % вывоза через порты и таможи ко всему вывозу и % ввоза через порты и таможи ко всему ввозу; наконец, % к валовому сбору всего ввоза и вывоза через порты и таможи и всего ввоза и вывоза.

Во избежание недоразумений, необходимо оговорить, что распределение материала в приводимых ниже порайонных таблицах не совпадает с тем, которое дано выше в сводной. В порайонных таблицах в графы: вывоз, ввоз и чистый ввоз или вывоз через порты и таможи включены внутренние морские перевозки (большой и малый каботаж), которые в сводной таблице присоединены к перевозкам по внутренним путям. Т. к. перевозки большим и малым каботажом составляют меньше 10% того, что уходило на экспорт, то можно с большой приближенностью рассматривать цифры, показанные в графах «вывоз», «ввоз» и т. д. через порты и таможи, как относящиеся к одному экспорту. В отношении же графы «% всего вывоза к валовому сбору» нужно заметить следующее. Т. к. внутренние перевозки суммированы здесь с экспортом, то высчитанные процентные отношения в некоторых случаях в качестве показателей товарности оказываются преувеличенными (часть хлеба учтена дважды<sup>4)</sup>). Принимая, однако, во внимание большое значение неучитываемого груза, можно думать, что эти процентные отношения преувеличены, возможно, не больше, чем преуменьшены показатели товарности, высчитанные путем процентирования к урожаю одних только учитываемых статистикой внутренних перевозок.

**Пшеница.** Остановимся сначала на пшенице, главным нашим экспортным хлебе (таблица № 4).

При производстве пшеницы в 1611 мил. пуд. в среднем за 5 лет, что по расчету на душу дает 9,61 пуда, всего перевозилось по внутренним путям и вывозилось за границу в виде зерна 738 мил. пуд. и в виде муки 342 м. п., а всего 1080 м. п., т. е. 67% валового сбора. Мы подчеркиваем, что это сложение не вполне правомерно, т. к., во-первых, значительная часть муки, и даже несомненно большая часть, прошла сначала через ж.-д. и водные пути в виде зерна, и, во-вторых, экспортировавшиеся продукты уже однажды учтены (за исключением поступивших на

1) Помимо других неточностей, несомненно оценки вызывается неважением из итогов Бессарабии.

2) Бессарабская губ. не причислена к отошедшим.

3) Отдельные данные по зерну и муке приводятся по пшенице, ржи, прося и гречихе, причем в отношении последних двух хлебов вместо муки дается данные о крупе.

4) То же замечание и по той же причине относится к цифрам графы: «% всего ввоза и валовому сбору».

экспорт гужом). Но, за неизменем возможности выделить узченко повторно, мы должны пользоваться этим приемом. Весь ввоз пшеницы в зерне достиг 490 мил. пуд., в виде муки 335 м. п., а всего 825 м. п. Чистый вывоз определялся в размере 225 м. п.

Какую же роль играли экспорт и импорт пшеницы (вместе с внутренними морскими перевозками)? Вывозилось через порты и таможи 271 мил. пуд. зерна и 37 м. п. муки, а всего 308 м. п. Ввозилось через порты и таможи 20 м. п. зерна и 28 м. п. муки, переведенной на зерно, а всего 48 м. п. Чистый вывоз через порты и таможи достигал 261 м. п. Весь грузооборот по пшенице и пшеничной муке составлял 67,0% валового сбора, а прошедший через порты и таможи 19,1%. Ввоз по всем путям сообщения и из заграничи дал 51,3% продукции, причем через порты и таможи поступило всего 2,9% валового сбора.

Какие порайонные различия устанавливает наша таблица? Прежде всего, мы видим, что часть районов имела превышение вывоза над ввозом, а именно: Юго-Западный, Малороссийский, Новороссийский и Донской (наш 7-й район) с преобладанием чистого вывоза над ввозом в 264 мил. пуд. Далее, Юго-Восточный и Нижне-Волжский район (наш 8-й), где соответствующая цифра достигает 114 мил. пуд., и, наконец, Предкавказский район (наш 9-й) с преобладанием чистого вывоза над ввозом в 77 мил. пуд. Все остальные районы являются дефицитными по пшенице, — в них ввоз преобладает над ввозом. Вся Азиатская Россия в целом также оказалась дефицитной по пшенице.

Само собою разумеется, что наиболее экспортные районы, вместе с тем, были и наиболее продуктивными по пшенице, а именно, при среднем сборе на душу в 9,61 пуда, 7-й район имел 18,24 пуда на душу, 8-й район — 19,66 пуда на душу, а 9-й даже 42,6 пуда. Весь же валовой сбор по этим районам достигал по 7-му — 694 мил. пуд., по 8-му — 240 м. п. и по 9-му — 233 м. п., т. е. все вместе производили 1167 м. п., или 72% продукции всей страны.

Остановимся отдельно на отошедших районах. В общем, они все дефицитны и, хотя вывозили через порты и таможи 27 мил. пуд., но ввозили 64,7 м. п., из которых 2,2 м. п. через порты и таможи. Благодаря этому на территории Советского Союза общий итог пшеничного баланса теперь более благоприятный, а именно: он достигает 281 м. п. чистого вывоза, вместо 255 м. п. по территории всей б. Империи<sup>1)</sup>.

1) Т. е. невыделенная Бессарабия имела избыток всего в 9,9 мил. пуд., то баланс СССР остается более благоприятным, даже если к ее учесть.

Каковы же итоги по оставшимся губерниям, приближ. соответствующим территории Советского Союза?

Производство в 1909—13 гг. достигало по оставшейся в Союзе территории 1555 мил. пуд., весь грузооборот (вывоз всеми путями сообщения) выражался в 1042 м. п., из которых через порты и таможи вывозилось 281 м. п., ввозилось тем же путем 45 м. п., а чистый вывоз за границу, и большим и малым каботажем, составил — 236 м. п. Грузооборот достигал 67% валового сбора, часть его, вывозившаяся через порты и таможи, — 18,1% валового сбора, а часть, ввозившаяся через порты и таможи, 2,9% валового сбора. Вывоз через порты и таможи пшеничной муки, в переводе на зерно, достигал 37 м. п., а ввоз 26 м. п., так что чистый вывоз через порты и таможи пшеничной муки выражался всего навсего в ничтожной цифре 11 мил. пуд.

**Ячень.** Обратимся теперь к данным об ячмене, являемся вторым по значению хлебом в нашем экспорте (см. табл. № 5). При средней за 5-летие продукции в 798 мил. пуд., грузооборот (весь вывоз) составлял 427 м. п., т. е. 53,2%, из которых 240 м. п., или 30% валового сбора, вывозилось через порты и таможи. Ввозилось через порты и таможи около 14 м. п. ячменя или 1,7% сбора; чистый вывоз через порты и таможи выражался в 226 м. п.

На каких же районах вывозился ячень? Подавляющая часть вывоза приходилась на 7-й район, т. е. Юго-Западный, Новороссийские и Малороссийские губ. с Донской областью. Район этот давал 460 мил. пуд. продукции валовой и 12,09 пуд. на душу населения. Вторым районом вывоза был Предкавказский район, который давал чистого вывоза 37 м. п., при валовой продукции в 107 м. п. и сборе на душу в 19,6 пуда. Избыточной по ячменю была также отошедшая от России Польша, с чистым вывозом в 9,9 мил. пуд. Если рассмотреть все отошедшие губернии в целом, то они давали чистый вывоз в размере 3,7 м. п.<sup>2)</sup>. Поэтому, в отличие от пшеницы, отход этих губерний несколько ослабил экспортоспособность страны по ячменю, а именно: если чистый вывоз по всей б. Империи равнялся 226 м. п., то в оставшейся территории он достигал лишь 222 м. п.; валовой сбор на оставшейся территории выражался в 717 м. п., что по расчету на душу дает 4,9 пуда.

**Рожь.** Главный русский хлеб — рожь, производившаяся в наибольшем количестве, служила почти исключительно для нужд внутреннего потребления (табл. № 6). При среднем сборе в 1701 мил.

2) Вместе с Бессарабией избытки отошедших губерний составляли 35,8 мил. пуд.

пуд., что по расчету на душу давало 10,15 пуда, вывоз через порты и таможи выражался в 42,7 мил. пуд. зерна и 10,7 м. п. муки в переводе на зерно. Ввоз же через порты и таможи давал 10,4 м. п. зерна и 2,8 м. п. муки в переводе на зерно. Т. о., чистый вывоз зерна и муки в переводе на зерно достигал всего 40,2 м. п. Рожь была не только мало экспортируемым хлебом, но и вообще мало товарным хлебом, т. к. всего перевезлось внутренними путями сообщения и ушло за границу 181 м. п. зерна и 126 м. п. муки в переводе на зерно, а всего 307

м. п. или 17,4% валового сбора. Вывозилось через порты и таможи всего 3,1% сбора и 17,4% всего вывоза ржи. Отошедшие от нас районы ввели 11,2 мил. пуд. ржи.<sup>1)</sup> Т. о., отход этих территорий увеличил экспортоспособность Союза.

**Кукуруза.** Перехода к кукурузе (табл. № 7), мы должны указать на то, что все ее производство сосредоточивалось в двух европейских районах—7-ом и 9-ом, а также в Закавказье; оттуда, конечно, происходила и экспорт кукурузы. Весь сбор в стране достигал 158 мил. пуд. (0,95 на

Таблица № 4

## Производство и перевозки пшеницы в бывш.

Районы	Валовой сбор пшеницы по данным ЦСК		Вывоз пшеницы в зерне		Ввоз пшеницы в зерне		Вывоз муки, переведенной в зерно		Ввоз муки, переведенной в зерно		
	Без поправки	С поправкой на 1%	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	
		На 1 душу в пуд.									Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Северн., Сев.-Зап. и Ленинградский</b>	892,8	1 062,4	0,15	2 079,8	12 917,0	8,0	14 582,1	3 355,8	6 128,7	3 375,9	31 591,7
Прибалтийск.	2 924,6	3 480,3	1,25	22 797,4	23 354,0	184,2	25 402,6	301,6	1 432,3	1 571,9	6 313,3
Западный . . .	10 206,3	12 145,5	0,70	23,4	1 425,8	49,4	2 053,1	—	3 126,0	—	22 970,0
Центр.-Пром.	5 104,9	6 074,8	0,38	—	4 298,8	—	37 055,4	—	36 936,8	—	57 665,0
Прикамск. и Приуральск.	50 415,4	59 994,3	4,44	—	7 314,0	—	11 580,5	—	11 196,5	—	24 003,0
Центр.-Земл.	14 330,3	17 053,1	1,10	—	6 025,6	—	13 747,0	—	12 868,8	—	19 018,0
<b>Юго-Западн., Малорос., Новорос.-Донской . . .</b>	582 960,5	693 723,0	18,24	187 230,1	394 572,7	9 142,8	214 746,4	20 160,5	126 102,7	4 270,1	41 403,0
<b>Юго-Вост. и Нижне-Волжский . . .</b>	201 703,3	240 026,9	19,66	1 835,3	132 508,3	2,6	68 127,3	3 421,3	76 466,1	609,1	26 530,0
Предкавказье . . .	195 836,2	233 045,1	42,6	41 909,2	100 210,2	175,3	37 311,1	3 034,8	19 165,2	802,9	4 741,0
Польша . . .	387,6	46 153,7	3,62	4 183,0	7 897,2	453,4	7 884,2	11,6	3 596,1	—	17 269,0
<b>Итого Евр. России . . .</b>	1 103 158,9	1 312 759,1	9,31	267 057,9	690 463,6	9 285,7	432 489,7	30 288,7	297 019,2	11 079,9	251 506,0
Азиатская Россия . . .	250 887,5	298 556,1	11,24	1 782,6	45 051,4	9 757,2	48 839,0	7 188,9	45 043,3	14 996,8	67 853,0
Березово-Енисейск. губ. . .	—	—	—	2 061,5	2 338,1	4,8	8 932,4	8,0	424,8	1 604,7	15 820,0
<b>Всего по бывш. Империи</b>	1 354 046,4	1 611 315,2	9,61	270 902,0	737 853,1	19 747,7	490 261,1	37 483,6	342 487,3	27 681,3	335 188,0
<b>Отошедш. области</b>											
Латв. и Эстон.	2 924,6	3 480,3	1,25	22 797,1	23 354,0	154,2	25 402,6	301,6	1 432,3	1 571,9	6 313,3
Литва . . .	5 941,6	7 070,5	1,22	23,4	495,6	49,4	1 214,5	—	1 230,8	—	6 666,0
Польша . . .	38 784,6	46 153,7	3,62	4 183,0	7 897,2	453,4	7 884,2	11,6	3 596,1	—	17 269,0
<b>Итого по отошедшим губ.</b>	47 650,8	56 704,5	2,77	27 000,5	31 746,8	657,0	34 301,3	313,2	6 259,2	1 571,9	30 248,0
По бывшей Империи без отошедших губ. . . . .	1 306 395,6	1 554 610,7	11,92	243 898,5	705 106,3	18 090,7	455 752,8	37 172,4	336 228,1	26 109,4	304 939,0
<b>Западный район</b>											
Отошед. губ.	5 941,6	7 070,5	1,22	23,4	495,6	49,4	1 214,5	—	1 230,8	—	6 666,0
Осташк. губ.	4 264,7	5 075,0	0,44	—	500,2	—	838,6	—	1 895,2	—	16 309,0
<b>Итого . . .</b>	10 206,3	12 145,5	0,70	23,4	1 425,8	49,4	2 053,1	—	3 126,0	—	22 970,0

Примечания. 1. Источники: «Материалы к продовольственному плану». Производство. 2. Перевод муки в зерно — 75%.

1) Бессарабия имела избыток в 4,4 мил. пудов.

**Хлебная продукция и хлебный экспорт СССР**

душу), а весь чистый вывоз — 46 м. п. Товарность кукурузы была очень велика. Грузоборот с нею достигал 61,2% по отношению к валовому сбору, в том числе вывоз через порты и таможи составлял 32,3% валового сбора и 52,8% товарной части продукции кукурузы. Отошедшие от нас районы, за исключением невыделенной Бессарабии, не производили кукурузы.

**Овес.** Очень мало экспортным хлебом был в довоенное время овес (табл. № 8). Чистый вывоз достигал всего 63,7 мил.

пуд. Все отошедшие от России области были по овсу дефицитными<sup>1)</sup>. В частности, Польша ввозила больше, чем вывозила, на 6902 тыс. пуд., Литва — на 2110 тыс. пуд., Эстония и Латвия — на 956 тыс. пуд., а всего ввоз овса превышал вывоз на 9968 тыс. пуд. Баланс оставшейся в пределах Союза территории, следов., соответственно повышается с 63,7 мил. до 73,7 м. п. Овес так же, как и рожь, был очень малотоварным хлебом. Весь его вывоз (внутренний и внешний), при урожае в 1148 мил. пуд., составил только 262 м. п. или 22,8%. — По остав-

Таблица № 4

Российской Империи за 1909—13 гг. (в тыс. пуд.).

Вывоз пшеницы и пшенич. муки, переведен. в зерно	Итого ввоз пшеницы и пшенич. муки, переведен. в зерно		Чистый вывоз (-) чистый ввоз (+)		% вывоза через порты и таможи ко всему вывозу	% ввоза через порты и таможи ко всему ввозу	% к валовому сбору пшеницы				
	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи			вывоза		ввоза		
							Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
1908,6	19 045,7	3 383,9	46 173,8	- 9 094,7	+ 27 128,1	65,3	7,3	1 170,8	1 796,8	193,2	4 356,0
1909,7	24 756,3	1 726,1	31 716,3	- 21 372,6	+ 6 930,0	93,2	5,4	663,7	712,2	49,6	911,4
1910,8	4 551,8	49,4	25 023,2	+ 26,0	+ 20 471,4	0,5	0,2	0,2	37,5	0,4	206,0
1911,9	41 235,6	—	94 720,7	—	+ 53 485,1	—	—	—	678,2	—	1 557,9
1912,0	18 510,5	—	35 584,0	—	+ 17 073,5	—	—	—	30,9	—	59,3
1913,1	18 894,4	—	32 765,8	—	+ 13 871,4	—	—	—	110,8	—	192,2
1900,6	520 615,4	13 862,9	256 150,1	- 193 527,8	- 264 465,3	39,8	5,4	29,9	75,0	2,0	36,9
1901,6	208 974,4	611,7	94 658,2	- 4 644,9	- 114 316,2	2,5	0,6	2,2	87,1	0,3	39,4
1902,6	119 375,4	975,2	42 053,0	- 43 965,8	- 77 322,4	37,6	2,3	19,3	51,2	0,4	18,0
1903,6	11 493,3	453,4	25 153,5	- 3 741,2	+ 13 660,2	36,5	1,8	9,1	24,9	1,0	54,5
1904,6	987 482,8	21 063,6	683 998,6	- 276 281,0	- 303 484,2	30,1	3,1	22,7	75,2	1,6	52,1
1905,6	90 024,7	24 754,0	116 626,9	+ 15 782,5	+ 26 602,2	9,96	21,2	3,0	30,2	8,3	39,1
1906,6	2 762,9	1 609,5	24 754,1	- 460,0	+ 21 991,2	74,9	6,5	—	—	—	—
1907,6	1 080 340,4	47 429,1	825 449,6	- 260 958,5	- 254 890,5	28,5	5,7	19,1	67,0	2,9	51,2
1908,7	24 786,3	1 726,1	31 716,3	- 21 372,6	+ 6 930,0	93,2	5,4	663,7	712,2	49,6	911,3
1909,8	1 726,4	49,4	7 880,6	+ 26,0	+ 6 154,2	1,4	0,6	0,3	24,4	0,7	111,5
1910,9	11 433,3	453,4	25 153,5	- 3 741,2	+ 13 660,2	36,5	1,8	9,1	24,9	0,8	54,5
1911,0	38 006,0	2 228,9	64 750,4	- 25 087,8	+ 26 744,4	71,9	3,4	48,2	67,0	33,9	114,2
1912,1	1 042 334,4	45 200,2	760 699,2	- 235 870,7	- 281 635,2	27,0	5,9	18,1	67,0	2,9	48,9
1913,2	1 726,4	49,4	7 880,6	+ 26,0	+ 6 154,2	1,4	0,6	0,3	24,4	0,7	111,5
1913,3	2 825,4	—	17 142,6	—	+ 14 317,2	—	—	—	55,7	—	337,8
1913,4	4 551,8	49,4	25 023,2	+ 26,0	+ 20 471,4	0,5	0,2	0,2	37,5	0,4	206,0

перевозки и потребление хлеба в России. Петроград. 1917 г. Мин. Земл. Всп. I.

1) Избытки же Бессарабии составляли всего 444 тыс. пуд.

шейся части территории мы имеем цифру сбора в 1016 м. п., что составляет 6,95 пуда на душу, при чистом вывозе в 73,7 м. п. Общий грузооборот сокращается до 21,9% валового сбора, а вывоз через порты и таможни до 3,2% этой же величины.

**Просо и гречиха.** Т. к. экспорт проса и гречихи чрезвычайно мал, то мы ограничиваемся приведением сводных таблиц по производству и перевозкам этих хлебов (см. таблицы № 9 и № 10). Таблицы эти не дают нам возможности с точностью установить долю в экспорте проса и гречихи, приходившуюся на отошедшие области. Повидимому, по гречихе отошедшие области были избыточными, по просу — недостаточными.

**Эволюция зернового хозяйства за время войны и революции.** Обратимся теперь к чрезвычайно интересному вопросу об эволюции нашего хлебопашества за время войны и революции. В виду изменения территории страны, а также в виду того, что по некоторым из оставшихся частей территории статистические данные чрезвычайно неудовлетворительны, мы для этой задачи используем работу Стат. Эконом. Секции Госплана, которая исследовала эволюцию земледелия на территории СССР, без Туркестана, Дальнего Восточной Республики и Закавказья. Данные ЦСУ используются только за 1924—27 гг.

Вначале мы приведем таблицу эволюции площади посевов (см. табл. № 11).

В среднем за 1919—13 гг. площадь посева семи главных хлебов составила 83,5 млн. дес.; к 1914 г. она достигла 89,7 млн. дес., но в первый же год войны начала уменьшаться. Для 1915 г. мы имеем уже цифру 87,2 млн. дес., для 1916 г. — 79,5 млн. дес., для 1917 г. ничтожный прирост: 79,8 млн. дес., для 1918 г. — небольшое падение до 78,0 млн. дес. В среднем по всему военному 5-летию мы имеем площадь в 82,8 млн. дес. Затем началась эпоха гражданской войны, интервенции и блокады, сопряженная с двумя повторными неврожаниями 1920 и 1921 гг., из которых последний достиг совершенно небывалых размеров, даже для нашей привычки к неврожаниям страны. В 1919 г. мы имеем 76,3 млн. дес., в 1920 г. — 74,6, в 1921 г. — резкое снижение до 66,8 млн. дес., в 1922 г. еще более резкое снижение до 58,5 млн. дес. Но удовлетворительный урожай 1922 г. позволил увеличить размер посева под урожай 1923 г. и он достиг уже 69,5 млн. дес., т. е. размеров, превысивших посевную площадь под урожай 1921 г.

В 1925 и 1926 гг. восстановление посевной площади шло сравнительно быстро. 1927-ой год дал уже значительно

более скромное понижение. Средняя довоенная посевная площадь еще не достигнута. — Очень важно обратить также внимание на то, как происходившие в военные и послевоенные годы изменения отражались на распределении посевной площади между отдельными культурами. Рожь — наш основной предмет потребления и любимый крестьянством объект накопления — даже выиграла от разрухи. В 1923 г. площадь под нею составляла 27,1 млн. дес. против 24,7 в среднем по 1909—13 гг. Начавшееся затем оздоровление привело к сокращению посевной площади под рожью. В 1927 г. она была уже выше довоенной всего на 1,7%. — В процентном отношении еще гораздо больше ржи выиграла от разрухи две другие определенно продовольственные и определенно неэкспортные культуры — просо и гречиха. И здесь в последние годы наблюдается возврат к более нормальному состоянию. Однако, еще в 1927 г. посевная площадь под гречихой была больше довоенной на 29,4%, а площадь под просом — больше на 13,9%. — Когда наступал голод масштаба 1920—21 гг., и шеница делалась роскошью. В 1922 г. посевная площадь под этим хлебом составила всего 11% довоенной. В среднем по 1909—13 гг. посевная площадь под яровой пшеницей была почти в 6½ раза больше, чем под просом; необходимость экономить на семенах заставила в 1922 г. посеять больше проса, чем яровой пшеницы. Никакой другой хлеб не показал, однако, и столь стремительного восстановительного процесса, как та же пшеница. Площадь под озимой уже перешла за максимальные, раньше достигавшие пределы. Яровая еще отстает от довоенного уровня. В сумме площадь 1909—13 гг. уже почти достигнута. — Все продовольственные культуры, вместе взятые, дают повышение посевных площадей против среднего довоенного. Наоборот, по кормовой группе наблюдается значительное отставание. — Однако, кукуруза удерживает значительную часть завоеваний, сделанных ею в годы разрухи. Посевная площадь под этой культурой еще в 1926 г. была в 2½ раза больше средней довоенной. — Площадь под ячмем и овсом испытала приблизительно такое же понижение, как под пшеницей (3929 т. дес. в 1922 г. против 9651 т. дес. в среднем по 1909—13 гг.). По этой культуре, особенно сильно страдающей от неудовлетворительного соотношения цен на хлеб и индустриальные товары, восстановительный процесс идет, однако, гораздо медленнее. Посевная площадь в 1926 г. была все еще на ¼ ниже довоенной, а 1927-ой год принес новое понижение. — Слабо экспортный овес в голодные годы пострадал меньше, чем ячмень. Между тем, восстановительный процесс шел по первому приблизительно

Производство и перевозка ячменя в бывш. Российской Империи за 1909—13 гг. (в тыс. пуд.)

Группы	Районы	Валовой сбор ячменя по данным ЦСХ			Вывоз ячменя		Ввоз ячменя		Чистый ввоз (+) / Чистый вывоз (-)		% вывоза ячменя к валовому сбору с поправкой на 19%			% вывоза ячменя к валовому сбору с поправкой на 19%		
		Без поправок	С поправкой на 19%	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
I.	Север., Сев.-Зап. и Ленинградский	10 258,8	12 321,0	3 770	36,8	1 062	1 317,8	1 317,8	+92,2	+1 200,6	24,0	9,8	0,3	0,9	1,1	10,7
II.	Прибалтийский	16 746,2	19 928,0	7,18	3 579,3	3 580,1	3 212,0	3 212,0	-1 363,6	-318,1	44,7	7,0	7,9	17,7	1,1	16,1
III.	Западный	35 665,1	42 441,5	2,44	1 655,0	1 601,3	1 889,7	1 889,7	-154,4	+288,4	9,7	0,03	0,4	3,8	0	4,5
IV.	Центрально-Пром.	12 528,9	14 907,0	0,93	—	312,8	—	2 366,3	—	+2 053,5	—	—	—	2,1	—	13,9
V.	Прикамск. и Приволжский	22 273,5	26 507,9	1,96	—	532,2	816,1	816,1	—	+282,9	—	—	—	2,0	—	3,1
VI.	Центр.-Белозерск. и Вологодск.	3 483,8	4 145,7	0,27	—	372,6	402,0	402,0	—	+89,4	—	—	—	9,1	—	11,1
VII.	Юго-Вост. и Нижегородск.	386 503,9	459 939,6	12,09	180 439,6	324 964,0	10 379,9	440 383,9	-170 059,7	-184 610,1	55,6	7,4	39,2	69,2	2,3	30,5
VIII.	Волжский	8 088,5	9 625,3	0,79	14,5	759,7	1,3	1 218,4	-13,2	+481,7	2,0	0,1	0,15	7,65	0,014	12,66
IX.	Предкавказский	90 079,2	107 194,3	19,60	36 927,6	64 896,2	1 693,5	24 361,1	-36 758,1	-40 535,1	76,9	0,7	34,5	60,54	0,16	22,73
X.	Польский	35 086,4	42 942,8	3,37	9 890,2	14 939,8	15,7	11 290,4	-9 874,5	-3 649,4	66,2	0,14	2,03	34,79	0,04	26,25
XI.	Итого Европ. России	621 814,3	739 953,1	5,95	229 042,4	411 994,9	10 491,7	187 287,7	-218 121,3	-224 707,2	55,6	5,8	30,95	55,68	1,48	25,31
XII.	Азиатск. Россия	48 873,4	58 159,4	2,19	2 959,2	7 217,8	2 842,7	7 865,3	-111,5	+447,5	41,0	36,2	5,04	12,41	4,90	13,52
	Нераспределенные	670 687,7	798 112,5	4,76	239 648,8	426 980,1	13 835,4	201 212,0	-225 814,0	-225 768,1	56,3	6,9	30,03	53,50	1,73	25,21
	Итого	16 746,2	19 928,0	7,18	1 579,3	3 530,1	225,7	3 242,0	-1 353,6	-318,1	44,7	7,0	7,9	17,7	1,1	16,1
	Литовский	15 510,1	18 457,0	3,18	1 550,0	3 894,9	0,6	1 114,6	-154,4	+297,7	18,18	0,05	0,84	4,63	0,003	6,04
	Польские	36 086,4	42 942,8	4,76	9 890,2	14 939,8	15,7	11 290,4	-9 874,5	-3 649,4	66,2	0,14	23,03	34,79	0,04	26,25
	Итого	68 342,7	81 327,8	3,81	11 624,5	19 324,8	242,0	15 617,0	-11 382,5	-3 707,8	60,15	1,35	14,29	23,76	0,25	19,20
	По бывш. Империи без отшедших губ.	602 345,0	716 784,7	4,80	228 024,3	407 655,3	13 503,4	189 595,0	-214 431,5	-222 050,3	56,78	7,32	31,81	56,87	1,90	25,89
	Западный район	15 510,1	18 457,0	3,18	1 550,0	3 894,9	0,6	1 114,6	-154,4	+297,7	18,18	0,05	0,84	4,63	0,003	6,04
	Осташевск. губ.	20 155,0	23 984,5	2,07	746,4	1 601,3	—	775,1	-28,7	+250,7	9,7	0,06	—	3,11	—	3,23
	Осташевск. губ.	35 665,1	42 441,5	2,44	1 355,0	1 601,3	—	0,6	-154,4	+288,4	9,7	0,03	—	0,4	—	4,5
	Итого	70 330,2	85 883,0	5,69	3 651,4	7 103,5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

таким же темпом, как по второму, так что овес ближе ячменя к достижению довоенного уровня. Ячмень, бывший у нас в последние довоенные годы фаворитом, оказывается теперь пашенником.

**Эволюция урожайности.** Проследив изменение посевной площади, обратимся к исследованию изменения другого фактора продукции: урожайности с одной десятины (см. табл. № 12).

Средний урожай всех зерновых хлебов за 5-летие 1909—13 гг. составил 54,9 пуда с десятины. В военное 5-летие мы видим ряд средних урожаев, один год повышенного урожая (1915 г.) и один пониженного (1918 г.); в среднем за 5-летие в 1914—1918 гг. мы имеем урожай в 51,2 пуда.

Пятилетие 1919—23 гг. характеризуется двумя резко неурожайными годами 1920 и 21 гг. и общим понижением урожайности вследствие упадка земледельческой культуры, но также, вероятно, и вследствие того, что, при периодической смене урожайных и неурожайных периодов, это пятилетие приходится на период пониженной урожайности. В среднем за 5-летие 1919—23 гг. урожай главных зерновых хлебов упал до 42,6 пуда с десятины или на 12,3 пуда, т. е. на 22,4%. В 1924—26 гг. урожай составил в среднем 50,3 пуда, т. е. немного меньше, чем в годы войны. По сравнению с средней довоенной, разница больше, но, как мы уже заметили выше, это 5-летие было периодом повышенной урожайности.

Таблица № 6

## Производство и перевозки ржи в бывш.

Группа	Районы	Валовой сбор ржи по данным ЦСК			Вывоз ржи в зерне		Ввоз ржи в зерне		Вывоз муки, переведенной в зерно	
		Без поправок	С поправкой на 1% <sup>о</sup>		Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего
			Всего	На 1 душу в муд.						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I.	Север., Сев.-Запад. и Ленинградский	33 957,3	40 409,2	5,58	5 858,1	6 470,3	171,1	15 809,8	5 492,2	9 400,0
II.	Прибалтийский	25 580,8	30 441,2	10,96	1 728,5	2 845,9	842,3	8 660,1	4 175,0	4 485,0
III.	Западный	180 666,9	214 993,6	12,36	82,8	4 543,2	91,4	8 214,8	—	3 520,0
IV.	Центр.-Промышл.	131 529,0	156 519,5	9,73	—	4 841,6	—	26 916,7	—	19 332,0
V.	Прикамск. и Приуральский	189 057,5	224 978,4	16,65	—	26 844,6	—	3 451,2	—	17 420,0
VI.	Центр.-Землед.	248 602,6	295 837,1	19,01	—	20 056,0	—	13 894,8	—	29 280,0
VII.	Юго-Зап. Малор. и Новорос.-Донецкой	290 903,9	346 175,6	9,10	30 307,1	78 191,5	1 420,2	35 689,7	314,2	9 410,0
VIII.	Юго-Вост. и Нижне-Волжский	126 821,9	250 918,1	12,36	831,6	21 044,8	0,1	10 469,3	379,1	22 260,0
IX.	Предкавказье	11 511,3	13 698,5	2,50	2 323,5	3 517,1	25,1	1 458,5	16,9	194,0
X.	Польша	140 472,1	167 161,8	13,11	1 131,9	7 913,3	6 418,1	16 004,2	40,9	7 714,0
	Итого Евр. России	1 379 103,3	1 641 132,0	11,64	42 963,5	176 268,3	8 968,3	140 569,1	10 418,3	123 280,0
XI.	Азиатская Россия	50 648,7	60 272,0	2,27	78,1	3 903,3	1 484,4	4 800,2	324,1	2 500,0
XII.	Нераспред. по губ.	—	—	—	368,5	888,3	—	3 725,6	4,0	26,0
	Всего по бывш. Империи	1 429 752,0	1 701 405,0	10,15	42 710,1	181 059,9	10 452,7	149 094,9	10 746,4	126 000,0
	Отошедшие области									
	Латвия и Эстония	25 580,8	30 441,2	10,96	1 728,5	2 845,9	842,3	8 660,1	4 175,0	4 485,0
	Литва	65 842,2	78 352,2	1,35	82,8	2 109,0	91,4	3 075,9	—	94,0
	Польша	140 472,1	167 161,8	13,11	1 131,9	7 913,3	6 418,1	16 004,2	40,9	7 714,0
	Итого отошед. губ.	231 895,1	275 955,2	12,93	2 943,2	12 868,2	7 351,8	27 740,2	4 215,9	13 460,0
	По б. Империи без отошедших губ.	1 197 856,9	1 425 449,8	9,75	39 766,9	168 191,7	3 100,9	121 354,7	6 530,5	112 580,0
	Западный район									
	Отошедшие губ.	65 842,2	78 352,2	1,35	82,8	2 109,0	91,4	3 075,9	—	94,0
	Оставшиеся губ.	114 824,7	136 641,4	11,78	—	2 434,2	—	5 138,9	—	2 580,0
	Итого	180 666,9	214 993,6	12,36	82,8	4 543,2	91,4	8 214,8	—	3 520,0

Примечания. 1. Источники: «Материалы к продовольственному плану. Производство, 2. Перевод муки в зерно — 90%.

## Хлебная продукция и хлебный экспорт СССР

**Совместное влияние эволюции посевной площади и урожайности.** Какие же изменения произошли в самой продукции, каковы результаты совместного влияния эволюции посевной площади и урожайности?

Весь валовой сбор (см. ниже табл. № 13) достигал на территории СССР без Туркестана, ДВР и Закавказья — 4582 мил. пуд. в среднем за 5-летие 1909—13 гг. Пятилетие 1914—18 гг. дало 4241 мил. пуд., т. е. сокращение на 340 мил. пуд. или 7,4%; 5-летие гражданской войны и великих неурожаев — 2943 мил. пуд., или дальнейшее сокращение на 1300 мил. пуд., т. е. на 25,0%; по сравнению же с довоенным 5-летием, 5-летие 1919—23 гг. дало сокращение на 1639 мил. пуд. или на 35,8%, т. е. больше, чем на 1/3. Важно

отметить, что в двухлетие 1920 и 1921 гг. собрано всего 4763 мил. пуд., т. е. приблиз. столько же, сколько в среднем получалось за один год в нормальное время. Плохим был урожай и в 1924 г. Урожай 1925, 1926, а также и 1927 гг. оставили уже далеко позади себя урожай голодных годов; довоенный уровень, однако, все еще не достигнут.

Какие же хлеба более всего пострадали? Огромное катастрофическое падение мы все еще наблюдаем по главному вывозному хлебу—ячменю. Урожай 1926 г. составил ровно половину довоенного. Урожай 1927 г. был еще меньше. Отстают от довоенных также овес и пшеница. Урожай ржи приблиз. равен довоенному. Крупные, и в особенности кукуруза, показывают большое превышение.

Таблица № 6

Российской Империи за 1909—13 гг. (в тыс. пуд.).

Вывоз муки, переведенной в зерно		Итого вывоз ржи и ржаной муки, переведенной в зерно		Итого ввоз ржи и ржаной муки, переведенной в зерно		Чистый вывоз (+) и чистый ввоз (-) в зерно		% вывоза через порты и таможи по всему вывозу	% ввоза через порты и таможи к всему ввозу	% вывоза ржи к валовому сбору с поправкой на 19%		% ввоза ржи к валовому сбору с поправкой на 19%	
Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи			Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
39,2	31 594,3	11 350,3	15 870,7	1 640,3	47 404,1	-9 710,0	+31 533,4	71,6	3,5	28,1	39,3	4,1	117,3
38,9	1 747,6	5 903,5	7 652,8	1 081,2	10 407,7	-4 822,3	+ 2 754,9	77,1	10,4	19,4	25,1	3,6	34,2
-	6 883,4	82,8	8 047,1	91,4	15 098,2	+ 8,6	+ 7 051,1	1,0	0,6	0,03	3,7	0,4	7,0
-	46 912,9	-	24 194,3	-	73 829,6	-	+49 635,3	-	-	-	15,45	-	47,2
-	4 313,8	-	44 203,9	-	7 765,0	-	-36 500,9	-	-	-	19,7	-	3,5
-	5 706,8	-	49 348,0	-	19 601,6	-	-29 746,4	-	-	-	16,7	-	6,6
32,3	3 464,2	30 621,3	87 601,9	1 602,5	39 153,9	-29 018,8	-48 448,0	34,9	4,1	8,9	25,3	0,5	11,3
34,1	4 359,8	1 210,7	43 248,6	14,2	14 829,1	-1 196,5	-28 419,5	2,8	0,1	0,8	28,7	0,0	9,8
31,1	114,7	2 340,4	3 618,0	76,2	1 573,2	-2 264,2	- 2 044,8	64,7	4,8	17,1	26,4	0,6	11,5
-	7 085,5	1 172,8	15 627,7	6 418,1	23 089,7	+5 245,3	+ 7 462,0	7,5	27,8	0,7	9,4	3,8	13,8
35,6	112 183,0	52 681,8	299 475,0	10 923,9	252 752,1	-41 757,9	-46 722,9	17,6	4,3	3,2	18,3	0,7	15,4
33,1	2 498,7	402,2	6 440,5	1 959,5	7 298,9	+1 557,3	+ 858,4	6,2	26,8	0,7	10,7	3,3	12,1
37,6	3 679,9	372,5	1 179,9	357,6	7 404,5	-14,9	+ 6 224,6	31,6	4,9	-	-	-	-
38,3	118 360,6	53 456,5	307 095,4	13 241,0	267 455,5	-40 215,5	-39 639,9	17,4	4,95	3,1	18,1	0,8	15,7
39,9	1 747,6	5 903,5	7 652,8	1 081,2	10 407,7	-4 822,3	+ 2 754,0	77,1	10,4	19,4	25,1	3,6	34,2
-	1 010,2	82,8	3 053,8	91,4	4 086,1	+ 8,6	+ 1 032,3	2,7	2,2	0,1	3,9	0,1	5,2
-	7 085,5	1 172,8	15 627,7	6 418,1	23 089,7	+5 245,3	+ 7 462,0	7,5	27,8	0,7	9,4	3,8	13,8
39,9	9 843,3	7 159,1	26 334,3	7 590,7	37 583,5	+431,6	+11 248,3	27,9	20,2	2,6	9,5	2,8	13,6
38,4	108 517,3	46 297,4	280 761,1	5 650,3	229 872,5	-40 647,1	-50 888,2	16,5	2,5	3,3	19,7	0,4	16,1
-	1 010,2	82,8	3 053,8	91,4	4 086,1	+ 8,6	+ 1 032,3	2,7	2,2	0,1	3,9	0,1	5,2
-	5 873,2	-	4 993,3	-	11 012,1	-	+ 6 018,8	-	-	-	3,7	-	8,1
-	6 883,4	82,8	8 047,1	91,4	15 098,2	+ 8,6	+ 7 051,1	1,0	0,6	0,03	3,7	0,4	7,0

Производство и потребление хлебов в России. Петроград. 1917 г. Мин. Земл. Вып. I.

Таблица № 7  
Производство и перевозки кукурузы в бывш. Российской Империи за 1909—13 гг. (в тыс. пуд.)

Группы	Районы		Валовой сбор кукурузы по дан. ЦСК		Вывоз кукурузы		Ввоз кукурузы		Чистый ввоз (+) и чистый вывоз (-)		% вывоза через порты и таможни ко всему вывозу		% вывоза кукурузы к валовому сбору с погр. на 1%,		% ввоза кукурузы к валовому сбору с погр. на 1%,		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
			Без поправки	С поправкой на 1%	Всего	Через порты и таможни	Всего	Через порты и таможни	Всего	Через порты и таможни	Всего	Через порты и таможни	Всего	Через порты и таможни	Всего	Через порты и таможни	Всего
			по дан. ЦСК	в пуд.													
I.	Северный и Ленингр.		—	—	—	28,9	30,5	37,6	—	+ 8,7	94,8	—	—	—	—	—	—
II.	Прибалтийский		—	—	—	131,0	131,0	208,2	—	+ 200,3	6,0	—	—	—	—	—	—
III.	Западный		11,3	13,5	0,0008	7,9	16,4	1,8	—	+ 1,8	12,1	—	—	121,5	13,3	—	—
IV.	Центр-Промышл.		—	—	—	1,4	11,6	—	—	+ 1,4	—	—	—	—	—	—	—
V.	Прикаспийский и Приуральский		—	—	—	—	1,4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
VI.	Центр-Земледельч. чешск.		3,5	4,2	0,0003	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
VII.	Юго-Западный, Малор. и Новороссийско-Донской		87 657,8	104 312,8	2,74	36 287,4	66 456,6	3 003,4	—	- 33 284,0	54,6	—	—	34,8	63,7	2,9	—
VIII.	Юго-Восток и Нижние Волжский		52,1	62,1	0,005	7,8	49,2	88,5	—	+ 80,7	15,9	—	—	12,6	79,2	142,5	—
IX.	Предкавказье		21 616,6	25 725,6	4,70	5 826,1	17 593,1	19,3	—	- 5 806,8	33,1	—	—	22,7	68,4	0,08	—
X.	Польша		—	—	—	1 496,1	1 568,9	35,7	—	- 1 460,4	95,4	—	—	—	—	—	—
XI.	Итого Евр. России		109 341,3	130 116,2	0,92	43 653,6	85 900,3	3 394,5	—	- 40 261,1	50,8	—	—	33,6	66,0	2,6	—
XII.	Азиатская Россия		24 043,7	28 612,0	1,08	6 539,0	9 979,9	1 845,3	—	- 4 633,7	65,5	—	—	22,9	34,9	6,5	—
	Нераспр. по губерн.		—	—	—	1 112,8	1 320,8	13,3	—	- 1 090,5	84,3	—	—	—	—	—	—
	Всего по бывш. Империи		133 385,0	158 728,2	0,95	51 307,4	97 206,0	5 253,1	51 152,3	- 46 054,3	46 033,7	10,3	—	32,3	61,2	3,3	32,2
	Отошедшие губернии		—	—	—	7,9	131,0	208,2	—	+ 200,3	6,0	—	—	—	—	—	—
	Латвия, Эстония		—	0,2	0,0	1 496,1	1 568,9	35,7	—	- 1 460,4	95,4	—	—	—	—	—	—
	Польша		—	—	—	1 504,0	1 699,9	243,9	—	- 1 260,1	88,5	—	—	—	—	—	—
	Итого		0,1	0,2	0,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Всего по б. Импер. без отошедших губ.		133 384,9	158 728,0	1,09	49 803,4	95 506,1	5 009,2	51 152,3*	- 44 794,2	52,2	—	—	31,4	60,2	3,2	—
	Западный район		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Отошедшие губ.		0,1	0,2	0,001	—	16,4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Оставшиеся губ.		11,2	13,3	0,001	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Итого		11,3	13,5	0,0008	—	16,4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Итого		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

\* Изменение в 1913 г. по сравнению с 1912 г. Источники: «Материалы к годовому отчету по производству и торговле хлебом в России». Петроград.

## Производство и перевозки овса в бывш. Российской Империи за 1909—13 гг. (в тыс. пуд.)

Группы Районы	Валовой сбор овса по данным ЦСК		Вывоз овса		Ввоз овса		Чистый ввоз (+) и чистый вывоз (-)		% вывоза через порты и таможенные пункты		% вывоза через порты и таможенные пункты		% вывоза овса к валов. сбору с поправкой на 1909		% вывоза овса к валов. сбору с поправкой на 1909	
	Без поправки	С поправкой на 1909	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
I. Северный и Ленингр.	31 625,4	37 634,2	5,19	25 009,6	35 746,0	100,0	47 179,9	- 21 969,6	+	21 433,9	85,72	0,21	58,64	68,41	0,27	125,36
II. Прибалтийский . . .	22 298,6	26 428,2	9,32	30 814,6	38 084,4	86,6	33 016,5	- 30 728,0	+	30 856,2	96,11	0,26	116,60	121,31	0,33	124,93
III. Западный . . . . .	82 280,7	97 914,0	6,63	36,5	8 412,4	16,8	8 094,4	87,7	-	318,4	1,14	0,21	0,10	8,59	0,02	8,27
IV. Центр-Промышл. . . .	84 110,2	100 094,3	17,56	—	—	—	32 875,6	—	—	—	—	—	—	7,50	—	82,85
V. Прикамск. и Приур. . .	147 101,0	173 099,4	15,25	—	—	—	8 104,7	—	—	—	—	—	—	17,23	—	4,63
VI. Центр-Земледельч. . .	172 189,9	204 899,2	15,29	88 609,4	88 609,4	—	5 421,8	—	—	83 187,5	—	—	—	42,85	—	2,62
VII. Юго-Западн. и З. Др. .	62 005,2	75 531,1	7,5331	29 261,5	924,6	21 580,6	6 628,5	—	—	7 680,9	25,81	4,28	3,69	14,28	0,45	10,53
VIII. Юго-Восток . . . . .	58 278,9	31 271,9	5,72	1 805,8	4 882,8	230,8	8 419,5	483,2	—	7 938,4	2,97	0,01	0,66	22,29	0,001	11,41
IX. Предкавказье . . . . .	57 747,1	68 719,1	5,39	5 063,3	6 682,1	835,8	13 684,2	4 227,5	—	1 857,4	43,56	9,52	5,97	13,70	0,74	7,76
X. Итого Евр. Россия	859 328,5	1 022 600,9	7,25	67 947,6	249 285,7	2 195,1	180 702,7	65 725,5	—	68 583,0	27,26	1,21	6,64	24,28	0,21	17,67
XI. Азиатская Россия . . .	105 283,1	125 286,9	4,72	342,9	11 974,3	4 499,0	13 893,2	1 156,1	+	1 918,9	2,86	10,79	0,27	9,56	1,20	11,09
XII. Нераспред. по губер.	—	—	—	418,5	875,5	392,3	3 947,1	—	—	2 971,6	47,80	7,86	—	—	—	—
Всего по б. Импер.	964 611,6	1 147 887,8	6,85	68 709,0	262 135,5	3 996,4	198 443,0	64 742,6	—	63 692,5	26,21	2,01	5,99	22,84	0,35	17,29
Отошедшие губернии . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Эстония и Латвия . . . .	22 208,6	26 428,2	9,52	30 814,6	32 060,4	86,6	33 016,5	30 728,0	+	30 856,2	96,11	0,26	116,60	121,31	0,33	124,93
Литва . . . . .	30 843,9	36 704,2	6,32	1 342,4	1 342,4	16,8	3 452,7	78,7	—	2 110,3	7,11	0,49	0,23	8,36	0,95	9,41
Польша . . . . .	57 747,1	68 719,1	5,39	5 063,3	6 682,1	835,8	13 684,2	4 227,5	—	6 502,1	7,77	6,15	7,37	9,72	1,22	19,77
Итого	110 799,6	131 851,5	6,18	35 973,4	40 084,9	939,2	50 053,5	25 034,2	+	9 908,6	89,72	1,88	27,28	30,40	0,71	37,96
Побывш. Империи без отош. губер.	833 812,0	1 016 026,3	6,95	32 733,6	222 050,6	3 057,2	148 389,5	- 29 678,4	—	73 661,1	14,74	2,06	3,22	21,85	0,3	14,60
Западный район . . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Осташинские губ. . . . .	30 843,9	36 704,2	6,32	95,5	1 342,4	16,8	3 452,7	—	—	78,7	7,11	0,49	0,23	3,66	0,05	9,41
Осташинские губ. . . . .	51 436,8	61 209,8	5,28	—	7 070,4	—	4 641,1	—	—	—	—	—	—	11,55	—	7,53
Итого	82 280,7	97 914,0	5,63	95,5	8 412,8	16,8	8 094,4	—	—	78,7	1,14	0,21	0,10	8,59	0,02	8,27

и меча и с. Источники: «Материалы и производственный план». Производство, перевозки и потребление хлебов в России. Петроград. 1916 г. Вып. I.

Таблица № 9

## Производство и перевозки проса за 1909—13 гг.

Районы	Просо в зерне						Пшено в переводе на зерно				
	Валовой сбор по данным ЦСК	Валовой сбор с поправкой на 19%	На 1 душу в пуд.	Вывоз		Ввоз		Вывоз		Ввоз	
				Через порты и таможни	Итого	Через порты и таможни	Итого	Через порты и таможни	Итого	Через порты и таможни	Итого
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I. Северный и Ленинградский . . .	—	—	—	0,4	0,6	—	—	175,7	614,3	—	—
II. Прибалтийский . . .	1,5	1,8	0,0006	14,1	14,5	—	—	4,1	12,2	—	—
III. Западный . . .	2 706,7	3 221,0	0,19	—	24,2	—	—	—	272,7	—	—
IV. Центр.-Пром. . .	1 341,5	1 596,4	0,10	—	3,6	—	—	—	2 761,0	—	—
V. Прикамск. и Приуральск. . .	6 628,8	7 888,3	0,58	—	74,2	—	—	—	418,0	—	—
VI. Центр. Земл. . .	39 445,0	46 939,6	3,02	—	1 764,2	—	—	—	6 250,7	—	—
VII. Юго-Западн. . .	48 613,2	57 849,7	1,52	851,7	4 020,1	—	—	9,8	8 807,2	—	—
VIII. Малор. Новор. и Донск. . .	21 056,3	25 057,0	2,05	—	1 274,6	—	—	—	11 595,3	—	—
IX. Юго-Восточн. и Нижне-Волжский . . .	16 155,0	19 224,3	3,51	298,6	290,6	—	—	4,8	108,5	—	—
X. Предкавказье . . .	2 362,5	2 811,4	0,22	836,2	2 088,4	—	—	4,8	4 972,7	—	—
Итого Европ. Россия . . .	138 310,5	164 589,5	11,7	1 974,6	9 569,4	—	—	199,2	35 713,6	—	—
XI. По всей б. Империи . . .	20 723,3	24 660,7	0,93	13,2	1 891,4	—	—	21,5	1 862,6	—	—
XII. —	—	—	—	3,2	82,2	—	—	0,8	198,3	—	—
Отошедшие губернии:											
Эстл. Курл. . .	1,5	1,8	0,0006	14,1	14,5	—	—	4,1	12,2	—	—
Литва . . .	97,6	116,2	0,02	—	2,0	—	—	—	34,4	—	—
Польша . . .	2 362,5	2 811,4	0,22	836,2	2 088,4	—	—	4,8	4 972,7	—	—
Итого . . .	2 461,6	2 929,4	0,14	850,3	2 104,9	—	—	8,9	5 019,3	—	—
По б. Империи без отошед. губ. . .	156 572,2	186 320,8	1,27	1 140,7	9 438,1	1 108,9	10 651,1	212,6	32 755,2	—	—
Западный район:											
Отошедш. губ. . .	97,6	116,2	0,02	—	2,0	—	—	—	34,4	—	—
Остатк. губ. . .	2 609,1	3 104,8	0,27	—	22,2	—	—	—	238,3	—	—
Итого . . .	2 706,1	3 221,0	0,19	—	24,2	—	—	—	272,7	—	—

Примечания. 1. Источники: «Материалы к продовольственному плану. Производство, перевозки 60% выхода.

Послевоенный экспорт СССР. В соответствии с данными об изменении продукции, стоят и цифры экспорта по отдельным хлебам. Т. к. сколько-нибудь значительное развитие экспорт получил лишь в 1923/24 хозяйственном году, то мы и приводим данные об экспорте, только начиная с этого года.

После голодного 1921/22 г. экспорт возобновился в 1922/23 г., но давал еще незначительные величины и в преобладающей своей части состоял из ржи. Но уже в следующем, 1923/24 г. экспорт составил весьма значительную величину, по

## Экспорт хлеба из СССР (в тыс. пуд.).

Хлеба	1909—13 гг.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Рожь . . . . .	47 226	77 198	3 985	11 007	25 205
Пшеница . . . . .	277 464	33 265	668	45 940	82 107
Кукуруза . . . . .	46 573	6 654	10 624	12 254	12 164
Овес . . . . .	66 429	7 332	169	1 282	3 284
Ячмень . . . . .	226 992	17 338	4 375	49 152	26 264

Хлебная продукция и хлебный экспорт СССР

Таблица № 9

в бывш. Российской Империи (в тыс. пуд.).

Всего проса в зерне				Чистый вывоз (-) Чистый ввоз (+)		% вывоза через порты и тамож- ни ко всему вывозу	% ввоза через порты и тамож- ни ко всему ввозу	% к валовому сбору с поправкой на 19%			
Вывоз		Ввоз		Через порты и та- можни	Итого			вывоза		ввоза	
Через порты и та- можни	Итого	Через порты и та- можни	Итого					Через порты и таможни	Всего	Через порты и таможни	Всего
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
176,1	614,9					28,64					
18,2	26,7					68,16		1 011,11	1 483,1		
—	296,9					—		—	9,2		
3,6	2 779,0					0,13		0,23	174,1		
—	492,2					—		—	6,2		
—	8 014,9					—		—	17,1		
861,5	12 728,3					6,77		1,49	22,0		
—	12 869,9					—		—	51,4		
273,4	390,1					68,45		1,42	2,1		
841,0	7 061,1					11,91		29,91	251,2		
2 173,8	45 283,0					4,80		1,32	27,5		
34,7	3 754,0					0,92		0,14	15,22		
4,0	280,5					1,43		—	—		
2 212,5	49 317,5	1 108,9	48 079,4	-1 113,6	-1 237,9	4,49	2,30	1,17	26,06	0,59	25,41
18,2	26,7					68,16		1 011,11	1 483,33		
—	36,4					—		—	31,33		
841,0	7 061,1					11,91		29,91	251,16		
859,2	7 124,2					—		—	—		
1 353,3	42 193,3					3,21		0,73	22,65		
—	36,4					—		—	31,33		
—	260,5					—		—	8,39		
—	296,9					—		—	9,22		

потребление хлебов в России. Петроград. 1917 г. Мин. Земл. Вып. II. — 2. Перевод пшеница в зерно —

основные пять хлебом не достигнутую в последующие годы. По составу экспортированных хлебов он, все же, давал больше половины ржи, хотя заметную роль уже начинает играть пшеница и отчасти ячмень. Неурожай 1924/25 года вновь почти прекратил наш экспорт, причем из оставшейся величины свыше половины составил экспорт кукурузы. Хороший урожай 1925/26 г. и затем повторный урожай 1926/27 г. дали возможность вновь значительно развить экспорт хлебов, который в последнем году почти достиг рекордной за послеповенный период величины 1923/24 г. И по составу экспорта следует отметить значительные улучшения: приближаясь к довоенным соотношениям,

1925/26 г. дает первое место пшенице и ячменю. В следующем году, при удвоении почти вывоза пшеницы, растет и экспорт ржи, тогда как вывоз ячменя резко (почти вдвое) сокращается. Сокращение экспорта ячменя объясняется тем, что после высокой его урожайности в 1925/26 г., достигшей в общем средней предвоенной величины, в 1926/27 г. урожайность его резко упала, что, несмотря на рост посевных площадей, привело к сокращению валового сбора. Неблагоприятное соотношение цен на ячмень и другие культуры еще более ослабило возможность его заготовок и экспорта.

Нужно еще отметить почти полное прекращение экспорта овса.

Урожай хлебов в пудах с 1 дес. в среднем за 1909—13 и с 1914 по 1927 гг. по СССР (без Туркестана, ДВР и Закавказья)

Годы	Рожь	Пшеница		Ячмень	Овес	Гре- чиха	Просо	Куку- руза	Всего по гл. зерн. хлебам
		Озимая	Яровая						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1909—13	55,0	68,4	45,6	63,6	58,3	39,6	51,5	81,8	54,9
1914	54,1	68,0	43,6	51,9	50,2	29,6	41,2	111,8	50,9
1915	65,6	82,5	45,5	56,5	54,9	44,9	56,0	82,6	57,9
1916	62,5	74,0	31,1	50,0	55,6	42,2	44,9	72,3	52,0
1917	49,5	71,5	41,4	54,1	49,0	41,6	43,4	92,4	50,0
1918	49,5	53,9	38,4	34,7	44,8	39,4	45,1	58,5	44,3
1914—18	56,4	70,1	40,4	49,8	50,9	39,5	46,1	82,4	51,2
1919	46,6	44,2	39,8	56,4	48,5	33,5	46,3	63,3	46,1
1920	34,6	44,4	27,0	49,1	43,5	36,0	36,3	71,9	37,5
1921	32,9	27,1	20,2	25,3	33,4	34,3	28,7	56,3	29,5
1922	57,9	63,7	46,7	68,3	60,6	40,9	39,6	67,9	55,7
1923	46,5	61,8	32,5	45,4	49,0	37,1	38,2	82,8	45,6
1919—23	43,9	47,3	32,1	47,3	46,4	36,5	37,8	69,0	42,6
1924	44,9	49,1	35,5	33,7	45,7	34,4	26,8	61,9	41,4
1925	52,4	63,9	51,3	63,9	60,8	38,6	49,6	90,4	55,8
1926	54,1	56,5	49,7	49,3	62,9	44,5	41,4	83,7	54,2
1927	59,0	54,5	41,9	45,9	51,6	48,0	57,8	89,8	53,2

Примечания. С 1909 по 1917 гг. — по данным ЦСК, с увелич. на 9%; 1918 и 1919 гг. по данным ЦСУ, с увелич. на 12% (Стат. Ежегодник, 1918—20 гг.); 1920—23 гг. по данным Эконом.-Статист. Секции Госплана; 1924—27 гг. по данным ЦСУ. За 1924—26 гг. вместе с ДВР. За 1927 г. по всему Союзу по предварительным данным по 20. X. 1927 г.

Валовой сбор главных зерновых хлебов в среднем по 1909—13 гг. и с 1914 по 1927 г. (в мил. пуд.) по СССР (без Туркестана, ДВР и Закавказья).

Годы	Рожь	Пшеница			Ячмень	Овес	Гре- чиха	Просо	Куку- руза	Всего по главн. зерн. хлебам
		Озимая	Яровая	Всего						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1909—13	1 359	371	981	1 352	614	945	73	170	68	4 582
1914	1 399	434	1 014	1 448	560	869	54	138	100	4 569
1915	1 687	529	1 013	1 542	586	913	75	181	74	5 057
1916	1 424	468	582	1 050	482	891	82	136	73	4 137
1917	1 139	472	759	1 131	514	803	81	135	90	3 987
1918	1 125	339	693	1 023	311	688	79	169	64	3 458
1914—18	1 353	447	812	1 259	491	833	74	152	80	4 242
1919	1 052	250	706	956	474	695	69	202	77	3 524
1920	776	230	471	701	385	579	76	181	96	2 794
1921	730	133	259	392	184	374	65	143	81	1 969
1922	1 303	267	320	589	268	538	92	285	183	3 257
1923	1 265	267	322	589	308	532	99	230	146	3 170
1919—23	1 025	229	416	646	324	544	80	208	116	2 943
1924	1 142	240	465	705	208	534	84	125	100	2 903
1925	1 359	381	768	1 149	342	707	101	280	235	4 152
1926	1 396	395	873	1 268	309	875	115	198	182	4 345
1927	1 507	472	738	1 210	269	815	120	220	188	4 330

Примечания. 1909—17 гг. по данным ЦСК, с увелич. на 19%; 1918 и 1919 гг. исключая по площади и среднему урожаю с десятины; 1920—23 гг. по данным Эконом. Статист. Секции Госплана; 1924—27 гг. — по ЦСУ. За 1924—27 гг. вместе с ДВР. По 1927 г. по предварительным данным по 20. X. 1927. См. также сноску к таблице № 11.

Экспорт зерновых, крушных и бобовых хлебов из СССР  
(в мил. пуд.)

Страны	1909—13 гг.	1922/23 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Германия	236,0	22,0	38,7	4,7	32,1	34,1
Голландия	149,8	4,3	40,2	6,1	21,5	26,0
Дания	0,7	1,2	3,2	0,1	2,5	1,5
Бельгия	20,6	—	8,3	1,4	13,4	8,8
Франция	47,5	0,4	13,4	2,9	6,5	14,5
Англия	109,5	1,1	9,6	4,0	21,7	21,9
Италия	55,4	—	12,0	0,1	12,1	15,6
Швеция	5,5	0,1	2,4	0,2	1,8	2,0
Норвегия	6,8	—	5,9	0,6	2,2	5,2
Финляндия	15,9	4,7	10,1	1,4	1,7	4,5
Латвия	—	1,8	4,6	1,0	1,3	3,4
Эстония	—	0,7	4,5	0,5	1,5	2,1
Польша	—	—	—	—	—	9,9
Австрия	16,4 <sup>1)</sup>	—	—	—	0,5	0,2
Греция	10,8	0,1	—	0,5	3,3	1,7
Турция	8,1	0,1	9,3	0,3	0,7	0,4
Португалия	—	—	—	—	—	0,2
С. Африка (Фр.)	—	—	—	—	—	2,0
Египет	—	—	—	—	0,1	—
Персия	—	—	—	—	0,7	—
Палестина	—	—	—	—	0,1	—
Япония	—	—	—	—	—	—
Сев. Амер.	—	—	1,2	—	—	—
Прочие страны	53,4	—	—	—	—	—
Всего	727,4	36,5	163,4	23,8	123,7	156,0

1) Австро-Венгрия.

В. Г. Громан.

## Качество и оценка хлебов

**Засоренность.** От действительно хорошего зерна требуется, чтобы оно было чистым, т. е. состояло исключительно из зерен хлеба, являющегося предметом сделки. Нередко, помимо того, требуется и отсутствие зерен всех иных типов того же хлеба, кроме проданного. Абсолютно чистый хлеб встречается, однако, сравнительно редко. Почти всегда в нем оказывается некоторое количество примесей.

Казалось бы, наиболее правильным в основу сделок на хлеб класть хлеб абсолютно чистый. Но тогда при каждой сделке неизбежно пришлось бы делать скидку (рефакцию). Между тем скидки в хлебной торговле — непопулярны. Рынок предпочитает, поэтому, исходить из обычной в той или иной стране средней засоренности, прибегая к скидкам только в случае превышения допускаемой нормы; на тот случай, если хлеб в действительности окажется чище договоренного, иногда (очень редко) обуславливаются прибавки (бонификация), обычно в пониженном размере.

Базис «чистый хлеб» положен, правда, в основу контрактов на продажу индийского хлеба, но и тут имеются ограничения. Так, по сделкам на пшеницу не считаются за сор первые 2% ячменя и других кормовых хлебов, а также бобовых.

Классификация СССР (на 1927/28 г.) различает сорную и зерновую примесь. В состав сорной примеси входят: 1. мертвый сор, в котором различают: а) минеральную примесь, б) органическую примесь и в) некоторые категории поврежденных зерен основной культуры, 2. сорные семена и 3. вредная примесь. В состав зерновой примеси входят: 1. целые зерна тех культур, которые причислены к зерновой примеси и 2. некоторые категории поврежденных зерен основной культуры. Мы будем, однако, рассматривать различные виды сора в несколько иной группировке. Некоторые из причисляемых нашей классификацией к сору примесей будут даже рассмотрены в других разделах очерка.

1. Сор вообще (сорная примесь), куда мы относим все разновидности посторонних примесей, кроме выделенных во вредную или зерновую примесь. Из категории «сорная примесь» нашей классификации сюда относятся:

а) минеральная примесь (земля, песок, пыль);

б) органическая примесь (полова, соломистые частицы, пустые зерна овса, ячменя, гречихи, подсолнуха, конопля и кукурузы, в которых совершенно отсутствует ядро, дильное семя в виде сухой пленки и т. д.<sup>1</sup>);

в) зерна, совершенно изъеденные вредителями;

г) сорные семена: семена всех дико-растущих растений и зерна культурных растений, не причисленные по нашей классификации к зерновой примеси данного типа;

д) очень мелкие кусочки зерна, проходящие через сито при высевании земли и песка. Согласно нашей классификации, сюда относятся кусочки, проходящие через сито с отверстиями в 1 мм. (для проса отверстие в 1,4 мм., но продольные).

Наша классификация не знает классов, содержащих меньше 1% сорной примеси (в последнюю входят, однако, также вредные примеси и некоторые категории дефективных зерен того же хлеба). По пшенице, напр., норма, за небольшими исключениями, для 1-го класса — 1%, для 2-го класса — 2%, для 3-го класса — 3%. Канадская классификация строже: в первом классе допускается не свыше ½%, во 2-м не свыше 1% неотделимых примесей. Однако, там применяется иная система подразделения примесей.

Согласно системе классификации, принятой в С. Ш. и Канаде, группу «сорная примесь» делят на две различающиеся отделы (dockage) и неотделимые примеси (unseparable matter)<sup>1</sup>). Под первыми понимают примеси, которые могут быть удалены пропуском через хорошую вельку-сортировку, аспиратор и т. п. Прежде чем приступить к классификации, хлебный инспектор выделяет с помощью особого набора сит отделимые примеси и определяет их процентное отношение к весу всего зерна. Эту операцию называют там set the dockage. Классифицированию подвергается зерно, уже освобожденное от отделимых примесей. Этот порядок введен для того, чтобы сократить манипуляции крупных элеваторов, которые путем очистки переводят в высшие классы зерно, оплаченное ими, как зерно низших классов. Разумеется, продавцам за dockage делается скидка. Все же принятый

в С. Америке порядок для фермеров выгоднее; они терпеть бы большие убытки, если бы из-за большого количества отделимых примесей их зерно попало в более низкий класс.

По международным контрактам покупатель, за редкими исключениями, обязан принять товар с большей сорностью, чем договоренная, но со скидкой. Обычным размером скидки является процент цены за каждый излишний % сора; дробь при этом принимаются в расчет<sup>2</sup>). Однако, скидка в таком размере обычно считается достаточной только за первые 2—3% излишней примеси; за дальнейшие 2—3% делается скидка в удвоенном размере. При большей сорности цена товара устанавливается арбитражем.

Согласно индустриям НКТорга на 1926/27 г., при расевых покупках скидка за сорную примесь составляет 1½% за процент сора до 3%; свыше 3% превышения скидка 2% за процент сора; бонификация за меньшую сорность равна проценту за процент. При биржевых сделках скидки и бонификации — 1½% за процент; однако, установлены максимальные пределы, за которые сорность не должна выходить.

II. Особо вредные примеси. В эту категорию попадают:

1. Примеси, нахождение которых в зерне чревато опасностями для здоровья людей или животных; сюда относятся, между прочим: а) опьяняющий плесень, хотя его легко удалить пропуском через обыкновенную вельку, б) спорынья (см. ст. «Рожь»), в) головня (см. ст. «Качество и оценка пшеницы») и т. д.

2. Примеси, которые сильно понижают качество вырабатываемых продуктов и, вместе с тем, трудно отделяемы. К этой категории, в частности, принадлежат: а) дикий чеснок, уже небольшой доли процента которого достаточно, чтобы придать муке запах чеснока, б) камешки, прибл. одинакового с зерном размера, и др.

Классификация СССР выделяет следующие вредные примеси: головню — в пшенице, ржи и ячмене, спорынью — в пшенице и ржи, утрицу — в пшенице, куколь и опьяняющий плесень — в овсе и пшенице — в дильном семени.

В классификации С. Ш. мы не находим некоторых из вредных примесей, выделяемых у нас. Но за то там указан дикий чеснок (garlic) и мелкие, неотделимые камешки.

Вредная примесь входит в общее количество сорной примеси. Вместе с тем для нее обычно устанавливаются и специальные, притом крайне низкие, пределы. Напр., по классификации С. Ш., пшеница, содержащая одну луковичку дикого чеснока на эгр., не попадает в регулярные

1) В С. Ш. деление на «dockage» и «unseparable matter» предусмотрено только в отношении более ценных культур (пшеница, рожь, ячмень, производимый к западу от Скалистых гор).

2) По американской классификации, процент «dockage» округляется хлебным импортером (дробь отбрасывается).

классы, а получает сертификат с отметкой «garlicky». До 1926 г. классификация СССР также указывала предельные нормы вредной примеси, при превышении которых зерно переставало быть классным; напр., спорынья во ржи могло быть не больше 0,2%. Согласно классификации на 1926/27 г., сохранившей силу и на 1927/28 г., требуется уже только отдельное проставление % вредной примеси. Об этом изменении следует пожалеть.

Международные контракты не упоминают про вредную примесь. При наличии заметного превышения сверх находится в образце количества вредных примесей, разница в цене устанавливается арбитражем.

3. Зерновая примесь. В противоположность категории особо вредных примесей, практика знает также категорию, так сказать, привилегированных примесей. Это — зерновая примесь, в состав которой входят зерна более ценных культур. Какие культуры выделяются в зерновую примесь, каждый раз определяется в классификации или контракте<sup>1)</sup>.

К зерновой примеси относятся, конечно, гораздо терпимее, чем к сорной, и, в частности, допускают большее ее содержание. Так, допускаемые нашей классификацией пределы зерновой примеси по некоторым озимым пшеницам в несколько раз превышают нормы сорной примеси.

В состав зерновой примеси по нашей классификации входят: по ржи (помимо пшеницы, которая считается за рожь) — ячмень; в обыкновенной пшенице — рожь и ячмень; в дурум — ячмень; в обыкновенном ячмене — пшеница, рожь и овес; в овсе — пшеница, рожь, ячмень, гречиха и культурные бобовые.

К сожалению, в контрактах, на которые продается наш хлеб за границу, пункт о зерновой примеси разработан совершенно недостаточно. Так, по германо-нидерландским контрактам, в пшенице зерновой примесью считается только рожь. Для ржи, кроме допускаемых 7% пшеницы, вообще не предусмотрено никакой зерновой примеси; все считается сором. В ячмене допускается только 3% пшеницы, ржи и овса<sup>2)</sup>, причем овса — не больше 1/4%. Не останавливаясь на лондонских контрактах, укажем, что в заслугу Руссо-брита должно быть поставлено достигнутое им серьезное расширение поставок этих контрактов о зерновой примеси. Однако, и в лондонских контрактах остается еще сделать в этом отношении очень много.

Зерновая примесь представляет собою значительную ценность даже в пшенице.

1) Классификация СССР требует, чтобы зерна культур, допускаемых в зерновую примесь, были обязательно чистыми. В международных контрактах мы этого требования не встречаем.

2) К овсу приравнивается овсян.

В серых же хлебах зерновая примесь нередко стоит даже дороже основного хлеба (напр., пшеница во ржи, вика в овсе). Совершенно естественно, поэтому, что скидки, делаемые за превышение допущенных норм зерновой примеси, должны бы быть меньше, чем за превышение норм сорной примеси. В практике, однако, пониженные скидки встречаются редко. Не предусмотренны они и инструкцией НКТорга о рефракциях и бонификациях для рассеяных хлебов<sup>3)</sup>. Объясняется это тем, что международные контракты, по которым продается наш хлеб за границу, почти не знают пониженных скидок. Так, по германо-нидерландским контрактам скидка в пониженном (половинном) размере делается только за излишний рожь в пшенице. Даже за пшеницу во ржи (сверх допущенных 7%) приходится платить, как за излишний сор, т. е. по 1% цены за 1-й и 2-й проценты излишней примеси и по 2% цены за 3-й и 4-й % (далее — арбитраж). Английские контракты на наш хлеб знают пониженные скидки только по овсу. В торговой практике России широко распространен был обычай приравнивать 1% зерновой примеси полу-проценту сорной, причем допускался взаимный зачет одной примеси за другую. Этот же принцип применялся и классификацией СССР до кампании 1926/27 г. С 1926 г. он оставлен, т. е. в международных контрактах взаимный зачет по общему правилу не допускается. Германо-нидерландские контракты, напр., допускают только зачет более ценной примеси за менее ценную, притом процент за процент<sup>4)</sup>. В английских мы не находим упоминания даже и о таком зачете. Инструкция НКТорга предписывает расчет рефракций и бонификаций производить отдельно для сорной и зерновой примеси.

4. Примесь зерна того же хлеба, но других типов. В отношении этой примеси допущенные пределы обычно еще выше, чем для зерновой примеси. Исключение делается иногда только для примеси дурум (твердой пшеницы) к обыкновенной, к какой примеси европейский покупатель относится весьма строго. Скидки за примесь того же зерна, но иных типов, всегда значительно ниже тех, которые делаются за чрезмерное содержание зерновой и тем более сорной примеси<sup>5)</sup>.

5. «Живая» примесь занимает особое место среди других примесей. Здесь прежде всего заслуживает упоминания

3) Для биржевых сделок скидка за зерновую примесь — 1% за 1%; больше 3% не допускается. Бонификации при всяких сделках равны 1% за 1%.

4) Частичное исключение сделано только для овса. По ржи не допускается и зачета излишней пшеницы за недостающую сорную примесь.

5) См., напр., генуэзские контракты на нашу пшеницу.

исходит полное изменение внутреннего содержания зерна. Как и в отношении заплесневелых зерен, наша классификация, в зависимости от степени порчи, относит горелые зерна к зерновой или сорной смеси (к зерновой примеси причисляется также и поджаренное зерно, если не только изменился наружный вид, но затронуто также и ядро). Гораздо строже относится к горелым зернам классификация С. Штатов. В пшенице и ржи, а также в I и IV типах ячменя она допускает только: в № 1 —  $\frac{1}{10}\%$ , в № 2 —  $\frac{2}{10}\%$ , в № 3 —  $\frac{3}{10}\%$  горелых зерен; в кукурузе, а также в II и III типах ячменя: в № 1 — ничего, в № 2 —  $\frac{1}{10}\%$ , в № 3 —  $\frac{2}{10}\%$  (только в овсе допускается несколько больше горелых зерен:  $\frac{1}{10}$ ,  $\frac{2}{10}$  и 1%).

Согревшееся зерно — не обязательно испорченное. Здоровое, сухое зерно, слегка согревшееся, после проветривания снова делается безукоризненным. Поэтому международные контракты на зерно, в отношении которого гарантируется прибытие в хорошем состоянии, обычно содержат вышеупомянутую оговорку: «легкая, сухая теплота, не повредившая зерна, не может служить основанием для претензий». Однако, теплота — состояние, крайне опасное для зерна. С повышением температуры опасность порчи резко повышается. Если согревшееся зерно своевременно не проветрить, температура его быстро повышается дальше. Поэтому классификация С. Ш., допускающая, напр., чтобы пшеница 5-го или 4-го класса могли быть заделенными или ценными кислотами, требует, чтобы зерно даже этих низших классов было холодным. Вряд ли правильно, поэтому, поступает наша классификация, перенимая вышеприведенную формулу международных контрактов, и притом без оговорки «легкая»<sup>1)</sup>. Международные контракты допускают легкую сухую теплоту в прибывшем товаре, потому что она весьма часто появляется в результате продолжительного пребывания в трюме парохода и обычно исчезает уже при перегрузке, в особенности, если последние производятся при помощи пневматических перегружателей. Иначе обстоит дело в стране отправления.

Здоровое зерно имеет свой, ему одному свойственный, запах. Каждый, бывавший в хлебном амбаре, знает его. Испорченный же хлеб пахнет затхлостью. Зерно с затхлым, а также плеснистым и т. п. запахом, неотделимым при проветривании и влияющим на качество продукта переработки, относится нашей классификацией к дефективному<sup>2)</sup>.

1) Она считает классным (адорным) всякое зерно, находящееся в состоянии «сухой теплоты».

2) От затхлого нужно отличать запах, приобретаемый адорным, сухим зерном от продолжительного хранения без проветривания, т. е. амбарный; последний обычно исчезает после проветривания.

Несмотря на то, что даже в самом здоровом зерне имеется некоторое количество свободной кислоты, здоровый хлеб не имеет кислого вкуса. Даже очень слабое изменение вкуса указывает на очень высокую степень порчи. Наша классификация не упоминает о кислом вкусе зерна. В С. Ш. при слабо кислом вкусе зерно относится обычно к последнему классу. При сильно кислом вкусе оно попадает в sample grade.

Влажность зерна также является элементом здоровья. Мы рассматриваем ее отдельно ниже.

Битое и давленное зерно само по себе еще не является нездоровым. Наоборот, присутствие битого зерна считается даже хорошим показателем, т. е., чем суше зерно, тем больше зерен бьется при молотбе. Однако, обожженные внутренние части битого зерна являются чрезвычайно благоприятной почвой для развития всякого рода бактерий и грибков. Особенно важно это в отношении кукурузы, даже всех других хлебов подвергающейся порче. Битые зерна понижают, однако, качество хлеба и помимо опасности порчи. На очистительных машинах в мельницах битые зерна автоматически выделяются вместе с зернами сорных трав и, таким обр., большей частью пропадают для помола. Из нецелых зерен нельзя работать крупу. Битые зерна не представляют собою отрицательного явления разве только в хлебе, предназначенном на корм, при условии немедленного его употребления.

Наша классификация причисляет мелкие частицы зерна, проходящие через сито с отверстиями в 1 мм. к сорной примеси, а давленные зерна и те из битых, в конх осталось менее половины зерна, — к зерновой.

Для определения, здоровое ли зерно, пользуются почти исключительно зрением и обонянием. Однако, термометры имеются теперь чуть ли не в каждом благоустроенном элеваторе. В последнее время широкое распространение получает также определение степени испорченности, в особенности для муки и кукурузы, по содержанию свободной кислоты, так как порча хлеба всегда сопровождается повышением кислотности.

**Влажность.** Вода составляет необходимую составную часть зерна. Лишенное ее, оно совершенно меняет свой характер (делается мертвым). Минимум влажности — около 7%; однако, зерно признается сухим при содержании воды до 13—14% (в Зап. Европе для местного хлеба до 15—17%). При влажности свыше 13—14% и до 17—18% зерно считается влажным; свыше 17—18% — сырмя.

Значение влажности прежде всего в том, что, чем она больше, тем сильнее жизнедеятельность зерна. Между тем, с усилением жизнедеятельности скорее насту-

пает порча зерна. О сильном влиянии влажности на жизнедеятельность зерна можно судить по выделению им углеводов. По J. Hoffmann<sup>1)</sup>, 1 кг. зерна при 18° Цельсия в 24 часа выделяет:

При 11,0% влаги . . .	0,35 мм. углеводов
" 14—15% " . . .	1,40 " "
" 19,6% " . . .	123,00 " "
" 20,5% " . . .	359,00 " "
" 30,0% " . . .	3000,00 " "

Чем сырее хлеб, тем энергичнее его жизнедеятельность, тем быстрее поднимается его температура. Но с повышением температуры процесс жизнедеятельности проявляется еще гораздо сильнее. Последствием этого процесса является прежде всего убыль в весе, а затем и неминуемая по истечении некоторого времени окончательная порча. Весьма показательны в этом отношении результаты, полученные в С. Ш. при опытах с кукурузой, произведенных не в лаборатории, а в обычных условиях перевозки зерна в вагонах<sup>2)</sup>. Пять вагонов кукурузы пробыв в пути с 14 апреля до 11 мая, т. е. 27 дней. Влияние различной степени влажности видно из нижеследующей таблички:

№ вагона	Влажность в %	% убыли	Температура по Ф.	
			до от-правл.	по при-бытии
1	19,8	3,65	58	139,5
2	18,6	0,48	52	84,0
3	17,8	0,44	54	82,5
4	17,4	0,27	54	58,5
5	16,7	0,18	58	62,0

Как видно из таблички, кукуруза с 19,8% влажности пострадала очень сильно. Убыль в весе выразилась в 3,65%, а температура поднялась на 81,5° по Фаренгейту (45,5° Цельсия). Эту партию пришлось признать погибшей. Но и партии №№ 2 и 3 не перенесли перевозки. Они потеряли около 1/2% в весе, температура их поднялась на 15,8° и 17,7° Цельсия, состояние товара резко ухудшилось. Между тем в 5-м вагоне, имевшем 16,7% влаж-

ности, температура поднялась всего на 2,5° Цельсия.

Заметим еще попутно, что повышение температуры влажного хлеба бывает настолько сильно, что может вызвать пожар (самовозгорание хлеба).

Вряд ли нужно говорить о том, что при покупке зерна оплате подлежит только содержащееся в нем сухое вещество. Влажное и тем более сырое зерно в большинстве случаев не эквивалентно по ценности сухому, даже при немедленном употреблении его и при полной компенсации излишней влажности. Из влажного зерна нельзя получить столь же хорошей муки или крупы, как из сухого. (Убыль сырого зерна, помимо убыли в весе, связана с расходами.

В виду изложенного, все больше растет число сторонников требования, чтобы торговый оборот с хлебом происходил на базисе «сухое вещество»<sup>3)</sup>. Это привело бы к более правильной расценке сухого и сырого хлеба. Только с переходом к расценке хлеба на основе сухого вещества создача была бы реальная база для широкого распространения сушки зерна, чем сохранены были бы от порчи большие количества питательных веществ.

Постановления о влажности. Международные контракты, по которым продается хлеб, ничего не говорят о влажности. И этот пункт подлежит разрешению, исходя из общего, далеко не определенного правила, что хлеб должен «находиться в хорошем состоянии» или «быть здоровым». Иначе обстоит дело в странах, имеющих классификацию. Так, наша классификация различает три состояния влажности классного зерна: сухое (пригодно для хранения в течение целого года); средней сухости (пригодно для долгосрочного хранения в зимние месяцы); влажное (пригодно для краткосрочного хранения в зимние месяцы). При еще большей влажности зерно становится «неклассным по влажности». Пределы допустимой для отдельных культур<sup>4)</sup> влажности следующие (в %):

Зерно	Шевия, рожь, ячмень, горох, гречиха, вика	Овес	Кукуруза	Просо	Чечевича
Сухое . . . . .	до 14	до 14 1/2	до 14%	до 13 1/2	до 13
Средней сухости .	св. 14 до 15	св. 14 1/2 до 15 1/2	св. 14 до 16	св. 13 1/2 до 15	св. 13 до 15
Влажное . . . . .	" 15 1/2 " 17	" 15 1/2 " 17	" 16 " 18	" 15 " 17	" 15 " 17

<sup>1)</sup> The shrinkage of shelled corn while in cars in transit. U. S.-Dep. of Agriculture Bull. Washington, 1913.

<sup>2)</sup> Имеется даже весьма сильная группа солидных ученых, требующих введения обязательной (принудительной) сушки всего хлеба, имеющего влажность выше предельной. См. в особенности работы проф. J. Hoffmann: «Das Versuchskornhaus und seine wissenschaftlichen Arbeiten». Berlin, 1904, и «Das Getreidekorn», Band II. Getreidespeicher, Berlin, 1916.

<sup>3)</sup> Для фасольи см. ст. «Фасоль».

В Канаде зерно до 14,4%—сухое; свыше 14,4 до 17%—влажное; свыше 17% — сырое.

Классификация С. Штатов устанавливает для ячменя следующие максимальные пределы влажности: ячмень I и IV типов — 14 1/2%; II и III типов — 13 1/2%; в прочих случаях — для всех классов. Пределы влажности для остальных хлебов приводятся в след. табличке:

Предельная влажность хлеба в С. Ш. (в % %).

№№	Пшеница		Кукуруза	Рожь	Овес
	Тв. кр. яровая и durum	Все прочие			
1	14,0	13,5	14,0	14,5	13,0
2	14,5	14,0	15,5	14,5	14,0
3	15,0	14,5	17,5	14,5	15,0
4	16,0	15,5	19,5	16,0	16,0
5	16,0	15,5	21,5	—	—
6	—	—	23,0	—	—

В Аргентине норма влажности экспортной кукурузы устанавливается биржевыми комитетами.

Влияние влажности на ценность хлеба; скидки — надбавки. В торговой практике очень часто упускают из виду, что, при повышении влажности, скажем, на 1%, ценность хлеба понижается больше, чем на 1% цены, и обратно. Поясним это на примере. Вы условились купить центнер пшеницы с влажностью в 15% по 8,5 руб. Т. к. в центнере пшеницы влажностью в 15% имеется 85 кг. сухого вещества, то покупная цена за 1 кг. сухого вещества составляет 10 коп. На 10 коп., т. е. на 1,18% (а не на 1%), понижается или повышается и ценность товара при повышении или понижении влажности на 1%. От этого примера нетрудно перейти к формуле, по которой следует определять повышение или понижение ценности товара различной влажности. Если цена товара — а, гарантированная влажность — в, а подлежащий прибавке или скидке процент цены — х, то  $x = \frac{a}{100 - v}$ .

При разнице во влажности в 1%, ошибка, делаемая практикой, конечно, не велика. Но, когда дело идет, напр., о сушке хлеба, содержащего, скажем, 20% влаги, то до 15% из него нужно удалить не 5% воды, а 5,88%<sup>1)</sup>.

Согласно упоминавшейся уже инструкции НКТорга для расseyев покупок, при превышении влажности против средней сухости делается скидка: за влажное зерно — 5%, за сырое — по 4% за каждый процент влажности сверх 17%. Прибавки (бонификации) даются только в районах с преобладанием влажного зерна в размере 3—5%<sup>2)</sup>.

В Канаде исходят не из средней су-

1) Вычислено по формуле  $x = \frac{100(a-v)}{100 - v}$ .

где а — первоначальная влажность, в — влажность, до которой зерно должно быть высушено, а х — искоемое число подлежащих удалению процентов воды.

2) Согласно инструкции для биржевых сделок, скидка за первый процент влажности, против договоренного — 2%, за 2% влажности — 5%; прибавки за каждый процент влажности 2% (для кукурузы 1½%, для масляных — 1%), однако, влажность ниже 14% не бонифицируется.

хости, как у нас, а из сухого зерна (до 14%); обычная скидка за влажную шеницу составляет 6—8 центов за бушель.

Определение влажности — опытные практики производят с достаточной точностью путем наружного осмотра. Прием — опускание руки в кучу зерна, раскусывание, медленное выпускание зерна, зажато в кулак и т. д. Однако, теперь все реже довольствуются наружным осмотром, а прибегают к сушильным аппаратам. Приборы для определения влажности различных систем дают неодинаковые показатели влажности, т. к. при полном выделении воды из зерна неизбежно удаляется и часть других веществ. В Зап. Европе еще очень распространено выпаривание (в водной бане) при температуре 98½—99° С. до постоянного веса. Этот аппарат дает наименьшие показатели влажности. Сумат, однако, в Зап. Европе и при 105° С. до постоянного веса.

Инструкция ГЕХИ предписывает определять влажность в сушильном шкафу Тринклера (2 часа при 115° С.) или в водяном шкафу при 105° С. до постоянного веса.

**Полнота зерна (voll, plump).** Недозревшее зерно всегда неполное, щуплое. Но щуплым может быть и зерно, хотя и дозревшее, но при таких условиях (засуха), когда оно не успело закончить накопления своей резервной части. Щуплое зерно дает мало муки и много отрубей. Тем более непригодно оно, в виду своей неокругленности, для производства крупы. Равным образом, не годится для соложения щуплый ячмень, т. к. в пивоваренном ячмене решающим фактором является количество крахмала, усиленно накапливающегося как раз в последний период роста.

Нужно, однако, не упускать из виду, что полнота зерна — понятие относительное. Совершенно полное зерно производят только страны с длинным вегетационным периодом (влажный, умеренный климат). В странах же жарких и засушливых созревание происходит быстро, и зерно всегда оказывается менее округленным.

Щуплость зерна очень сильно понижает патуру (см. ниже). Поэтому в классификациях полнота специально оговаривается очень редко<sup>3)</sup>.

**Равновеликость зерна.** При производстве круп неоднородное зерно приходится предварительно сортировать. Когда для этого нет необходимых приспособлений, из неоднородного зерна получается меньше крупы, а часть зерен остается необранной. Цена однородное зерно и мукомольи. Но особенно требовательным в этом отношении пивовары. Однородности они придают даже большее значение, чем натуре. Определение про-

3) Требование полноты встречается только в канадской классификации в отношении ячменя № 1.

центного содержания зерен различной величины имеет поэтому место в торговой практике только в отношении пивоваренного ячменя.

**Толщина оболочки.** Тонкокожесть — качество, особенно высоко ценное в зерне, т. к. оболочки малоценны. Однако, толщина оболочек ни в международных контрактах, ни в классификациях специально не оговаривается, отчасти потому, что для прямого измерения толщины оболочек не найдено еще легких способов.

**Строение зерна.** Зерно может быть или мучнистым (мелообразным) или стекловидным (роговидным). Весьма распространены и переходные формы. Мучнистые зерна — мягки, рыхлы. Стекловидные — плотны, тверды.

Количественное соотношение мучнистых и стекловидных зерен в пробе, очень легко устанавливаемое, служит сравнительно надежным показателем количества содержащихся в пробе азотистых (протеина). П. Кениг сводит результаты своих исследований пшеницы в следующей таблице:

	Число проб	% азот, из расчета на сухое вещество
Твердая стекловидная пшеница	239	14,61
Мягкая мучнистая пшеница	146	13,14

Стекловидное зерно имеет, т. о., на 1,43% больше азотистых. Некоторые исследователи получили еще большую разницу. Так, Дитрих установил, что в твердой индийской пшенице содержится 13,83% азотистых, а в мягкой — только 10,8%.

Однако, твердость зерна имеет весьма важное значение и сама по себе. Муку для мажаров, манную крупу, крупчатку нельзя делать из мягкой, мучнистой пшеницы. Равным образом, весьма ценится стекловидность и при производстве круп. Именно исключительная твердость (стекловидность) риса сделала из него по преимуществу крупяной товар. Однако, пивовары пренебрегают стекловидным ячменем. Не подходит твердое зерно также и во всех тех случаях, когда объектом обработки является исключительно заключенный в зерне крахмал.

Для вычисления процента стекловидных и мучнистых зерен имеются специальные аппараты, при помощи которых одновременно разрезаются 50 и более зерен. После продувания муки, образовавшейся при разрезывании, те и другие зерна сосчитываются. При этом, помимо чисто стекловидных и чисто мучнистых зерен, сосчитываются и промежуточные, причем иногда доходит даже до того, что различают стекловидность в  $\frac{1}{4}$ ,  $\frac{2}{4}$  и  $\frac{3}{4}$ .

Классификации пользуются стекловидностью зерна при делении пшеницы на подтипы, иногда и на классы (см. «Качество и оценка пшеницы»).

**Натурный вес.** Уже в незапамятные времена было замечено, что хлеб тем лучше, чем больше его помещается в сосуд известного объема. Вес зерна, помещаемого в определенный сосуд, и называют его натурным весом или просто и натурой.

Натуру ни в коем случае не следует смешивать с удельным весом хлеба, хотя значительная часть моментов, влияющих на последний, оказывает соответственное влияние и на натуру. Но последняя имеет и свои, ей одной свойственные, черты. Как и удельный вес, натура зависит: а) от влажности (чем сырее хлеб, тем больше его объем), б) от соотношения между легкой оболочкой и более тяжелым ядром, в) от компактности зерна (мучнистые зерна имеют больше воздушных промежутков, чем стекловидные); г) от количества самой тяжелой составной части зерна — золы.

В противоположность удельному весу, натура весьма сильно зависит также от безразличной для первого формы зерна. Чем округленнее зерна, тем большее число их помещается в сосуд, и, наоборот, пуплые зерна, зерна с очень глубокой бороздкой и т. д. оставляют в нем больше пустот, отчего натура понижается. В этих отдаленных и заключается преимущество натуры перед удельным весом, т. к. форма зерна, глубина бороздки и т. д. весьма важны для определения его ценности.

Как видно, очень многие из крайних важных для качественной оценки моментов оказывают влияние на натуру и притом, за ничтожными исключениями (пивоваренный ячмень, в котором стекловидность недостаток), в одном и том же направлении. Чем суше, полнее и стекловиднее зерно, чем меньше в нем пуплых зерен, тем выше его натура. Однако, среди моментов, влияющих на натуру, не мало также и таких, которые не стоят ни в каком взаимоотношении с качеством хлеба. Натура не может поэтому служить абсолютно достоверным показателем качества<sup>1)</sup>. Большая натура только тогда безусловно доказывает лучшее качество зерна, когда исследуются образцы одного и того же сорта, урожая того же года и из той же местности.

Неполная надежность натуры вызвала отрицательное отношение к ней со стороны некоторых ученых. Пока не найден, однако, другой, столь же легкий и быстрый прием определения качества хлеба,

<sup>1)</sup> В особенности искажают натуру сорные примеси (камни, песок и т. п., резко ее понижают; осевое — в такой же мере повышает). Классификация С. Ш. в отношении более ценных культур, а классификация Канады всегда предписывают, чтобы натуре определялся после удаления отдельных примесей.

практика вынуждена широко пользоваться натурвесом. Правда, время, когда натура была почти единственным показателем качества зерна, давно позади. Чем дальше, тем больше учитывают и множество других качественных признаков. Так, более высокое содержание протеина нередко отличается в пшенице гораздо выше, чем более тяжелый натурвес. Но наряду с другими показателями качества, натура и сейчас является практически незаменимым приемом оценки. За небольшими исключениями, из двух здоровых партий кубанской красной озимой лучшей будет та, которая имеет больший натурвес. То же и в отношении кубанской гарновки. Устанавливать же по натурвесу разницу в цене между красной озимой и гарновкой все равно никто не станет. Это — товары разных категорий.

Пурки. Аппараты, служащие для определения натурсы, называются у нас пурками. Измерительные сосуды этих аппаратов обычно во много раз меньше мер, принятых для определения натурвеса.

Меры, применяемые в разных странах для определения натурсы, различны. Наиболее распространены метрические меры, принятые в большинстве западных стран, и у нас. Расчет производится на вес — в килограммах — зерна, помещающегося в одном гектолитре (3,81 четирика). Имеются три различных метрических пурки: в  $\frac{1}{4}$  литра, в  $\frac{1}{2}$  литр и в 20 литров. Первые две употребляются в обиходе, 20-литровая имеется только в некоторых больших портах; при этом  $\frac{1}{4}$  и  $\frac{1}{2}$  литровые пурки дают показания в граммах, 20-литровая — в кг.

Если взвесить один и тот же образец зерна на всех трех пурках и пересчитать полученные результаты на кг. в гектолитре (помножением на 400, соотв. на 100 для на 5), то за редкими исключениями получатся неодинаковые цифры. Эта разница объясняется различной плотностью укладки в сосудах разных форм и размеров. Германская Палата Мер и Весов вычислила эти погрешности и составила соответственные таблицы, в которых наряду с показаниями трех пурок имеются еще четвертые (так наз., метрический или шедфельный натурвес). Для каждого хлеба Палатой составлены отдельные таблицы, т. е. неодинакова и степень погрешности. Установив, напр., на  $\frac{1}{4}$ -литровой пурке, что данная проба пшеницы весит, скажем, 175 грамм, не умножают этот результат на 400, а смотрят в графе 4-ой таблицы для пшеницы, какому метрич. весу соответствуют 175 гр. в  $\frac{1}{4}$ -литровой пурке; оказывается, что искомый вес не 70 кг., (175 гр.  $\times$  400), а только 69,15. Чтобы судить о том, как велики отклонения показаний отдельных пурок от метр. веса, мы сопоставили по пшенице ряд показаний всех 3-х пурок и метр. веса, причем в этой таблице показания пурок являются

результатом помножения получаемых показаний на 5, соотв. на 100 или на 400

Отклонения показаний метрических пурок от метр. веса по пшенице.

20-литровая	$\frac{1}{4}$ -литровая	$\frac{1}{2}$ -литровая	Метрический вес
66,00	67,00	67,40	66,15
68,00	68,85	69,20	68,20
70,00	70,70	71,00	70,25
72,00	72,55	72,80	72,25
74,00	74,35	74,60	74,30
76,00	76,20	76,40	76,35
78,00	78,05	78,30	78,40
80,00	79,90	80,00	80,45
81,95	81,65	81,80	82,40

Как видим, показания 20-литровой пурки всегда меньше метр. веса; показания двух других пурок больше метр. веса для легкой пшеницы и меньше — для тяжелой. Но легкой ржи показания всех пурок выше метр. веса, но очень тяжелой — они ниже. По овсу и ячменю метр. вес всегда ниже показаний пурок (и в этом случае действует, правда, обратное явление, но при таком высоком натурвесе, который не имеет практического значения).

Германо-нидерландские контракты предписывают устанавливать натурвес на 20-литровой пурке, с переводом полученного результата на метр. вес по таблицам Германской Палаты Мер и Весов.

У нас за основу принят не метр. вес, а показания однолитровой пурки. По ней выставляются (в граммах) сертификаты ГЕХИ. Между внутренней и внешней торговлей получается, следов., разрыв<sup>1)</sup>. Чтобы хоть отчасти смягчить его, в наших портах на экспортных сертификатах проставляется метр. вес (по графе 4-ой таблицы).

Из прежде бывших у нас в употреблении пурок, ныне заменяемых метрическими, наибольшее распространение имели малая рижская и исаевская.

Рижская пурка дает показания в тройских фунтах в голландском мешке (у нас почти везде вместо фунт говорят «золотник»). Пурок, дающих показания в тройских фунтах в голландском мешке, имеется множество, причем они часто дают неодинаковые показания. Показания рижской совпадают с показаниями кенигсбергской, имеющимися в старых изданиях таблиц Германской Палаты Мер и Весов (множественно у нас перепечатанных). Исаевская пурка дает показания в русских фунтах в четверике. До войны мы много хлеба продавали за границу и в пудах-фунтах и четверти, но сейчас эта мера уже потеряла значение.

<sup>1)</sup> Разрыв этот, правда, незначителен, т. е. не все страны, пользующиеся метрическими мерами, пользуются также и переводными таблицами Германской Палаты.

В Англии, Канаде и Австралии натуру определяют в англ. фунтах (1,11 русского) в имперском бушеле (1,38 четверика). В С. Штатах тоже в англ. фунтах, но в винчестерском бушеле (1,34 четверика). Т. к. винчестерский бушель меньше имперского, то, при том же качестве зерна, показатели натуры в С. Ш. меньше; напр., 60 англоф. в Канаде соответствуют 58,2 англоф. в по английским контрактам имеется таблица имеются показания также и для американского и английского веса, однако, без учета погрешностей, вызываемых размерами и формами сосудов. Для сделок по английским контрактам имеется таблица «London Corn Trade Association» (одна для всех хлебов), в которой сопоставляются показания английского, метрического и русского (пуды в четверти) веса.

Скидки—надбавки за натуру. Упомянутые выше инструкции НКТорга устанавливают за пониженную натуру рефакцию (скидку) в 1% за каждый золотник; при снижении же натуры больше, чем на 3 золотника по тяжелым хлебам и 5 зол. по легким, за каждый последующий золотник при расseyвах покупках делается скидка в двойном размере; при бржевых сделках такой хлеб может быть не принят покупателем. При более высокой натуре дается бонификация (прибавка) в 1% за каждый излишний золотник. Согласно международным контрактам, скидка за недостающий натур-вес составляет минимум 1% за каждый недостающий килограмм. Прибавку за повышенную натуру знают только генуэзские контракты.

**Абсолютный вес зерна** или, как принято выражать его в Европе, вес 1000 зерен в граммах <sup>3)</sup>, является довольно показателем фактором. Вообще говоря, полные зерна тяжелее, а следовательно, и лучше пшеницы. Нужно, однако, иметь в виду, что пользоваться абсолютным весом, как приемом для определения качества зерна, можно только в отношении одного и того же сорта. В особенности неприемлем этот прием для сравнения сортов зерна, произведенного в неодинаковых климатических условиях, т. к. жаркие и засушливые страны производят мелкое зерно, а влажные — крупное.

Средний вес 1000 зерен ржи (по Рушману).

Норвегия	35,2 гр.
Швеция	33,4 ..
Богемия, Моравия	29,1 ..
Голландия	27,2 ..
Эстляндия	24,4 ..
Лифляндия	23,7 ..
Шлеванг-Гольштиния	23,1 ..
Финляндия	20,6 ..
Сев. Россия	17,6 ..
Самарская губ.	15,2 ..
Пермская и Уфимская губ. и Уральская область	12,9 ..

Так как хлеб, произведенный в жарком климате, дает лучшие результаты в большинстве областей его применения, то больший абсолютный вес зерен может даже служить противопоказателем качества. Исключение представляет почти только ячмень, предназначенный для пивоварения, в отношении которого торговая практика только и пользуется определением веса 1000 зерен. В отношении остальных хлебов рынок довольствуется тем безглым представлением, которое дает наружный осмотр. Но зато в науке определение веса 1000 зерен является излюбленным приемом.

Для облегчения подсчета зерен при определении абсолютного веса существуют особые счетные аппараты, при помощи которых сразу отсчитывается несколько сот зерен.

**Химический состав.** Из элементов химического состава большое практическое значение в качестве ценоопределяющего фактора пока приобрел только протеин. О нем см. ст. проф. М. Неймана.

**Ботанический сорт.** Оптовая торговля, оперирующая партиями в десятки и сотни тыс пуд, за немногими исключениями, физически лишена возможности различать ботанические сорта, т. к. каждый экспортный район обычно производит более или менее значительное количество сортов той же разновидности хлеба, и подобрать большие партии одного и того же ботанического сорта почти что невозможно. К тому же, и распознавание ботанического сорта зерна, после отделения его от колоса, дело весьма нелегкое, часто — совершенно невозможное. Тем не менее ботанический сорт в отдельных случаях определенно учитывается. Так, от № 1 (отчасти от № 2 и 3) знаменитой Манитобы закон требует, чтобы в нее не входил ни один ботанический сорт, не эквивалентный Маргизу (см. ст. «Канадская пшеница»). Равным образом, считается с ботаническими сортами и классификация С. Штатов.

**Время посева.** Разница в продолжительности вегетационного периода не может не оказывать весьма существенного влияния на строение, химический состав и другие свойства зерна. Как и в отношении многих других моментов, нельзя просто сказать: озимый хлеб лучше или хуже ярового. Озимое зерно, имеющее больше времени для накопления крахмала,

Средний вес 1000 пшеничных зерен.

Аргентина	Около 19—21 гр.
СССР	20—20 ..
Канада	22—24 ..
Сев. и Южн. Дакота (С. Штаты)	24—26 ..
Иллинойс (С. Штаты)	30 ..
Австралия	35 ..
Германия	35—40 ..

3) В С. Штатах абсолютный вес также указывается в граммах, но для 100 зерен.

по общему правилу, беднее азотом, чем яровое. Поэтому там, где интересуются прежде всего количеством азотистых, предпочтению отдается яровому хлебу. Когда же на первое место выступает вопрос о других свойствах зерна, нередко выше ценится озимый. Разница в качестве между тем и другим может быть очень велика. Так, напр., в Венгрии яровое пшеницей пренебрегают. С другой стороны, озимый ячмень, за немногими исключениями, непригоден для производства пива.

Хотя отличить озимое зерно от ярового, когда оно отделено от колоса, иногда столь же трудно, как узнать ботанический сорт, однако, яровые и озимые хлеба в странах со сколько-нибудь организованной торговлей всегда различаются. Производитель весьма часто сам не знает ботанического названия продаваемого им хлеба; но ему, конечно, прекрасно известно, в какое время года он его сеял. Определить, озимый хлеб или яровой, очень легко приращиванием.

**Происхождение.** В поисках за простыми методами распознавания качества зерна, рынок давно уже остановился на признаке происхождения зерна, как одним из крайних существенных моментов. Известно, напр., что почвы, богатые перегноем (напр., наши черноземы), дают зерно с большим содержанием азота. Как общее правило, страны с жарким сухим климатом производят сухое, мелкое, твердое стекловидное зерно темных цветов (красное, темно-красное, коричневое и т. п.). И, наоборот, страны с влажным климатом и повышенной облачностью дают зерно сырое, крупное, светлое (белое, желтое), мягкое (мучнистое), бедное азотом. Качество азотистых также выше в хлебе, произведенном в засушливых странах.

Преимущество рассматриваемого нами признака (происхождения) как раз и заключается в том, что он дает легкую возможность с некоторой вероятностью судить о свойствах азотистых, не прибегая к таким сложным приемам, как пробный помол и выщелка.

Достаточно взглянуть на любой биржевой бюллетень, чтобы убедиться, как велико значение, придаваемое рынком признаку происхождения зерна. В Венгрии, напр., уже более полустолетия тому назад была составлена карта венгерских пшениц (Трейром), выдержавшая множество изданий.

Задачей торговой практики является широкое ознакомление покупателей со средним качеством зерна известных районов и такая постановка хлебной торговли, при которой покупатель был бы уверен, что он получает зерно именно из данного района, а не из другого. В странах с хорошей организацией хлебной торговли эта задача более или менее выполняется. Не то у нас. Максимум, что можно было встретить до войны о нашем хлебе в

заграничной печати, это добавление к слову «яровая», «озимая» название порта, из которого вывезен хлеб. По отношению к некоторым портам этого почти-что достаточно. Напр., Египетия, Феодосия, Ейск имеют узкие районы тяготения, в которых почвенно-климатические условия приблизительно одинаковы. Но уже районы тяготения Николаева, Ростова и некоторых других южных портов столь велики, что экспортируемый через них хлеб не может быть даже приблизительно одинаковым. Тем недопустимее употребление названия порта в замену указания района происхождения для нашего северного направления. Что, напр., говорит обозначение «пшеница Рига?» Никто не знает, идет ли речь о саратовской, екатеринбургской или сибирской пшенице. Или какое, напр., представление дает характеристика «ленинградская рожь». Ведь Ленинград получает рожь из широкого пояса от Воронежской до Ватской и Пермской губ. включительно<sup>1)</sup>. Покупатель, не застрахованный от получения товара низшего качества, не даст и за лучший товар больше того, что стоит худший.

В последнее время у нас уже сделано многое в отношении различия качественных особенностей зерна отдельных районов. С 1925 г. наша пшеница продается по стандартным (типовым) образцам, соответствующим нашей классификации (см. также ст. Л. Любарского: «Торговая классификация хлебов СССР»). Постепенно эти стандарты делаются известными зап.-европейским покупателям и биржам. Необходимо распространить эту практику и на некоторые другие хлеба.

Что касается приемов определения качества зерна, то мы могли отметить только самые важные моменты. За дальнейшим отсылаем к «Инструкции по применению классификации СССР» и в «Handbook of official grain standards» Департамента Земледелия С. Штатов. Канада, к сожалению, не дает деталей своей классификации. С постановкой там некоторых из затронутых в статье вопросов можно все же познакомиться по «Report of the Royal Grain Inquiry Commission, Ottawa 1925 г. Из книг можно особенно рекомендовать: M. Neumann. «Brotgetreide

<sup>1)</sup> В частности, по ржи, напр., при ведении переговоров о выработке текста германо-интервенционных контрактов для отправки из Балтийского и Белого морей (контракты № 2 и 3), представляли Риги добывшие, чтобы приемка без всяких возражений, наравне со степной рожью, подлежала также северной, очень часто имеющая запах, придаваемый зерну овинной сушкой. Требование — явно убыточное для всех остальных производителей нашего зерна. При таких условиях не приходится особенно возмущаться, если исследователь антверпенской хлебной торговли, Гаевгофен, утверждает, что вся наша рожь, поступающая из северных портов, пригодна только для животно-кормления.

und Brot.» Berlin 1923, A. Maurizio. «Die Nahrungsmittel aus Getreide». Band I und II. Berlin 1917 u. 1920, J. Hoffmann: «Das Getreidekorn», Band 1, 1922.

О влиянии климата и почвы на качество зерна очень интересные данные дают F. Schindler: «Der Weizen in seinen Beziehungen zum Klima». Berlin 1893 и Carleton: «The small Grains». New York 1920.

В заключение несколько слов о терминологии. Все международные контракты различают качество и кондицию товара, причем деление это имеет очень большое значение. Так, на решения арбитражных судов о кондиции товара нельзя апеллировать, а на решения о качестве — можно. К сожалению, в контрактах нет даже попытки определить разницу между качеством и кондицией. Комментарий германо-нидерландских контрактов, д-р Скалка, говорит: «Трудно определить единообразно для всех случаев понятие «кондиция». По существу понятие «кондиция» охватывает такие недостатки товара, которые проявляются в созревании, сырости, захламе, плесени, комках и т. п. Дело должно во всяком случае идти при кондиции о таком состоянии зерна, которое обладает способностью быстро усиливаться или, наоборот, ослабляться.

Н. Ясний.

## Литература.

- Прияшников Д. Проф. Частное земледелие. Изд. «Новой Деревни», 1921 г.  
 Brown. Dockage under the Federal wheat grades U. S. Agr. Farmers Bull. No. 1118.  
 Fitzweiler E. Getreide und Hülsenfrüchte. Leipzig, 1920.  
 Getreide und Hülsenfrüchte als wichtige Nahrungs- und Futtermittel. Herausgegeben im Auftrage des Königlich Preussischen Kriegsministeriums, Bd. 1, u. 2 Berlin, 1896.  
 Grades of Grain. Illinois, Department of Trade and Commerce.  
 Harris E. Wheat handling and grading in America. Washington, 1919.  
 Hoffmann J. Das Getreidekorn, Bd. 1, Bewertung des Getreides. Berlin, 1912.  
 König J. Chemie der menschlichen Nahrungs- und Genussmittel, Bd. 1, u. 2. Berlin 1913.  
 Maurizio A. Die Nahrungsmittel aus Getreide, Zwei Bände, Berlin, 1917 u. 1920.  
 Maurizio A. Die Getreidenahrung im Wandel der Zeiten, Zürich, 1916.  
 Neumann M. Fr. Brotgetreide und Brot. II. Aufg. Heft, 1923.  
 Neumann R. O. Das Brot. Berlin, 1923.  
 Schindler F. Der Weizen in seinen Beziehungen zum Klima. Berlin, 1893.  
 Schindler F. Handbuch des Getreidebaus auf wissenschaftlicher und praktischer Grundlage, III. Aufl. Berlin, 1923.  
 Stockass, J. Das Brot der Zukunft. Jena, 1917.  
 Die Versuchsanstalt für Getreideverarbeitung. Erster Bericht. Berlin, 1911.  
 Wilson. Field crops, St. Paul, Minnesota, 1920.  
 Zeitschrift für das gesamte Getreidewesen, 1909-1922

## Значение протеина при оценке хлебов

Единственной составной частью зерна, подверженной сравнительно большим колебаниям и уже по одному тому имеющей большое значение при оценке зерна, является протеин (белки), т. е. азотистые вещества. Количество их устанавливается определением азота и умножением полученного результата на 6,25, т. к. белок в среднем содержит 16% азота ( $100 : 16 = 6,25$ ). Этот множитель (6,25) применяется в Европе; в Америке за множитель принимается большей частью не 6,25, а 5,7, т. к. там при анализах найдено было для содержания азота в белковых веществах хлебного зерна более высокое среднее. — Количество белка в зерне зависит от рода и сорта хлебного злака и от условий его питания (почва, климат). Существуют прежде всего определенные виды (это в особенности касается пшеницы), которые дают более богатые белками зерно, как, напр., *triticum turgidum* и *triticum durum*; но и отдельные сорта внутри одного и того же вида дают обычно более богатые белками зерна, чем другие. По общему правилу яровая пшеница (благодаря более короткому

вегетационному периоду) богаче азотистыми, чем озимая; точно также мелкозерные сорта озимой пшеницы (благодаря меньшему накоплению крахмала) богаче азотистыми, чем крупнозерные сорта. Отличающиеся большей способностью усвоения селекционные сорта, выведенные путем «чистых линий» и «расщеплением гибридов», обычно дают более бедное азотом зерно. То же самое относится к урожаям, снимаемым с сильно удобряемых почв при интенсивном земледелии по сравнению со сборами при экстенсивном хлебопашестве. Очень большое значение имеет и качество почвы. Наконец, сильное влияние на содержание азота в зерне оказывает климат: мягкое зерно океанского побережья, вообще говоря, беднее азотом, чем твердое зерно стран с континентальным климатом.

Содержание протеина во ржи колеблется между 7 и 16%, в среднем равняется 10,5% (все расчеты сделаны на сухое вещество); у пшеницы оно колеблется между 7 и 24%, в среднем равняется 12,5—13,5%<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> О важнейших колебаниях см. таблицу в приложении.

Районы	Гречиха в зерне								Гречневая крупа в перевозке на зерно из 80%			
	Валовой сбор по данным ЦСК				Вывоз		Ввоз		Вывоз		Ввоз	
	без поправки	С поправкой на 19%		Через порты и таможни	Итого	Через порты и таможни	Итого	Через порты и таможни	Итого	Через порты и таможни	Итого	
		Всего	На 1 душу в пуд.									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
I. Северный и Ленингр.	51,5	61,3	0,009	271,4	272,4				1 242,1	1 453,5		
II. Прибалтийский	69,1	82,2	0,03	593,0	598,8				22,1	30,6		
III. Западный	11 599,1	13 802,9	0,79	—	281,4				—	661,0		
IV. Центр-Промышл.	3 257,8	3 876,8	0,24	—	103,6				—	4 119,2		
V. Прикамский и Приуральский	11 019,6	13 113,3	0,97	—	657,0				—	6 006,5		
VI. Центр-Земледел.	11 745,6	13 977,3	0,90	—	2 010,0				—	5 476,5		
VII. Юго-Западн. и 2 др.	24 088,9	28 665,8	0,75	1 495,6	4 381,2				—	4 455,1		
VIII. Юго-Восточный	3 777,5	4 405,2	0,37	—	257,8				2,6	2 347,2		
IX. Предкавказье	323,3	384,7	0,07	1,0	13,4				—	31,8		
X. Польша	4 401,2	5 237,4	0,41	772,7	990,1				—	227,0		
По Европейской России	70 333,6	83 697,0	0,59	3 133,7	9 565,7				1 266,8	24 808,4		
XI. Азиатск. Россия	2 908,5	3 461,1	0,13	44,3	189,8				20,4	363,5		
XII. Нераспред. по районам	—	—	—	1,2	81,6				1,0	93,9		
Всего по 6. Имп.	73 242,1	87 158,1	0,52	3 179,1	9 837,4	187,7	6 845,7	1 288,2	25 265,8	—	23 979,9	
Отошедшие губернии:												
Эстляндия и Курлянд.	69,1	82,2	0,03	593,0	598,8		Нет свед.	22,1	30,6		Нет свед.	
Литва	1 625,2	1 965,0	0,33	—	29,2		—	—	—	83,3		
Польша	4 401,2	5 237,4	0,41	772,7	990,1		—	—	—	227,0		
Итого по отошед. губ.	6 095,5	7 254,6	0,34	1 365,7	1 618,1		Нет свед.	22,1	340,9		Нет свед.	
По 6. Империи без отошедших губ.	67 146,6	79 903,5	0,55	1 813,4	8 219,0	187,7	6 845,7	1 266,1	24 924,9	—	23 979,9	
1. Отошедшие губ.	1 625,2	1 935,0	0,33	—	29,2	—	—	—	—	83,3	—	—
2. Оставшиеся губ.	9 973,9	11 867,9	1,02	—	252,2	—	—	—	—	577,7	Нет свед.	—
3. Итого	11 599,1	13 802,9	0,79	—	281,4	—	—	—	—	661,0	Нет свед.	—

Примечания. 1. Источники: «Материалы к продовольственному плану. Производство, перевозки и потребление хлеба в России». Петроград. 1917 г. Мин. Земл. Вып. II.  
2. Перевод крупы в зерно — 80%.

**Вывоз СССР по странам.** По странам размещения хлебный вывоз СССР за те же годы распределялся след. образом (см. таблицу № 14)<sup>1</sup>.

На первом месте в послевоенные годы стоит Германия, только в 1923/24 и 1924/25 гг. несколько уступая Голландии, которой в остальные годы принадлежит второе место. В действительности же, Германия, конечно, все время стоит на первом месте. Распределение экспортируемого нами хлеба между Германией и Голландией — основная ошибка, которую делала наша довоенная статистика до войны. Не избегаем мы ее и теперь. Роттердам является важнейшим портом ввоза Германии. Часть отправок, пока-

занных у нас на Голландию, уходит также в Швейцарию, а в послевоенные годы и во Францию<sup>2</sup>). Только на третьем месте по размерам нашего вывоза следует Англия, а за ней Италия. Вывоз во Францию, хотя и колеблется в отдельные годы, все же, составляет значительные величины, особенно в последние два года.

В 1926/27 году в качестве импортирующей хлеб из СССР в значительном количестве выступила Польша. Более или менее значительный экспорт надо еще отметить в Бельгию и Скандинавские страны (Норвегию, Швецию и Финляндию).

Таким образом, распределение стран по их роли в экспорте хлеба из СССР в общем в настоящее время такое же, как и до войны.

<sup>1</sup> В отличие от таблицы экспорта хлеба (см. стр. 234 выш.) где приведены данные об экспорте только 5 главных хлебов, в табл. № 14 мы даем сумму экспорта зернопах. крупяных и бобовых хлебов.

<sup>2</sup> Эти же замечания относятся и к Бельгии. Антверпен обслуживает, помимо своей страны, также Францию и Германию.

## Хлебная продукция и хлебный экспорт СССР

бывш. Российской Империи (в тыс. пуд.).

Таблица № 10

Год	Вывоз гречихи и переводе на зерно			Чистый ввоз (+) и чистый вывоз (-)		% вывоза через порты и таможи ко всему вывозу	% ввоза через порты и таможи ко всему ввозу	% вывоза гречихи к валовому сбору с поправкой на 19%		% ввоза гречихи к валовому сбору с поправкой на 19%		
	Вывоз		Ввоз		Через порты и таможи			Всего	Через порты и таможи	Всего	Через порты и таможи	Всего
	Итого	Через порты и таможи	Итого	Через порты и таможи								
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
1915	1 723,9	—	—	—	—	87,7	—	2 469,0	2 469,0	—	—	
1916	629,4	—	—	—	—	97,7	—	748,3	748,3	—	—	
1917	942,4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
1918	4 222,8	—	—	—	—	—	—	—	108,9	—	—	
1919	6 663,5	—	—	—	—	—	—	—	—	50,8	—	
1920	7 486,5	—	—	—	—	—	—	—	—	53,6	—	
1921	8 836,3	—	—	—	—	17,0	—	5,2	30,8	—	—	
1922	2 605,0	—	—	—	—	—	—	—	58,0	—	—	
1923	42,2	—	—	—	—	2,2	—	0,3	11,0	—	—	
1924	1 217,1	—	—	—	—	63,5	—	14,8	23,2	—	—	
1925	3 437,1	—	—	—	—	12,8	—	5,3	41,1	—	—	
1926	553,3	—	—	—	—	11,7	—	1,9	16,0	—	—	
1927	175,5	—	—	—	—	1,3	—	—	—	—	—	
1928	35 099,9	187,7	30 824,0	—4 279,6	—4 278,9	12,7	0,6	3,1	40,3	0,2	35,4	
1929	629,4	Нет свед.	—	—	—	97,7	—	748,3	765,7	—	—	
1930	112,5	—	—	—	—	—	—	—	5,8	—	—	
1931	1 217,1	—	—	—	—	63,5	—	14,8	23,2	—	—	
1932	1 959,0	Нет свед.	—	—	—	70,8	—	19,1	27,0	—	—	
1933	33 140,9	—	—	—	—	9,3	—	3,9	41,5	—	—	
1934	112,5	—	—	—	—	—	—	—	5,8	—	—	
1935	829,9	—	—	—	—	—	—	—	7,0	—	—	
1936	942,4	Нет свед.	—	—	—	—	—	—	6,8	—	—	

Таблица № 11

Площадь полевого посева в среднем за 1909—13 гг. и с 1914 по 1927 г. (в тыс. десятин) по СССР (без Туркестана, ДВР и Закавказья).

Годы	Рожь	Пшеница		Овес	Ячмень	Гречиха	Просо	Кукуруза	Итого главных зерновых хлебов
		Озимая	Яровая						
		1	2						
1909—13	24 701,8	5 420,0	21 527,9	16 205,8	9 651,8	1 856,4	3 315,8	827,3	83 506,8
1914	25 879,0	6 391,8	23 254,6	17 321,8	10 780,4	1 830,4	3 346,2	894,3	89 698,6
1915	25 714,2	6 409,3	22 253,4	16 627,0	10 374,8	1 669,2	3 232,5	897,4	87 177,8
1916	22 781,4	6 325,3	18 716,1	16 031,3	9 649,9	1 947,3	3 029,7	1 006,4	79 487,4
1917	22 880,2	6 593,7	18 347,4	16 382,7	9 510,3	1 962,5	3 121,8	971,4	79 770,0
1918	22 725,5	6 120,5	18 039,6	15 357,1	8 957,2	2 010,3	3 744,2	1 092,2	78 046,6
1914—18	23 996,1	6 368,1	20 122,2	16 344,0	9 854,5	1 883,9	3 294,9	972,3	82 836,0
1919	22 571	5 647	17 732	14 332	8 404	2 008	4 367	1 213	76 324
1920	22 416	5 174	17 424	13 306	7 851	2 106	4 989	1 334	74 600
1921	22 211	4 897	12 857	11 177	7 284	1 912	4 975	1 437	66 750
1922	22 489	4 197	6 853	8 872	3 929	2 243	7 204	2 693	58 480
1923	27 170	4 315	9 899	10 863	6 786	2 682	6 023	1 762	69 500
1919—23	23 371	4 846	12 953	11 710	6 851	2 290	5 512	1 688	69 131
1924	25 438,9	4 893,2	13 087,8	11 687,7	6 153,5	2 576,6	4 670,3	1 619,4	70 127,4
1925	26 022,7	5 962,9	14 582,1	11 832,8	5 356,2	2 614,1	5 638,6	2 597,9	74 407,3
1926	25 835,4	6 987,7	17 553,5	13 910,8	6 282,7	2 592,6	4 793,1	2 171,8	80 129,6
1927	25 552,6	6 889,0	17 521,5	15 783,9	5 971,1	2 510,3	3 809,3	2 101,6	81 949,3

Примечания. С 1909 по 1917 г. по данным ЦСК, с увеличением на 9%; 1918 и 1919 гг. исчислены по 1907 г.; убыль или прирост площади от 1917 к 1920 г. равномерно распределены между 1918 и 1919 гг.; с 1920 и 1923 гг. по данным Эконом.Статист. Секции Госплана. — 1924—27 гг. по данным ЦСУ. За 1924—27 гг. включены и данные по ДВР. Для сравнения с данными предыдущих лет, данные этих годов должны быть понижены приблизительно: по ржи на 1,4%, по яровой пшенице — на 2,3%, по овсу — на 1,7%; по ячменю — на 0,7%, по гречихе — на 4,2%, по просу — на 0,8% и по всем хлебам — на 1,5%; озимая пшеница в ДВР не сеют. По 1927 г. предварительные данные на 29 X.

ниания весьма распространенный хлебный жук (долиносик, кузька). Рынок, конечно, крайне строг к подобным «примесям», которые имеют естественную склонность возрастать за счет оплаченного зерна. Наличие в хлебе живых насекомых является достаточным основанием для его браковки. В С. Ш., Канаде и Ю. Африке такое зерно обращается с надписью на сертификате «жучковое». Наша классификация относит зерно, зараженное насекомыми, к категории дефективного, причем ГЕХИ различает три степени заражения. Изъятые вредителями зерна, если изъедено больше половины зерна, попадают в сорную или зерновую примесь.

Определение чистоты хлеба — операция крайне несложная. При помощи двух сит, из которых одно имеет отверстия большие, чем зерна анализируемого хлеба, а другое меньшие, выделяют из отшелушенной пробы<sup>1)</sup> крупную и мелкую примесь. Остальную приходится выбирать от руки, пользуясь при этом птичьим пером или чем-нибудь в этом роде. Освобожденный от примесей хлеб снова взвешивается. Разница между первым и вторым взвешиванием дает количество примесей в образце. Обычно приходится взвешивать отдельно и самые примеси, притом по видам, потому что, как мы видели, условия продажи нередко предусматривают различную бонификацию различных видов примесей. Казалось бы, что неправильно ограничиваться взвешиванием самих примесей, т. е. пыли, земли и т. п. мелкие примеси сравнительно легко теряются во время анализа, вредителем же следки является хлеб, а не сор. Однако, канадская хлебная инспекция, на основании своего опыта, пришла к выводу, что результаты в обоих случаях получаются одинаковые, и допускает, поэтому, оба способа.

**Значение сорности.** Большая засоренность нашего хлеба была ужаснейшим бичем нашего довоенного экспорта. Десятки мил. пудов сора ежегодно вывозились за границу и не только отдавались даром, но понижали также — иногда весьма значительно — расценку самого хлеба. Разборчивые покупатели, обычно платящие лучшие цены, вовсе не хотели его брать.

Большая засоренность нашего хлеба отчасти вызывалась самой постановкой нашего экспорта. Широко практиковалось даже умышленное засорение. Последнего теперь уже нет, что не замедлило весьма заметно сказаться на репутации нашего хлеба. Однако, одного устранения злоупотреблений при экспортных операциях недостаточно. С сорностью должна вестись борьба по всей линии, начиная с

подлежащих посеву семян. В частности, с примесью ржи в пшенице, а также с головней (та и другая — примеси, очень сильно отражающиеся на ценах) борьба только и может вестись в этой начальной стадии. Рожь практически нельзя выделить из пшеницы; очистить же запачканную головней пшеницу можно только путем тщательной мойки и последующей искусственной сушки — процесс, крайне дорогой и неприменимый в крупном масштабе.

В отношении почти всех остальных примесей очень многого можно достигнуть очисткой уже смолоченного зерна. В С. Ш. и Канаде, где труд очень дорог, такая очистка производится почти исключительно на элеваторах. Хотя от производителей зерно поступает там, в общем, не в лучшем состоянии, чем у нас<sup>2)</sup>, но экспортируется оно в чистом виде (так, подавляющая часть экспортируемой пшеницы содержит меньше 1% сорной примеси). Очистка сделала там особенно большие успехи в самые последние годы, после того, как изобретены были «картеры» — машины для отделения куколки, вики, овсюга, овся, ячменя и пр. (они выполняют работу триеров, но производительность их в несколько раз больше).

Поскольку у нас имеются элеваторы и строятся новые, следует обратить самое серьезное внимание на очистку зерна. Это важно еще и потому, что очистка особенно засоренных партий дает весьма крупный доход. Все же очистка на элеваторах может у нас быть только вспомогательной. При наличии в деревне большого количества незанятой после окончания полевых работ рабочей силы, очень много может быть сравнительно быстро достигнуто неуклонным применением скидок и бонификаций, с одной стороны, распространением усовершенствованных веялок, с другой. Следует в особенности поощрять приобретение очистительных машин на кооперативных началах. К сожалению, в указанном направлении у нас сделано пока очень мало. В частности, скидки и бонификации, значение которых в принципе признается всеми, еще в начале кампании 1926/27 г. почти целиком оставались на бумаге.

**Здоровье хлеба.** Здоровый хлеб — это такой, который вполне вызрел, не поражен паразитами, оставляющими следы на зерне, собран в сухую погоду и сохранен без всякого повреждения. Хороший хлеб не должен, следовательно, быть согревшимся и тем более горелым, пропсышим, иметь дурной запах или вкус,

<sup>1)</sup> Согласно инструкции ГЕХИ, для гороха, фасоли и кукурузы берется 100 гр., для проса 25 гр., для прочих культур 50 гр.

<sup>2)</sup> Так, в штате Миннесота (С. Ш.) при инспектировании пшеницы (следов, после того, как она прошла станционные элеваторы, где очистка подвергалась очистке) в среднем по 1915—1924 гг. обнаружено 4% одной только dockage, следоват., без inspectable matter.

содержать грибки или быть пораженными животными вредителями. Но торговой практике приходится иметь дело и с нездоровым товаром. Для нее важно, следовательно, 1) установить степень здоровья и нездоровья, в частности границу, когда хлеб перестает быть здоровым, и 2) дать расценку грациям здорового и нездорового хлеба.

Международные контракты, по которым хлеб продается, в этом отношении крайне лаконичны. Лондонские контракты требуют прибытия или отправления хлеба в хорошем состоянии или Германско-нидерландские контракты говорят: «прибытие (№№ 1, 1а и 3) или отправление (№ 2) здорового товара». Во многих из контрактов встречается еще оговорка о «легкой сухой теплоте» (см. ниже). Вот почти и все. Детализируются же формулы «хорошее состояние», «здоровый хлеб» только в классификациях, иногда, однако, в гораздо более слабой степени, — и в биржевых правилах.

Зерно не должно быть незрелым. В незрелом зерне не закончился процесс перевода его составных частей в то состояние, которое присуще нормально вызревшему хлебу. В частности, в незрелом зерне процент азотистых соединений низшего строения больше, чем в зрелом.

Между тем, только азотистым высшего строения принадлежит та выдающаяся роль, которую играют азотистые в процессе хлебопечения. Мука из незрелого зерна не может поэтому дать хорошо выпеченный хлеб. Незрелый ячмень дает большой процент зерен, не прорастающих при приготовлении солода.

По классификации СССР зеленые зерна пшеницы относятся к зерновой примеси. Туда же относятся и зерна, захваченные морозом, но уже по всем хлебам.

Проросшее зерно не годится для производства муки. Однажды проросшее зерно уже не прорастает второй раз в солодовне. Проросшие зерна, не высушенные надлежащим образом, являются рассадниками бактерий и сильно способствуют порче остального хлеба. Согласно правилам, выработанным германскими биржами, хлеб, содержащий до одного, иногда даже до 2—3% проросших зерен, еще считается здоровым, подлежащим приемке без скидок. Несколько дальнейших процентов допускается со скидкой. При содержании проросших зерен свыше 5% (огрести и при более низком) покупатель обычно имеет право отказаться от приема товара.

Классификация СССР приравнивает зерна с явными признаками прорастания (степень прорастания устанавливается сравнением со стандартными образцами) к зерновой примеси; загнившие зерна (гниение обычно следует за прорастанием) относятся к сорной примеси.

Рынок относится отрицательно даже к зерну, повторно подвергнутому смачиванию и высушке на поле, хотя это обстоятельство само по себе может даже в некоторых случаях улучшить его качество (см. ст. «Качество и оценка пшеницы»). Возможность заражения, с одной стороны, и неравномерность сушки в снопах, с другой, заставляют предпочитать зерно, не подвергшееся, подобным переделкам. Зерно, подвергнувшееся повторному смачиванию, легко улетает по наружному виду. Оно теряет свой естественный цвет, обесцвечивается, иногда даже делается пятнистым. Для обозначения зерна, сохранившего свой цвет в безукоризненном состоянии, употребляют выражение «блестящий» («bright»). В Канаде трөбование «блестящий» прямо предъявляется только к 1-му классу ячменя. В С. Ш. существуют даже специальные подтипы блестящего ячменя (см. ст. «Ячмень»). По классификации С. Ш. и овес № 1 должен быть «хорошего цвета», что равносильно «bright». Классификация СССР и С. Шатов требовали раньше от кукурузы (в С. Ш. только от кукурузы 1 класса), чтобы она была блестящей. Распространение искусственной сушки, обесцвечивающей зерно, заставило от этого отказаться. Но даже в тех случаях, когда трөбование блеска не предъявляется прямо, оно часто учитывается при составлении используемых индексами при анализах стандартных образцов. Так, в Манитобе №№ 1 и 2 допускается разве только самое ничтожное обесцвечивание.

Здоровое зерно не должно быть поражено растительными паразитами. Самый страшный бич хлеба — головня. Особенно большое значение имеет каменная или вонючая головня (*Tilletia caries*), поражающая преимущественно пшеницу, и летучая головня (*Ustilago carbo*), паразитирующая, помимо пшеницы, на ячмене, овсе и просе (о каменной или вонючей головне см. «Качество и оценка пшеницы»). Меньшую опасность, в виду своей легкой удаляемости, представляет спорынья (*Sclerotium carthaginiense*), извлекаемая своей жертвой рожь (см. ст. «Рожь»).

На зерне, недостаточно проветриваемом, с течением времени образуются грибки плесени. В особенности быстро появляются они на сыром зерне. Плесень бывает сначала белого цвета, затем превращается в зеленый или серо-зеленый — в обоих случаях с грязноватым оттенком. Наша классификация относит заплесневевшие зерна (в зависимости от степени порчи) или к сорной или к зерновой примеси. О зерне, пораженном животными паразитами, сказано уже выше (см. «Засоренность»).

Зерно не должно быть горелым. Горелые зерна — результат самосогревания. При очень сильном согревании про-

Определение содержания протенина производится путем установления содержания азота по методу Kjeldahl, требующему лабораторной обстановки. На практике содержание азота можно установить с приблизительной, но достаточной точностью посредством размола горсти пшеницы, просеивания 25 гр. муки, приготовления из нее теста (путем добавления 15 куб. сантим. воды) и вымывания из этого теста клейковины. Все хорошо высушенной (в течение 3—4 часов) клейковины, помноженный на  $\frac{400}{76.5}$ , дает количество протенина в 100

частях воздушно-сухого зерна. Множитель 76,5 выведен из результатов ряда исследований. Вымывание клейковины, иначе говоря, получение таким путем белка, возможно лишь у пшеницы; ржаная белковина не обладает достаточной вязкостью, чтобы ее можно было выделить путем вымывания. Поэтому в отношении ржи приходится прибегать к лабораторному приему установления белка по способу Kjeldahl. С другой стороны, в отношении ржи определение азота или клейковины имеет, вообще говоря, меньшее значение. Вместо аналитического или технического определения белка клейковины, на практике часто ограничиваются, поэтому, установлением степени стекловидности зерна, и на самом деле, стекловидность зерна соответствует в известной мере содержанию клейковины.

Установление содержания клейковины имеет большое значение, т. е. покупка хлеба, особенно пшеницы, часто производится на основе содержания протенина (или клейковины); во всяком случае, при оценке хлеба содержание протенина обычно учитывается.

Вопрос о влиянии содержания протенина на качество получаемых из зерна, особенно из пшеницы, продуктов является весьма сложным. Уже значительные колебания в содержании протенина привлекли к себе внимание исследователей. Многочисленные исследования показали, что, хотя точного параллелизма между хлебопекарной способностью и содержанием протенина не существует, но нельзя тем не менее игнорировать связь, существующую между первой и вторым. При покупке богатого клейковиной зерна всегда можно рассчитывать получить лучшую муку (разумеется, при условии покупки хорошего и сухого зерна). Ибо установлено, напр., что зерно, более богатое азотом, если и не с самого начала обнаружит лучшие хлебопекарные качества, то, несомненно, выявит свою высокую ценность по сравнению с мягким, азотобедным зерном, как во время хранения муки на складе, так и в процессе ее обработки. Отношение составных частей зерна к хлебопекарной способности

вообще не является раз навсегда определенным, отчасти вследствие еще невыясненного соотношения между этими двумя моментами, отчасти вследствие недостаточности точного определения понятия хлебопекарной способности. Это относится и к протенину. То он влияет в благоприятную сторону на качество теста, то на структуру мякни, иногда на объем хлеба. Влияние протенина было бы неоспоримым лишь в том случае, если бы оно носило общий характер, т. е. проявлялось бы во всех случаях, а этого не наблюдается. Хотя экспериментальные исследования влияния протенина на качество хлеба приводят к заключению, что преобладающее число богатых азотом сортов отличается хорошими хлебопекарными качествами, и что в большинстве случаев пшеницы, обладающие наибольшим количеством протенина, являются и самыми лучшими в хлебопекарном отношении, тем не менее кривые, характеризующие в числовом выражении содержание протенина и хлебопекарную способность, не совпадают. Несмотря на это, протенин, как мерило оценки качества хлеба, имеет большое значение для практики хлебной и мучной торговли. В связи с этим, отметим еще, что для оценки пшеницы большое значение имеет также качество вымываемой клейковины, т. е. более крепкая и эластичная клейковина указывает на более сильную, мягкая же, легко растяжимая клейковина — на более слабую муку.

Содержание протенина в различных сортах пшеницы (Средние числа из расчета на воздушно-сухое вещество).

а) Русские пшеницы:		
Озимая	.....	14,50
Узкая	.....	15,85
Самарская	.....	16,25
Сибирская	.....	17,00
Гарьона	.....	16,20
б) Северо-американские пшеницы:		
Маятоба	.....	15,25
Канаас	.....	15,35
Красная озимая (red winter)	.....	13,50
Твердая озимая (hard winter)	.....	15,70
Walla-Walla <sup>1)</sup>	.....	14,60

Содержание протенина во ржи разных сортов. (Средние числа из расчета на воздушно-сухое вещество).

Страна	1912 г.	1913 г.	1925 г.	1936 г.
Германия	10,43	9,90	9,50	10,70
СССР	13,90	13,90	—	—
Дунайские страны	—	13,80	—	—
Western (Соед. Штаты и Канада)	—	—	12,40	12,20

1) Сорт белой пшеницы на тихоокеанских районах С. Штатов.

## Значение протенна при оценке хлебов

Содержание протенна в различных ишеницах за разные годы.  
(Средние числа на воздушно-сухое вещество).

Страны	1912 г.	1913 г.	1914 г.	1919 г.	1925 г.	1926 г.
Германия . . . . .	12,80	12,00	—	12,45	12,00	13,10
СССР . . . . .	16,87	16,00	15,75	—	16,60	15,70
Дунайские страны . . . . .	14,00	13,90	—	—	—	—
Канада . . . . .	15,10	15,40	—	—	—	—
Южная Америка . . . . .	16,20	17,00	—	—	—	—
Индия . . . . .	11,60	11,20	—	—	—	—
Австралия . . . . .	—	12,60	—	—	—	—

Проф. М. Нейман.

## Классификация хлебов и хлебная инспекция

**Особенности хлебной торговли.** Можно выделить три важнейших момента, которые придают хлебной торговле особый характер: хлеб, во-первых, товар дешевый, не выдерживающий больших накладных расходов, во-вторых, хлеб — сыпучее тело, и, в-третьих, качество хлеба показывает более или менее существенные различия, в значительной степени находящиеся вне контроля человека.

Обусловленная дешевизной хлеба необходимость максимального снижения накладных расходов требует, чтобы торговля хлебом носила массовый характер. Поэтому даже во внутренней торговле отдельных стран более дорогой ж.-д. перевозка играет иногда подчиненную роль. Обмен же между странами, даже не разделенными морем, происходит почти исключительно водной. При этом перевозка хлеба на линейных пароходах, на которых можно отправлять и небольшие сравнительно партии, до войны почти не применялась вовсе, а в настоящее время имеет серьезное значение исключительно для отправки из атлантических портов Сев. Америки. Для всех остальных стран, в особенности для СССР, нормальным способом отправки экспортного хлеба является фрахтование специальных пароходов целиком (cargo) или частью (parcel).

Необходимость максимального снижения расходов требует далее возможности легкого перехода товара из рук в руки (замена передачи реального товара передачей документа), а также дешевого подтоварного кредита, который также представляет собой условный переход товара из рук в руки и наилучше достигается при замене товара документом.

Огромная важность для хлебной торговли максимального снижения наклад-

ных расходов заставила обратить усиленное внимание на сыпучесть хлеба. Постепенно все страны перешли или переходят к отправке хлеба морем исключительно россыпью, чем достигается наибольшее использование емкости судна и максимальное удешевление погрузочных и разгрузочных работ<sup>1)</sup>. Наибольшее использование помещений и дешезизна погрузки-разгрузки заставляет использовать сыпучесть хлеба и во внутренней торговле, включая и ж.-д. перевозку; в некоторых странах весь путь от молотилки до морского парохода и дальше — вплоть до поступления в развал на мельнице импортной страны — хлеб проходит, не побывав в мешке.

«Tale-qualе» и «faq». Стремление к максимальному удешевлению операций с хлебом сталкивается, однако, с качественным его разнообразием, затрудняющим составление больших партий однородного товара. Во внутренней торговле с этим затруднением так или иначе справляются; при ж.-д. отправке, где единицей сделки является вагон, справляются даже сравнительно легко. Сложнее обстоит дело при необходимости пользоваться внутренними водными путями, в особенности теми из них, которые допускают глубокую осадку судов. Наибольшей остроты конфликт между необходимостью составлять большие партии и качественным разнообразием товара достигает, разумеется, при морской перевозке. Пока не найдены были способы его преодоления,

<sup>1)</sup> В стадии перехода находятся сейчас Австралия и тихоокеанское побережье С. Штатов. Из крупных экспортных стран только Индия пока не обнаруживает намерения отказаться от старого способа отправки хлеба в мешках.

приходилось жертвовать тем или другим. За самыми небольшими исключениями жертвовали качеством. Хлеб покупали, продавали, грузили без сортировки, прямо, как он поступает в известный порт. Таково происхождение известной формулы международных контрактов «tale-qual» (такой-какой). Сделки на этом базисе связаны, разумеется, с большим риском, обычно перекладываемым в конечном счете на производителя<sup>1)</sup>. Лишь постепенно перешли затем к тому, чтобы компенсировать покупателя, если полученный им хлеб окажется по качеству ниже среднего для данного порта. Хлебные сделки стали совершаться на базисе «faq», по которому и сейчас экспортируются все наши главные хлеба, кроме пшеницы (см. ст. «Хлебные сделки»).

Чтобы легче было установить, соответствует ли данная партия качеству отгрузки известного порта, биржи импортных стран начали составлять из отгрузочных образцов известного периода стандартные образцы. Это заставляло отправителей обратить несколько больше внимания на качество погружаемого товара. Стали подгонять товар к среднему качеству. Все же и после этого «faq» продолжал оставаться крайне примитивным и притом вредно-ограждающим на качество хлеба модуем продажи.

При «faq» товар выше среднего качества нужен разве только для сдвигания плохого. Отгрузка одного высококачественного хлеба невыгодна: все равно больше не заплатят! Поскольку на известный товар в экспортных странах имеется и местный спрос, последний неизменно забирает весь лучший хлеб. Чем больше внутренний спрос, тем хуже экспортируемый товар. «Faq» имеет, т. о., непреодолимую тенденцию из среднего превращаться в ниже-среднее и просто плохое качество. Чтобы бороться с этой тенденцией, начали при сделках оговаривать помимо «faq» и другие условия (натуру, сорность). В отношении более элементарных хлебов (овса, кормового ячменя, даже ржи) этим достигнуты были заметные результаты. В отношении же пшеницы у нас, напр., перед войной почти целиком перешли к продаже по образцам. Но это — способ слишком сложный; он стоит в противоречии с требованиями массовой хлебоперголки. К тому же от выделения лучшего товара, продаваемого по образцам, «faq» падает еще ниже. Нерегулируемая торговля хлебом определенно приводит, т. о., к подрыву самых основ рента-

бельного хлебэкспорта (по крайней мере, по более требовательным культурам).

**Состояние нашего довоенного экспорта.** Хорошо известно по платочному положению, в котором находился хлебэкспорт России в довоенные годы. Наш хлеб пользовался незавидной репутацией на мировом рынке. Англичане просто перестали его покупать. Немцы, возмущаясь скверным качеством нашего зерна и жалуюсь на недобросовестность наших экспортеров, продолжали покупать русский хлеб все в больших и больших количествах, но, конечно, по низкой цене, соответствовавшей — не без их помощи создавшейся — репутации русского хлеба.

Несомненно, что покупатели в значительной мере умышленно раздували недостатки нашего хлеба и имели место злоупотребления. Не может, однако, быть сомнения в том, что в их утверждениях было немало правды. Уже с мест в порты обильно направлялся самый худший хлеб, а здесь он нередко подвергался еще всякого рода переделкам, для приведения его в соответствие, допускаемый контрактом, вид. В результате за границу отправлялось немало такого товара, который либо, знакомое только с хлебом, обращающимся на внутренних рынках, вред ли признало бы за русский хлеб. Достаточно сопоставить результаты анализа засоренности нашего внутреннего и экспортного хлеба, чтобы убедиться в огромном различии между тем и другим<sup>2)</sup>.

**Экспортные стандарты.** Выход из тупика, в который хлебэкспорт попадает при экспорте на базисе «faq», был найден в регулировании. Оказалось, что при помощи регулирования, которое в прежние времена осуществлялось исключительно хлебными биржами, союзами хлебоотгодовцев и т. п., даже «faq» может получить гораздо более приемлемый вид. Для этого стоит только перейти от обычно применяемого способа составления стандартных образцов *post factum*, на основании фактических отправок известного периода (так и сейчас обстоит дело с нашим хлебом), к составлению стандартных образцов до отправки, на основании действительно имеющегося в стране товара (так экспортирует свой хлеб Австралия; до перехода к экспорту по типам официальной классификации так экспортировали и районы С. Ш., тяготеющие к Тихому океану). Разумеется, и при составлении стандартных образцов до отправки приходится исходить из действительно имеющегося товара. Но стандарт

1) Гамбургские узансы говорят: «При товарах, проданных „tale-qual“, покупатель обязан принять, вне зависимости от качества, всякий товар, который принадлежит к указанной в контракте разновидности. Однако, в международных контрактах „tale-qual“ имеет теперь уже другой смысл.

2) Как показывают данные, любезно предоставленные в наше распоряжение ГЕХИ (мы приводим их в статьях, посвященных отдельным культурам), сорность экспортируемого хлеба теперь не выше, а, в общем, ниже средней для рыночного хлеба. Равным образом, выше и натура экспортного хлеба. Для нас «faq», след., менее опасен.

может все-таки быть составлен так, чтобы исключать самый худший товар, которого к тому же обычно немного.

**Классификация.** Уже первый шаг на пути регулирования качества экспортного хлеба может, как видим, дать весьма плодотворные результаты. Следующим шагом на пути регулирования является классификация хлеба по сортам. С этой целью экспортные страны организуют у себя хлебную инспекцию, выставляющую сертификаты на проинспектированный хлеб. Постепенно сертификаты приобретают все большее значение. В конце концов удается добиться их признания и у зарубежных покупателей. В контракты вносится условие: «сертификат хлебной инспекции является окончательным доказательством качества».

Пройти весь путь от *tale-qualе* до экспорта по сертификатам собственной хлебной инспекции успели пока только С. Штаты, Канада и Южно-Африканский Союз. С 1923 г. проводится классификация и в СССР. Австралия готовится ввести классификацию в ближайшем будущем. Резко усиливается в послевоенные годы во всех отраслях народного хозяйства стремление к типизации, стандартизации и т. п. несомненно толкает на тот же путь и другие хлебозерновые страны.

**Преимущества классификации.** Классифицирование приводит к введению единообразия в организацию хлебной торговли различных стран. Если взглянуть в английский хлебный бюллетень, то сразу бросается в глаза одно из важнейших преимуществ классификации: на красную или белую индийскую пшеницу (товар, продаваемый на «*faq*») в нем значится только одна цена, по продаваемой же по сертификатам канадской Манитобе можно найти цены на МЭ от 1 до 5 (иногда и на № 6), и притом на каждый из номеров нередко имеются 2 цены (на сухой и на влажный товар).

Сортировка товара по качеству — основное преимущество классифицирования. Хлеб данного качества продается туда, где в нем имеется потребность, где за него можно взять максимальную цену. Средняя выручка за товар от этого несомненно повышается. Больше всего в этом заинтересован, конечно, продавец; но и для покупателей далеко не безразлична возможность получить товар нужного им качества.

В статье «Качество и оценка хлебов» указано уже на то, что международные контракты крайне лаконичны и до-нельзя неопределенны в отношении качества продаваемого товара. Классификация представляет собой полный разрыв с этой неопределенностью. Самая возможность правильного функционирования занятого классифицированием хлебо-инспекционного аппарата неразрывно связана с

полным отказом от прежних методов. Выражения «сухой», «влажный», «сырой» очень скоро заменяются в классификациях точным указанием процентов влажности, соответствующим каждому из указанных понятий, причем предписаниям оказывается и аппарат, при помощи которого должна определяться влажность. Такая же точность вносится и в определение всех других качественных моментов (содержание битых, проросших, горелых, изъеденных и пр. поврежденных зерен; пораженность растительными и животными паразитами; цвет; запах; стекловидность и т. д.). Выгоды продавцов от этого уточнения несомненны. Однако, и интересы покупателей оказываются, благодаря этому, несравненно больше защищенными, чем при сделках на «*faq*», равнозначущих покупке в темную. К этим выгодам присоединяется еще чрезвычайная легкость перехода классифицированного товара из рук в руки, в частности его в валюта.

Инициатива введения классификации всегда принадлежит хлебозерновым странам, как наиболее в этом заинтересованным. Обычно им приходится даже преодолевать более или менее упорное сопротивление покупателей против признания сертификатов окончательным доказательством качества зерна. Однако, это выигрывается, гл. обр., недоверием к надежности сертификатов. Интерес к торговле по сертификатам имеется и у импортных стран. Когда покупатели убеждаются в том, что для их опасений нет оснований, они быстро осваиваются с новым порядком и начинают ценить его. Переход к торговле по сертификатам зависит, т. о., в первую очередь от того, в состоянии ли данная страна создать надежный и притом крайне быстрый в работе инспекционный аппарат.

**Пределы классификации.** Требования, диктуемые необходимостью свести накладные расходы к возможно минимуму, остаются, разумеется, в силе и при классификации. Как бы разнообразно ни было качество хлеба в действительности, оно должно быть уложено в небольшое сравнительно число сортов. Иначе каждого сорта получится слишком мало, нельзя будет создавать большие партии для морских отправок, нельзя будет заполнять элеваторные силосы. Если не будет уверенности, что такой-то сорт хлеба имеется в очень больших количествах, нельзя будет продавать его вперед. Необходимость же до продажи концентрировать все продаваемое количество сильно удорожила бы товар. И при классификации нельзя, следов., стремиться к тому, чтобы уловить все имеющиеся качественные оттенки. В частности, и при классификации только в виде исключения удается выделять самый лучший хлеб. Поэтому-то во внутренней торговле

С. Ш. подавляющая масса пшеницы и ячменя, хотя и классифицируется, но фактически продается по образцам. Классификация далека, следов., от универсальности. Все же она гораздо рациональнее и выгоднее, чем даже экспорт на «fair» по стандартам.

**Принцип построения типов.** Несмотря на более или менее значительное количество же хлеба, несмотря на почвенно-климатические различия, сильно влияющие на качество хлеба (см. ст. «Качество и оценка хлебов»), классификация в отношении некоторых хлебов иногда знает только один тип (при полном отсутствии подтипов). Сколько-нибудь значительное число типов и подтипов она предусматривает только в отношении пшеницы<sup>1)</sup>. Так, в классификации С. Ш. имеется 5 типов пшеницы (твердая красная яровая, дурум, твердая красная озимая, мягкая красная озимая и белая), из коих 4 делаются на 3 подтипа каждый и 1 — на два подтипа (всех подтипов, следов., 14), далее имеется 1 тип кукурузы с 3 подтипами, 1 тип овса с 5 подтипами, 1 тип ржи без подтипов и 4 типа ячменя, из коих 2 с двумя подтипами каждый. Большее одностороннее почвенно-климатических условий и другие причины дали Канаде возможность ограничиться еще меньшим числом типов (подтипов канадская классификация не знает). Для Зап. Канады установлено всего 5 типов пшеницы, 2 типа для овса и по одному типу для прочих хлебов.

**Принцип построения классов.** Не могут найти в классификации места и все тонкие качественные различия в пределах отдельных типов и подтипов. Чтобы избежать недопустимого для торгового оборота усложнения, стараются ограничиться 4—5 градациями (классами по нашей классификации; grade — по классификации С. Ш. и Канады). В них должна укладываться главная масса обращающегося на рынке зерна.

В С. Ш. и в следующих по их стопам Канаде и Южно-Африканском Союзе большое значение придается тому, чтобы выданный на классифицированный товар документ (сертификат), не требовал никаких дополнительных расчетов, кроме уплаты договоренной цены. Классификации этих стран неизменно строятся поэтому на принципе минимальных кондиций. Чтобы быть зачисленным в известный класс, хлеб должен удовлетворять этим минимальным кондициям во всех отношениях<sup>2)</sup>. В каждый класс попа-

дает, следов., все, что выше минимальных требований одного класса и ниже требований следующего, более высокого класса<sup>3)</sup>. Так как классов мало, и качественные различия от класса до класса значительны, то весьма выгодным оказывается сводить (путем смешивания) качество (к минимальным требованиям классов (или стандартов); это — т. н. стрижка классов, на которой в особенности специализировались находящиеся в частных руках крупные терминальные элеваторы С. Штатов. В меньших размерах стрижка классов практикуется и в частных элеваторах Канады.

**Постоянство классификации.** Всякие перемены в классификации крайне неудобны для торгового оборота. Поэтому стараются ее, по возможности, не менять, несмотря на то, что качество хлеба меняется из года в год<sup>4)</sup>. В Канаде основные классы внесены даже в «Хлебный закон». Чтобы несколько смягчить протекающие от этого неудобства, особым комитетом вводятся там, в случае надобности, дополнительные (commercial) классы. В С. Ш. дополнительные классы вводит Секретарь Земледелия. В обеих странах торговый оборот базируется, однако, прежде всего на основных неизменных классах. Те же самые элеваторы, которые занимаются весьма неблагоприятной «стрижкой» классов, взяли на себя и крайне полезную функцию приводить зерно, неудовлетворяющее одному какому-либо или нескольким требованиям классификации, в классное состояние путем очистки, сушки и т. и. Занятие это, конечно, также весьма прибыльное и от него не может, напр., отказаться даже канадский пул, жестоко борющийся со стрижкой.

**Хлебная инспекция.** От сертификатов рынок требует единообразия и надежности. Единообразие может быть достигнуто только единством как самой классификации, так и руководства хлебной инспекционным аппаратом. Этим требованиям не удовлетворяла система, существовавшая в С. Ш. до 1916 г., когда классифицирование и инспектирование находилось в руках отдельных штатов и даже бирж. У своей соседки и ученицы — Канады — С. Ш. переняла поэтому давший блестящие результаты опыт концентрации всего

1) Нашему понятию «тип» в С. Штатах соответствует выражение «class» подтип — «subclass».

2) Единственно допустимое исключение — отдельные примеси (dockage). См. «Законодательство хлебов» в ст. «Качество и оценка хлебов». Но и dockage почти всегда выделяется раньше, чем зерно покинуло страну.

3) Обычно идут еще дальше. Канаде, напр., введена за правило давать хлеб, значительно превышающий минимальные требования. Это достигается тем, что хлебные инспекторы классифицируют зерно не на основании требований, указанных в законе, а путем сравнения со стандартными образцами; стандарты же всегда значительно выше минимальных требований.

4) Речь идет только об изменениях требований, предельных и отдельных классов. Типы и подтипы не зависят, конечно, от погоды. Надобность в их изменении и без того встречается только в больших промышленных странах.

хлебоинспекционного дела в руках единого государственного органа. В Канаде это — Board of grain Commissioners, в С. Ш. — Секретарь Земледелия.

Для обеспечения надежности сертификатов инспектирование организуется так, чтобы инспектора не знали, кому принадлежит анализируемое ими зерно. В маленьких пунктах, в особенности на глухих ж.-д. станциях, эта мера была бы практически неосуществима. К тому же, при перенесении инспектирования на ж.-д. станции, инспекционных пунктов оказалось бы такое множество, что полное согласование их работы было бы практически неосуществимо. В интересах единообразия, сев.-американская практика, несмотря на сопротивление производителей, стоит поэтому на точке зрения необходимости концентрации инспектирования в крупных торговых и перевалочных пунктах. Особенно концентрировано инспектирование в Канаде. Для хлеба, производимого в западных провинциях Канады, сертификаты выставляются всего в 6 пунктах, причем подавляющая масса хлеба инспектируется в одном единственном пункте (Виннипег), чему в немалой степени нужно приписать огромную популярность канадских сертификатов.

Отсутствие мелких хлебоинспекционных пунктов не исключает, однако, того, что классифицирование хлеба производится, хотя и в менее строгой и законченной форме, и на местах. Покупатель и продавец или сами договариваются о том,

к какому типу, подтипу и классу должно быть отнесено продаваемое зерно, или же условливаются послать образчик для анализа в ближайший хлебоинспекционный пункт и рассчитываются лишь после получения сертификата. Последний способ применим, разумеется, только к более крупным партиям. Во всяком случае, и на местах, на ж.-д. станциях, хлеб не валят в одну кучу, а строго следят за требованиями классификации. Т. о., классифицирование постепенно охватывает все ступени хлеботоргового оборота.

**Постановка дела в отдельных странах.** Организация хлебной инспекции и классификации регулируется в С. Штатах законом 1916 г. (The United States Grain Standard Act). Согласно этому закону, самое классифицирование передано Секретарю Земледелия, для хлебных же инспекторов введена система лицензий. В проведении классификации проявлена была большая осторожность. Так, на ячмень она распространена была только в 1926 г. и в настоящее время обнимает лишь 5 главных хлебов<sup>1)</sup>. Хлебные инспектора продолжают, как и раньше, быть служащими отдельных Штатов и даже бирж, но получают лицензию от федерального правительства. Для наблюдения и руководства организованы крупные областные инспекционные бюро<sup>2)</sup>.

В Канаде The Canada Grain Act 1912 г. подвергнут был радикальному пересмотру в 1925 г. Классифицируются, помимо 5 главных хлебов, еще гречиха, а также горох и льняное семя<sup>3)</sup>.

В Южно-Африканском Союзе государственной инспекцией инспектируются кукуруза, кукурузная мука простого размола, просо и овес.

Важнейшие детали классифицирования приведены в очерках об отдельных хлебах.

*Н. Ясный.*

<sup>1)</sup> См. «Handbook of official grain Standards» by E. Boerner, Washington.

<sup>2)</sup> См. «Report of the Federal Trade Commission on the Grain Trade, vol. II. Washington, 1920».

<sup>3)</sup> McGill. Grain Inspection in Canada. Ottawa 1914 (имеется русский перевод). «Report of the Royal Grain Inquiry Commission». Ottawa, 1925. Отчет комиссии сенатора Тургеон послужил основным материалом для последнего пересмотра «хлебного закона», а также Buller: «Essays on wheat». New York, 1919 (имеется русский перевод).

## Торговая классификация хлебов СССР

**Определение.** Торговая классификация хлебов представляет собою схему торговых сортов зерна, расположенных в определенной закономерной последовательности. Торговый сорт определяется, с одной стороны, входящими в его состав ботаническими разновидностями и сортами, а с другой — объективными элементами внешнего характера, как-то: натуральный вес, сорная, вредная и зерновая примесь, влажность и т. д. Т. обр., понятие торгового сорта шире понятия ботанической разновидности и тем более сорта.

Торговая классификация хлебов находится в прямой зависимости от уровня развития с.-х. производства в стране. Лишь устойчивое с.-х. производство дает возможность построить устойчивую торговую классификацию. Однообразие и высокий уровень с.-х. производства хлебов делает возможным ввести непосредственно в торговую классификацию отдельные ботанические разновидности и сорта, имеющие определенное товарное значение. Так, напр., в канадской классификации знаменитая Манитоба отражена сортом Маркис, выведенным путем гибридизации известного сорта «Red Fife». — Иметь устойчивую классификацию хлебов весьма важно, т. к. на ее основе покоятся: 1) замена в хлебообороте сделок по образцам сделками на определенные номера сортов (типов и классов) с заранее известными признаками, увязанными с торговой практикой и оценкой, 2) инспектирование зерна с выдачей сертификата, в коем качестве обозначается заранее установленной терминологией и сортом, 3) обезличение, в соответствии с сертификатом хлебной инспекции, отдельных мелких партий зерна для составления крупных, однообразных по качеству, партий (на этой базе ведется вся элеваторная система, и без нее развитие элеваторного дела невозможно), 4) ускорение хлебооборота путем передачи из рук в руки варрантов, 5) совершенные сделки на срок, что определяет возможность межбиржевых операций и сделок на мировых рынках.

Серьезность предъявляемых к классификации требований, условия с.-х. производства в СССР, пережившего большие потрясения, необходимость в первую очередь довести размеры посевных площадей до довоенного уровня, неизученность торговых сортов зерна — делали для нас, на время, невозможным построение постоянной классификации. Анализ хлебооборота и

экспортной практики показывает, что исходные элементы для построения классификации ныне определены с точностью, позволяющей применять классификацию 1926/27 г. в течение ряда лет. Этим не исключена необходимость внесения отдельных поправок, но самая схема в основном, несомненно, сохранится. Поправки будут определяться, с одной стороны, ростом воспроизводства селекционных сортов товарного значения, а с другой — обнаружением, в процессе применения классификации, отдельных дефектов и пробелов.

Для надлежащего усвоения действующей классификации важно ознакомиться с общими принципами ее построения, почему в настоящем очерке мы ограничимся лишь этой стороной дела. Самые таблицы типов, подтипов и классов приводятся при рассмотрении отдельных культур.

Торговая классификация СССР состоит из трех основных частей: 1) общие положения, 2) типы и подтипы и 3) классные таблицы.

**Общие положения.** Классификация построена в расчете на то, что основная масса товарного зерна, в зависимости от хозяйственных признаков, может быть след. 7 категорий: 1. чистосортное, 2. высококачественное, 3. классное, 4. низкокачественное, 5. сорное, 6. внеклассное по влажности и 7. дефективное.

Исходя из необходимости дать хлебообороту единую терминологию и обеспечить постоянство понятия «категория», зерну отводятся надлежащее место, давая ему соответствующую качественную оценку, в зависимости от точных признаков, определяемых объективным методом.

Категория «чистосортного» зерна увязывает торговую классификацию со стандартами НКЗ для случаев массовой репродукции тех или иных селекционных сортов. Чистота сорта устанавливается опытными станциями НКЗ и отмечается в сертификате. На данной стадии с.-х. развития выделение чистосортного зерна должно обеспечиваться в максимальной мере.

Важнейшей категорией является «классная». Она охватывает основную часть товарного зерна средних, т. е. нормальных, из года в год повторяющихся качеств. Эта категория ограничена определенными пределами по натуре, сорной и зерновой примеси и влажности и представлена определенным числом клас-

сов по каждой культуре. Категория классного зерна является своего рода барометром правильности построения классификации в части классных таблиц. Она должна охватывать основную массу товарного зерна; о работе классификации в нормальных условиях судят с полным основанием по «классной» категории.

Соприкасающимися с «классной» являются категории «высоко- и низкокачественная». По существу эти 2 категории мало чем отличаются от «классной», т. к. и они, без сомнения, ежегодно встречаются в том или ином районе. Однако, пределы каждой из них в отношении характеризующих их признаков — непостоянны. Они определяются условиями урожая каждого данного года. На языке кавалдской классификации эти категории называются «коммерческими сортами» и ежегодно устанавливаются в дополнение к постоянным сортам классификации. Замена этих категорий постоянными классами нецелесообразна, т. к., при возможности их полного отсутствия для целого ряда районов, они без нужды умножили бы количество классов. Наконец, выделение высококачественного зерна, как равно и низкокачественного, отчетливее характеризует качество урожая.

Установление «классной» категории с пределами по натуре, сорности и влажности приводит к созданию определенных категорий для зерна, превышающих пределы по сорности (по сорной и зерновой примеси) и влажности. Отнесение зерна по двум признакам к одной категории нецелесообразно, т. к. признаки эти неравнозначны. Признак влажности имеет разное значение в различных условиях; зерно с повышенной влажностью может быть использовано в определенное время года без ущерба. Между тем сорность оказывает прямое и непосредственное влияние на использование. Отсюда целесообразность создания категорий: «сорная» и «высшая по влажности». В «сорную» категорию попадает зерно, превышающее по сорной или зерновой примеси нормы для классного зерна; во «высшую по влажности» — зерно, превышающее нормы для состояния, именуемого «влажным». — Последняя категория — «дефективная» — не требует особых пояснений. Зерно последних 3 категорий может быть отнесено к классному при отстранении причин, по которым оно пошло в одну из них.

Зерно, зараженное вредителями и головневое с запачканной бородкой или бородкой в количестве свыше 25% всех зерен, относится к классному. В документах делается лишь отметка о зараженности вредителями или головней. Такое правило установлено, исходя из того, что потери в зерне от зараженности вредителями вполне улавливаются элементом сорности («зеленое и пустое зерно»), а пшеницы

головневые поддаются освобождению от спор, не теряя при этом условия своих мукомольных достоинств.

Необходимо, далее, остановить внимание на характеристике примесей и на терминологии. Одним из важнейших моментов классификации и классифицирования является единообразие в понимании отдельных элементов примесей и исчерпывающее их описание. Значительное количество всех неправильных определений в сертификатах надает на примеси. Анализ ошибок при инспектировании показывает, что большая часть неправильных определений сорности обусловливается субъективизмом понимания отдельных элементов примесей. Этим объясняется стремление дать в классификации 1926/27 г. возможно исчерпывающую характеристику отдельных признаков. Понятие «общая примесь», которым оперировали наши прежние классификации, ныне опущено. Практика показала, что необходимо указывать составные части общей примеси: зерновую и сорную примеси. Этого требуют и условия заграничных продаж. Поэтому дано точное описание составным элементам каждой из примесей в отдельности. Однако, и этого оказывается недостаточно. Не всегда описанием, даже полным, можно исчерпать все вариации того или иного элемента. Поэтому, примеси иллюстрируются стандартными образцами. Так, Центральной Хлебной инспекционной Лабораторией составлены коллекции сорняков, зерновой и сорной примесей, для всех основных и второстепенных культур. Уточнено понятие зерна битого, изъеденного, давленого, проросшего, недоразвитого, зеленого и пр. Наряду с этим следует указать на стремление при определении трудно уловимых признаков (как описанием, так и стандартными образцами) дать точные методы количественного определения. Таково, напр., установление содержания головни в мараных пшеницах способом Акимова и Журавлева.

Данные анализа во всех документах округаются: для натуры — до 0,5 золотн., для влажности, сорной и зерновой примеси — до 0,1%, для вредной примеси — до 0,01%.

**Типы и подтипы.** В отношении основных разделов и подразделов классификации — типов и подтипов — мы пережили значительную эволюцию. Критика прежних классификаций в большой степени касалась многообразия типов, устанавливая в то же время правильность подхода в подборе признаков, характеризующих тип. — Признаки типа установлены в зависимости от характера культуры (озимой или яровой), основного хозяйственного назначения зерна, сортового состава, цвета и формы зерна. Однако, этим не исчерпывается характеристика типа. Объединяя различные ботанические разновидности и сорта в один торговый сорт, тип привя-

зывается еще к району производства. Этот момент едва ли не важнейший в классификации. Особое значение он имеет для пшениц и ячменей, возделываемых в различных направлениях долготы и широты. Район происхождения, связанный с постоянными климатическими и почвенными условиями, — один из главных факторов, определяющих внутренний состав зерна и тем самым непосредственно влияющий на его мукомольные и хлебопекарные свойства. Именно поэтому на мировом рынке мы сталкиваемся с очень высокими требованиями в отношении внутреннего содержания зерна. Требования эти в полной мере учтены и заокеанскими странами, которые во главу угла качественных определений пшениц ставят, помимо прочего, определение протенина и клейковины. Поэтому указание района происхождения и порта тяготения имеет в классификации доминирующее значение. Классификация 1926/27 г. также построена в отношении типов таким образом, что, допуская объединение ряда ботанических разновидностей и сортов, не имеющих самостоятельного товарного значения, она привязывает их к определенному району происхождения и портам тяготения. Этим достигается: 1) сокращение числа типов, 2) характеристика району происхождения внутренних свойств зерна и 3) широкое оакопление мирового рынка с классификацией на привычных для него началах порта отгрузки. При этом схема расположения указанных выше признаков построена таким образом, что за скобки для данной культуры выведены общие элементы, вне зависимости от района происхождения (они составляют признаки типа), а в скобках оставлены район происхождения, сортовой состав и пр. признаки, характеризующие так наз. подтипы. Напр., пшеница яровая красная тип I с 5-ю подтипами: средневольтским, приуральским, сибирским, с-кавказским и украинским.

Следует отметить в этой области еще один принципиальный момент. Он касается смесей типов. Ни для пшеницы, ни для ржи смеси типов не регламентированы, как особые разделы. Это сделано потому, что практика применения классификаций показывает, что при благоприятных конъюнктурных условиях хлебооборот наводняется смесями типов, составляемыми безотносительно к типам и подтипам. Поскольку применение классификации является обязательным при составлении партий на первичных заготовительных пунктах, в элеваторах и портах, изъятие из схемы смесей типов дает возможность борьбы с бессистемным смешением зерна, а, стало быть, и с искусственным понижением качества торгового зерна. Исходя из аналогичных соображений и из условий реальной обстановки, максимально понижены также пределы содержания в одном типе других типов, напр.,

примесь твердых пшениц (дурум) в белозерных — в мягких яровых, белозерных и дурум — в озимых.

Сравнение классификации хлебов СССР с заокеанскими (С. Ш. и Канада) показывает, что основания для построения типа — аналогичны. И там в качестве основного признака типа мы имеем характер культуры, стекловидность, район происхождения. Однако, и в С. Ш. и в Канаде уровень с-х. производства настолько высок, что в качестве типов позволяет выдвигать отдельные богатейшие сорта. Надо думать, что развитие мероприятий по репродукции чистосортного материала приведет и у нас к аналогичным возможностям.

**Классные таблицы.** Элементы классных таблиц лежат в сфере объективных данных массового технического анализа; они поддаются статистической обработке и легко корректируются практикой оценки зерна в широком торговом обороте. Такими элементами являются: натуральный вес, зерновая и сорная примеси и влажность, а для культур с зерном разной формы и размера, для которых натуральный вес не характерен, как, напр., фасоль, чечевица — только зерновая и сорная примеси и влажность. Задача классификации в этой части состоит в том, чтобы 1) возможно шире охватить своими пределами, установленными чисто практически, основную массу товарного зерна и 2) ухватить все элементы классных таблиц в полном соответствии с действительной оценкой зерна и возможностью подсортировки при обезличении и хранении. Исходя из этого, устанавливается то или иное число классов. — Этим исчерпывается первое требование, если еще раз напомнить, что для зерна высшей и низшей натуры могут быть ежегодно устанавливаемы дополнительные классы. — Практика показывает, что классными таблицами действительно охватывается основная толща товарного зерна, — примерно, около 75—80% всего проинспектированного количества.

Много сложнее удовлетворить второму требованию. Как построить класс, как ухватить между собой признаки класса? Существует два варианта: первый — построить классы с одними минимальными пределами и второй — в виде двух пределов, верхнего и нижнего. Классификация 1926/27 г. воплощает в себе 2-й вариант. Основания к этому следующие:

1) Классы должны давать широкую и легкую возможность обезличения зерна для хранения. Если ограничиться лишь нижними пределами в таком виде, что натура должна быть не ниже такого-то количества золотников, сорная и зерновая примеси — до такого-то %, то при подсортировке зерна, в любых целях, всегда будет стремление остановиться на нижнем пределе. Для клиентов элеватора могут на этой почве простекаать значитель-

ные убытки, т. е. элеватор, производя подсортировку в пределах класса, имеет возможность зерно несколько повышенного против норм класса качества смешивать с худшим зерном того же класса. При таком построении классных таблиц сильно скажутся отрицательные стороны классификации. Практика С. Ш. показывает, что элеваторы умышленно доводят зерно до низших норм, получая от этой операции огромные барыши. На этой почве там происходит борьба между владельцами зерна и владельцами элеваторов, за действительность которых установлен строгий надзор. Указанный недочет значительно ослабляется при наличии в классе для каждого признака (натура, сорность) двух смежных пределов: верхнего и нижнего.

2) Классы должны быть построены так, чтобы они выражали качество товара и давали возможность привязки к нему цены без стимулирования искусственного понижения качества. Если классные таблицы имеют лишь нижний предел, то интервал для каждого признака настолько велик, что не дает возможности составить себе представление о действительном качестве класса. Особенно это касается последних классов, где различия в натуре и сорности особенно значительны. Если, допустим, для 3-го класса типа I по действующей классификации оставить лишь один предел, то получится, что натура должна быть не ниже 122 зол., сорная примесь от 0—3½%, зерновая от 0—9%. Мы имеем в этом случае положение, при котором классе может быть представлен лишь его низшими качествами. А между тем в действительности он может включать в себе зерно значительно высшего качества. Отсюда логический вывод, что при заключении сделок на класс цена будет привязываться к нижнему пределу, стимулируя тем самым искусственное понижение качества. Такое положение нельзя считать правильным. Класс должен возможно точнее характеризовать качества, а для этого необходимо дать классу границы как снизу, так и сверху. Только при этом условии классы можно расположить в нисходящем порядке по признаку постепенного снижения качества. Построенные таким образом классные таблицы при совершении сделок на основе классификации дают полную возможность установить определенную цену за определенный класс, точно характеризующий качество зерна. И при этом условии мы имеем, конечно,

интервал в признаках, однако, значительно меньший. — К чему же в классе привязать цену? К средним точкам класса. Совокупность таких точек называется базисом класса. Базис — середина класса, к нему привязывается цена. От базиса допускаются отклонения до внешней и нижней границ класса, причем эти отклонения лежат в пределах возможной и допустимой ошибки в определении того или иного признака (натуры, сорной и зерновой примесей). Отклонения в пределах класса колебаний в цене вызывать не должны. В классификации 1926/27 г. — при определении границ классов руководствовались практикой экспортных заправок. В соответствии с этим, напр., для пшеницы 2-го класса, обычно выражающего средние качества, установлены по натуре 125—127 зол. или 126—128 зол., что соответствует среднему базису заправок 75—76 кгр. в гектолитре. Последовательным отступлением от границ вверх и вниз установлены нормы для 1-го и 3-го классов. Таковы причины, по которым классификация СССР, в отличие от классификации С. Ш. и отчасти Канады, знающих один лишь нижние пределы, пришла к двум пределам с установленным базисом классов.

Для отнесения зерна к тому или иному классу оно должно отвечать всем требованиям класса. В противном случае номер класса определяется натурой, а по остальным признакам показываются отклонения от пределов класса. Что касается влажности, то для всех классов установлена одинаковая норма, при превышении которой зерно становится «внеклассным по влажности». Так, для основных культур эта норма выражается в 17%. Это сделано потому, что значение влажности в указанных пределах определяется отчасти временем года и в подавляющем большинстве случаев не мешает нормальному использованию зерна.

Исходя из всего изложенного, торговая классификация определяется, как схема торговых сортов зерна, обнимающих сходные между собой ботанические разновидности и сорта, расположенные по разделам (типам и подтипам) в зависимости от района происхождения и хозяйственного назначения, и в пределах типов по классам (градациям), последовательно и реально увязывающим объективные признаки качественной оценки зерна.

*А. Любарский.*

# Хлебная инспекция в СССР

(Цель, задачи, структура и техника инспектирования)

Наиболее отрицательным явлением в нашем довоенном хлебом экспорте было, как известно, полное пренебрежение вопросами качества. Много писалось в прошлом о многомиллионных убытках, вызываемых низким качеством нашего экспортного зерна, много делалось попыток к упорядочению хлебоэкспорта. Хотя эти попытки, предпринимавшиеся, гл. обр., портовыми биржами, как-то: николаевской, новороссийской, одесской и ростовской, непосредственного влияния не имели, значение их заключалось в том, что они способствовали разоблачению крайне вредной «теории» о выгодности искусственного засорения экспортного зерна и содействовали изданию специальных законов о биржевом контроле (17. I. 1905 г., 2. V. 1910 г.).

Исходя из этой предпосылки, Наркомпрод, на долю которого в конце 1922 г. — начале 1923 г. выпало сделать первые шаги в деле восстановления хлебоэкспорта, решительно выдвинул в первую же очередь вопрос о качестве экспортного зерна и о создании Государственной Единой Хлебной Инспекции (ГЕХИ). Основной целью было ввести в оборот торговую классификацию хлебов, т. е. стандартизировать обрабатываемые в стране торговые сорта и заменить в торговом обороте образец документом — сертификатом Хлебной Инспекции.

14 августа 1923 г. Продуктовая Инспекция Наркомпрода была развернута в орган качественного надзора за зерном. Постановлением СНК СССР хлебной инспекции, получившей характер специального государственного института, была дана основная установка во всей системе хлебоэкспортных мероприятий. Было решено, что инспекция должна быть единой на всей территории Союза, и что она учреждается «в целях оздоровления нашей торговли зерновыми продуктами как на внутреннем рынке, так и на внешнем». Признание взаимозависимости внутреннего и внешнего хлебооборота имело огромное принципиальное значение. Этим было подчеркнуто, что экспорт начинается не в порту, а в глубине страны, на первичном заготовительном пункте. В связи с передачей элеваторов Госбанку и НКПС, а также в виду выявившейся необходимости обязательного инспектирования зерна, отгружаемого на внутренние рынки,

равно как предназначенного для обсеменения, положение о ГЕХИ было 8 января 1925 г. подвергнуто пересмотру. Новое положение, на основании которого ГЕХИ работает и сейчас, подтверждает единство хлебной инспекции. На переданных Госбанку и НКПС элеваторах обслуживание их внутренних операций, как-то: по подсортировке, сушке и очистке зерна, выполняется, согласно прим. к п. 4, инспекционными аппаратами элеваторов. Право же инспектирования с выдачей сертификата принадлежит только ГЕХИ СССР. Этим самым подчеркнута единство ХИ, как обеспечивающее точность документа о качестве зерна — сертификата.

ГЕХИ состоит в непосредственном ведении Коллегии НКТ СССР в качестве самостоятельного Управления, подчиняющего себе всю периферию и имеющего особые средства на свое содержание. Этим ХИ гарантируется максимум независимости. Как видим, в СССР удалось избежать пути развития хлебной инспекции в С. Штатах, где до 1916 г. не было единой классификации и федерального х.-и. надзора. Такое положение подрывало значение американского сертификата на заграничном рынке и создавало разрозненно действующую поштатную инспекцию.

Основными функциями ГЕХИ являются: а) разработка норм торговой классификации хлебов, б) ежегодное производство обследования качества урожая, в) классифицирование зерна с выдачей сертификатов, г) разработка минимальных условий на экспортное зерно, д) разработка вопросов и методов очистки и лечения зерна, а также борьбы с вредителями при его хранении и транспорте и е) разработка норм естественной убыли зерна при хранении.

Своеобразие ГЕХИ в СССР по сравнению с С. Ш. и Канадой заключается в том, что у нас функции ХИ несколько шире, чем в указанных странах. Там в задачу ХИ входит, гл. обр., инспектирование с выдачей сертификатов, надзор за распределением зерна в терминалах и арбитраж в первой инстанции на определения хлебных инспекторов. В Канаде, кроме этого, в задачу ХИ входит и отбор (не позже 1 октября каждого года) образцов зерна для Комиссии по установлению стандартов.

Причинами, обусловившими у нас характер и объем функций ХИ, служат: 1. отсутствие в момент организации ГЕХИ торговой классификации хлебов и необходимость ее разработки; 2. отсутствие достаточно полных данных о качестве торгового зерна; 3. необходимость в специальных качественных нормах, устанавливаемых на основе ежегодных обследований качества урожая; 4. распространение за годы войны зараженности амбарными вредителями складов и элеваторов и 5. необходимость не только упорядочения хлебо-торгового оборота в виде замены образца сертификатом, но и его оздоровления путем проведения целой системы мероприятий, в ряду которых инспектирование является лишь одним из основных звеньев.

Проведение в жизнь всей совокупности необходимых мероприятий, гл. обр., в области торгового хлебооборота требует, при наличии организационной связи между инспектированием и торговой классификацией хлебов, обследованием качества торгового зерна и установлением качественных норм, создания специального органа, которым, в условиях государственного регулирования нашего оборота, может быть Государственная Хлебная Инспекция. Т. обр., основной целью ГЕХИ является не только накладывание штампа на ту или иную партию зерна, но и содействие, путем выполнения перечисленных выше функций, постановке хлебооборота на новых началах.

В СССР, как и в С. Ш. и Канаде, инспектирование определенных видов торгового зерна в пунктах расположения ХИ обязательно. В СССР инспектирование производится в портах, ж.-д. узлах и пунктах пересечения иных путей значительного движения товарного хлеба, а также в первичных крупных пунктах непосредственной заготовки зерна. То, что в С. Ш. служило и служит предметом упорной борьбы между фермерством и элеваторными компаниями, — приближение инспекции к местам производства, — в условиях нашей социальной обстановки нашло решение с первых же шагов организации ГЕХИ. Зерно, направляющееся на элеваторы и отгружаемое из элеваторов общего пользования, инспектируется с выдачей сертификатов либо на первичных хлебоинспекционных пунктах, либо на пунктах, совпадающих с элеваторами, либо на ближайших транзитных пунктах.

Хлебоинспекционная сеть состоит из стационарных и временных пунктов. Последние действуют лишь в периоды усиленного хлебооборота. Стационарная сеть состоит из 14 портовых пунктов, 2 пограничных, 3 аграрных (Рига, Гамбург, Генуя), 20 узловых, 4 перевалочных и 200 линейных пунктов. Вся сеть, кроме портов, подчиняется непосред-

ственно центру, разбита на 10 районов, по признаку производства однородных культур и однородности естественно-исторических условий, именно: украинский, белорусский, с.-кавказский, центрально-земледельческий, московский, самаро-уфимский, саратовский, казакский, уральский и сибирский. Районы подчинены непосредственно Центральному Управлению ГЕХИ, от которого получают директивы и средства. — Основной кадр хлебных инспекторов установлен в 300 человек, остальной персонал — обслуживающий. На протяжении ряда лет ГЕХИ производился самый тщательный отбор инспекторов как по квалификации, так и по стажу. Создан новый тип культурного хлебника — товароведа.

Объектом обязательного инспектирования с выдачей сертификатов является: 1) зерно, направляющееся на элеваторы и отправляемое из них, 2) зерно экспортное, 3) все торговое зерно, отгружаемое на внутренние рынки и 4) зерно, предназначенное для обсеменения. Количество зерна, инспектируемого ГЕХИ на указанных выше пунктах (кроме портов), составляет в среднем около 55—57% в отношении всех внутренних ж.-д. хлебных перевозок, что совершенно достаточно для регулирующего воздействия на основную массу товарного зерна. Экспортное зерно при направлении в порты и на пограничные пункты инспектируется целиком, притом так, что до порта или пограничного пункта охватывается от 75 до 95%. Зерно, отгружаемое на пароходы в портах, подлежит обязательному хлебоинспекционному досмотру с выдачей сертификатов. В абсолютных цифрах инспектируемое зерно, включая и отгруженное из портов, составляло: в 1923/24 г. 395,8 мил. пуд., в 1924/25 г. 400,3 мил. п., в 1925/26 г. 768,9 мил. п., в 1926/27 г. 714,5 мил. п.

С начала 1926/27 г., в целях упорядочения мучного рынка и осуществления надзора за качеством мукомольной продукции, на ГЕХИ возложено также и обязательное инспектирование муки с выдачей сертификатов. Инспектирование производится на 41 пункте сосредоточения крупнейших товарных мельниц применительно ко вновь введенным обязательным стандартам 3-сортового (красного и голубого) помолов. Основанием для стандартов является зольность. Поступившие с мест отзавы от бирж и органов торговли свидетельствуют о своевременности и крайней необходимости инспектирования муки. Количество инспектируемой муки составляет около 15% от количества зерна.

Инспектирование зерна складывается из нижеслед. операций: 1) выемка из погруженного вагона щупом, преимущественно конусного типа, среднего образца

не менее, чем из 5 мест на разной глубине (15 точек), 2) анализ образца, 3) выписка сертификата с обозначением пункта инспектирования, номера вагона и накладной, количества, упаковки, типа, подтипа, класса, натур, сорной и зерновой примеси, влажности, в подлежащих случаях также зараженности и пр., 4) опломбирование вагона пломбами ГЕХИ и 5) приложение сертификата и его дубликата к ж.-д. накладной и ее дубликату. На водном транспорте порядок инспектирования аналогичен. Инспектирование в ж.-д. узлах и портах производится круглые сутки. Как принцип, установлено, что вторичное инспектирование не допускается, за исключением случаев порчи или изменения качества зерна в пути. Сертификат оспаривается лишь в порядке арбитража. В этом отличие ГЕХИ от хлебной инспекции С. Ш. и Канады, где вторичное инспектирование производится по предложению старшего хлебного инспектора, что является, несомненно, более правильным. Очевидно, по мере дальнейшего внедрения ГЕХИ в хлебооборот, к этой практике придется перейти и у нас.

За инспектирование взимается сбор, вносимый в доход казны в размере 3 р. с вагона и 1 р. с каждой тысячи пудов зерна, погружаемого на пароходы в портах.

Споры с ГЕХИ на почве инспектирования и надзора по борьбе с зараженностью разрешаются в Хлебных Арбитражных Комиссиях (ХАК), учрежденных в крупных центрах и портах. ГЕХИ в состав ХАК не входит. Сторона, про-

тив которой вынесено решение, несет материальную ответственность. Завителем вносится в депозит казны сбор в размере 1 р. с тонны, но не свыше 200 р. При проигрыше спора сбор поступает в доход казны.

Следует отметить мероприятия по борьбе с зараженностью складочных помещений и зерна вредителями (долгоносик, клещ, моль и пр.). В течение ряда лет, начиная с 1923 г., ведется упорная борьба в этой области. Ежегодно в летние месяцы производится очистка и дезинфекция складочных помещений сероуглеродом, сернистым газом и пр. средствами. ГЕХИ, в руках коей сосредоточен надзор по борьбе с вредителями, досматривает ежегодно до 200 мил. пуд. емкости складочных помещений. На площади с обнаруженной зараженностью обеззаражение достигает 85—90%. В целях получения максимального эффекта и локализации первоисточника заражения — крестьянских амбаров — к борьбе с вредителями привлечены и органы Наркомзема. Постановление СТО от 2. II. 1926 г. обязывает все учреждения, организации и частных лиц, производящих, хранящих и транспортирующих зерно и продукты его переработки, принимать необходимые предохранительные и истребительные меры. В области борьбы с зараженностью складов и зерна нашей стране в ближайшее время будет принадлежать, несомненно, одно из первых мест.

А. Любарский.

## Хлебные биржи и союзы хлеботорговцев

**Общая характеристика.** Возникновение широкого хлебного рынка привело к необходимости придать ему организованные формы. Начинается с потребности в бирже, т. е. в месте торга, где сделки совершаются в определенные часы и на основании определенного распорядка. Но этим не исчерпываются потребности рынков. Для посетителей биржи, а еще больше для непосещающих ее необходимы точные сведения о том, что делается на бирже, в особенности, точные сведения о ценах, по которым заключаются сделки. Правильное функционирование биржи требует также осведомления о том, что делается на других биржах, о размерах ресурсов и потребности и т. д. Требуемая рынком быстрота заключения и выполнения сделок делает

необходимым уточнение важнейших понятий, которыми пользуются торгующие, и фиксацию тех общих оснований, обуславливание которых при каждой сделке было бы крайне затруднительно, которые поэтому обычно предполагаются молчаливо договориваемыми. Быстрая ликвидация возникающих из сделок недоразумений требует, далее, создания возможности обращаться не в общие суды, где производство дел идет медленно и обходится дорого, а судьям, непосвященным во все навыки и обычаи данной отрасли торговли, крайне трудно вынести справедливое решение.

Все перечисленные потребности, а также и ряд других — полностью или частью — удовлетворяются во всех культурных странах. Однако, формы организа-

ций, принимающих на себя эти функции, не везде одинаковы. В одних странах единая организация обслуживает все назревшие потребности рынка. В этом случае правильно говорить о бирже, хотя в Ливерпуле, напр., этой единой организацией является Ливерпульская Хлеботорговая Ассоциация. Очень часто, однако, рядом с биржей имеется один или несколько союзов торговцев, которые принимают на себя часть функций по обслуживанию рынка. Мукомольи почти всегда организованы в особые союзы. Хлеботорговцы имеют нередко два союза: один собственно хлеборотговцев, другой — торговцев кормами (гл. обр., жмыхами и отрубями). Большие различия наблюдаются также в отдельных странах и в зависимости бирж от государственной власти, в порядке приема членом и т. д.

**Англия.** Как и все другие организации подобного рода, английские хлеботорговые организации носят строго частного характера. Крупнейшая в Европе хлебная биржа, лондонская «Baltic» (официально «The Baltic Merchantile and Shipping Exchange Ltd»), возникла в середине XVIII века из собраний торговцев, занятых операциями с балтийскими портами России (отсюда название «Baltic»). Здесь совершаются сделки на зерновой хлеб (но не на муку), на маслячные, тоннаж и т. д. Сделки на товар заключаются всегда на базисе «сif». Очень интересной особенностью «Baltic» является категорическое запрещение предъявления на бирже образцов. В дополнение к «Baltic», в Лондоне имеется биржа Mark Lane, где по образцам продаются сравнительно небольшие партии местных и импортных хлебов<sup>1)</sup>, муки и др. хлебных продуктов. Биржа Mark Lane — тоже очень старая.

«Baltic», которая одна только представляет интерес с точки зрения международной торговли, ограничивается в сущности предоставлением места для торга. Все остальные организационные функции приняла на себя союз; главнейшее значение среди них имеет известная The London Corn Trade Association Ltd. Контрактам, выработанным Ассоциацией, широко пользуются не только в самой Англии, но и во всей Зап. Европе. Контракты эти оговаривают арбитражный суд Ассоциации, также пользующийся широкой известностью; его считают лучшим из существующих при хлебных биржах. Наибольшим распространением пользуются также составляемые Ассоциацией стандартные образцы.

В противоположность Лондону, в Ливерпуле мы находим только одну организацию (The Liverpool Corn Trade Asso-

ciation Ltd), которая выполняет функции, как «Baltic» и «Mark Lane», так и Лондонской Хлеботорговой Ассоциации. Подобно последней, она имеет свои формуляры контрактов, стандартные образцы, арбитражный суд; но значение, выходящее за местные пределы, приобрели только созданные Ливерпульской Ассоциацией срочные сделки.

**С. Штаты.** Так же, как в Англии, хлеботорговые организации носят в С. Ш. строго частного характера. В самое последнее время частно-правовой характер их, однако, несколько нарушен правами, предоставленными законом Секретаря Земледелия по надзору за срочными сделками (см. ст. «Срочные сделки на хлеб»). Биржи С. Ш. резко отличаются от английских своим отношением к приему членом. Доступ на биржу обставлен строгостями и в Англии. В особенности затруднен он для иностранцев. Все же в Англии не принимается искусственных мер к ограничению числа членом, между тем как в С. Ш. биржи устанавливают настолько высокие паевые взносы, что фактически превращаются в собственность небольших клин. Так, на чикагской бирже вступительный взнос довели в 1887 г. до 10 000 долл. (с 10 долл. в 1864 г.), а в 1919 г. его подняли до 25 000 долл. Вступительный взнос, точнее пай (можно владеть несколькими паями, но без права на добавочное голос) подлежит отчуждению. Биржи стараются держать вступительный взнос значительно выше той цены, по которой в соответственный момент переходят из рук в руки пай. Вследствие этого число членом бирж не только не возрастает, но обычно сокращается. Так, в 1881 г. чикагская биржа имела 1936 членом, а в 1918 г. их было уже только 1620 (помимо исключения членом, сокращение иногда достигается прямым выкупом паяв самой же биржей).

В С. Ш. биржи, как и в Ливерпуле, принимают на себя все те функции, которые в Лондоне поделены между двумя организациями. Существующие наряду с биржами союзы хлеботорговцев имеют уже совсем иной характер. Отметим еще, что из крупных бирж только биржа в Буффало — чисто хлебная. Остальные обслуживают и другие отрасли торговли (по преимуществу, другие с.-х. продукты).

**Чикагская биржа** — The Chicago Board of Trade — величайшая в мире. Хлебными операциями заняты около  $\frac{1}{4}$  ее членом. Биржевые собрания начались с 1848 г.; устав утвержден в 1859 г. Помимо организации места торга, котировок (см. ст. «Котировки хлебных бирж»)<sup>2)</sup> и всей сложной аппаратуры срочных сделок

1) В качестве продавцов импортных хлебов выступают исключительно местные импортеры.

2) Котировки чикагской биржи имеют не только актуальное значение для практики, но представляют наиболее полный материал для изучения движения хлебных цен в С. Ш.

(см. ст. «Срочные сделки»), чикагская биржа несет отчасти и другие крайне важные функции. Тут в первую голову нужно упомянуть регулирование сделок с реальным товаром, в частности, регулирование взаимоотношений между комиссионерами и торгующими за свой счет. В С. Ш. крупную роль играет, как известно, посылка станционными элеваторами хлеба в терминальные центры для продажи его на рельсах по образцам. Занятые этой операцией комиссионеры обслуживают и другие нужды своих клиентов, в частности, заключают для них сделки на срочной бирже для страхования их операций с наличным зерном (см. ст. «Срочные сделки») и, что особенно важно, фиксируют их. Чтобы поставить комиссионное дело на солидную базу, биржи запрещают комиссионерам взимать за свои услуги ставки, меньше утвержденных биржами. Т. к. удорожание комиссионного хлеба на причитающуюся комиссионерам комиссию усиливает позицию самостоятельных торговцев, покупающих хлеб непосредственно со станционных элеваторов, то биржи сочли нужным предписывать самостоятельным торговцам при калькуляции рассылаемых ими станционным элеваторам гетов (твердых предложений на покупку) присчитывать комиссию. Фиксировано биржами, в частности чикагской, и вознаграждение маклеров.

Чикагской бирже принадлежит большая заслуга: она явилась одним из пионеров классифицирования хлеба. Работа ее в этом направлении началась еще в 1868 г. и закончилась в 1871 г., когда инспектирование перешло в руки штата (Паллино). С 1862 г. чикагская биржа имеет свою организацию весовщиков. С очень давних пор контролирует она и элеваторы города. В виду специфических особенностей ж.-д. дела в С. Ш., очень большое значение для торговли имеет транспортный отдел биржи. — По поводу распространяемых на биржах сведений об условиях, влияющих на конъюнктуру, по адресу бирж с давних пор, и с полным основанием, раздаются нарекания. Как указано в ст. «Срочные сделки», в числе прав, предоставленных Секретарю Земледелия законом о срочных сделках, имеется и право следить, чтобы биржи не являлись источником распространения ложных слухов. Эти обвинения относятся, однако, к отдельным лицам, использующим биржи, как очень сильный рупор. Что касается бирж в целом, в частности чикагской, то ей безусловно принадлежит заслуга в деле собирания и распространения целого ряда полезнейших сведений. Публикуемыми чикагской биржей данными о движении видимых запасов в С. Ш. и Канаде и сейчас пользуется весь мир. Чикагская биржа имеет, конечно, и арбитражный суд (из двух

инстанций), рассматривающий дела, переданные на его рассмотрение сторонами, и, сверх того, — комитет наблюдений (business conduit committee), введенный недавно по настоянию Секретаря Земледелия.

Организация других бирж С. Ш. и их функции мало чем отличаются от чикагской. Паи, разумеется, тем ниже, чем меньше биржа. В организации арбитражного суда наблюдается та разница, что на некоторых биржах (Нью-Йорк, Балтимора и др.) дела разбираются только по обоюдному согласию сторон, на других (Миннеаполис, Дудук, Канзас-Сити и др.) против членов — также и по жалобе одной стороны.

**Канада.** Организация виннигеской биржи очень схожа с организацией бирж в С. Штатах. Виннигеская биржа тоже является частной компанией. Около 2/3 членов ее заняты хлебными операциями. Паявой взнос — 10.000 долл. В Виннигесе мы имеем единственный, кажется, в хлебном деле случай, когда центр сосредоточения торговли отделен сотнями миль от портов (Форт-Вильям и Порт-Артур), где сдается весь продаваемый на бирже хлеб. Сам Виннигер является только пунктом, где хлеб, идущий в названные порты, классифицируется. В связи с огромным ростом экспорта Канады, виннигеская биржа приобрела очень большое мировое значение, как рынок реального товара (но не по срочным сделкам). Однако, грандиозное развитие пудов (см. ст. «Кооперативный сбыт и пуды») снова сильно сократило ее обороты.

В Канаде важно еще отметить существование особого Clearing House'a для обмена складочными свидетельствами элеваторов, расположенных в Форт-Вильяме и Порт-Артуре (Lake Schippers Clearing Association). Возникновение ее вызвано обилием элеваторов в этом двудунном городе и имеет целью избавить отравителей от необходимости оплачивать дополнительные расходы, связанные с погрузкой пароходов хлеба из разных элеваторов.

**Германия.** В Германии мы встречаемся с двойной организацией: биржами и союзами хлебоотрогцев, причем вторые являются частными обществами, биржи же (редко специально хлебные) носят полуофициальный характер. Для открытия биржи требуется разрешение. Правила биржевого распорядка утверждаются правительствами (Landesregierung). Контроль над биржами последние осуществляют через торговые палаты (Handelskammer).

В Берлине хлебные сделки происходят на общепродуктовой бирже. Особенностью последней является участие в правлении 6-ти представителей сельского хозяйства и наличие правительства комиссара. Кроме правления, имеется суд чести, к которому могут быть

привлечены посетители биржи за действия, стоящие в связи с их деятельностью на бирже и несовместимые с «честью и требованиями коммерческого доверия». Решения суда чести могут обжаловаться как обвиняемым, так и правительственным комиссар. В руках биржи находится котировка, а также весь аппарат срочных сделок, включая арбитраж. Хлеборотковцы (но не мельники), торгующие на берлинской бирже, организованы в Verein der Getreidehändler der Berliner Börse, в руках которого находится регулирование сделок на реальный товар (выработка контрактов, кодификация обычаев и пр.), а также арбитражный суд почти по всем этим делам. При нем же состоит и специальный арбитражный суд по германо-нидерландским контрактам, порядок производства дел в котором не совпадает с предусмотренным для споров по делам из других контрактов.

Аналогично с положением в Берлине обстоит, в общем, дело и в Гамбурге. В правлении гамбургской биржи отсутствуют, однако, правительственный комиссар и представители сельского хозяйства. Срочных сделок нет; поэтому роль биржи сводится почти только к предоставлению места для торга. Регулирование хлебооборота находится почти исключительно в руках «Verein der Getreidehändler der Hamburger Börse»<sup>1)</sup>. Как и в Берлине, при нем существует специальный арбитражный суд для споров из германо-нидерландских контрактов. Споры из контрактов самого ферейна до 1921 г. решались окончательно правлением или экспертной комиссией. Теперь почти во всех контрактах обуславливается арбитраж, организованный по образцу предусмотренного германо-нидерландскими контрактами (две инстанции). Сверх того, в Гамбурге довольно часто прибегают к Hamburger freischaffliche Arbitrage, организованному при Торговой Палате на принципах предусмотренных германскими законами об арбитражных судах.

**Голландия.** В Роттердаме мы снова находим биржу и союз хлеборотковцев (Comité van Graanhandelaren). Однако, в противоположность Берлину, в руках последнего находится и аппарат срочных сделок (арбитражная комиссия для спо-

ров из этих дел назначается правлениями биржи и ликвидационной кассы). Сверх того, имеются арбитражные суды для дел из германо-нидерландских контрактов и для прочих дел. Биржа находится под наблюдением муниципалитета. Котировок на ней нет.

**Бельгия.** В Антверпене биржа (звание) принадлежит городу. Официальных котировок нет. Важнейшим регулятивным органом является Chambre Arbitrale et de Conciliation pour Grains et Graines, которая, как видно из названия, обслуживает не одни только хлебные операции. Этой организацией выработаны т. н. антверпенские контракты, обуславливающие арбитраж «Камеры». Большее значение, чем в других странах, имеет в Антверпене и Торговая Палата (Chambre de Commerce).

**Франция.** Находящаяся под контролем правительства парижская Bourse de Commerce обслуживает не только хлеба и муку, но также сделки на спирт, сахар, растительное масло и каучук. При бирже имеется «Caisse de Liquidations des Affaires en Marchandises», страхующая стороны от риска несостоятельности своих контрагентов. Это акц. о-во с капиталом в 20 мил. франков. Проводит сделки через ликвидационную кассу обязательно. Сверх того, при бирже имеется ряд организаций торговцев, также находящихся под контролем правительства, из которых нас здесь интересуют Syndikat des Grains et Farines et de la Meunerie с пятью отделениями (зерновой хлеб, мука и т. д.), во главе которого стоит Chambre Syndicale из 25 человек. Chambre Syndicale выработывает правила биржевых сделок, при ней состоит и арбитражный суд. Котирует Syndikat général de la Bourse, образуемый из представителей организаций отдельных отраслей.

**Италия.** Генуэзская биржа обслуживает всевозможные товары. Биржа — государственная; находится под контролем Торговой Палаты. Доступ на биржу свободный. Во главе биржи стоит Deputazione di Borsa, часть членов которой назначается Торговой Палатой. Котировка производится Syndikat dei pubblici mediatori. Контракты выработаны Associazione del Commercio dei Cereali e Semi.

<sup>1)</sup> В отношении кормов имеет также значение «Verein der am Futtermittel beteiligten Firmen».

## Хлебные сделки<sup>1)</sup>

**Виды хлебных сделок.** Торговля хлебом чрезвычайно разнообразна по своим формам в зависимости от местонахождения хлеба, страны потребления, способа его перевозки и т. д. Самой старой, первоначальной формой хлебных сделок является, естественно, сделка на наличный товар (Loco-Geschäft).

В основе своей, сделки на наличный товар рассчитаны на торговлю хлебом, имеющимся в наличности — loco, т. е. на определенном месте, обыкновенно, в месте жительства продавца. Простейшей формой сделки на наличный хлеб является тот случай, когда дело идет о покупке-продаже определенной партии хлеба. Это, так наз., видовая торговля (Spezialkauf), т. е. такая сделка, в которой покупатель и продавец сосредотачивают свой интерес на определенной партии товара, не имея при этом в виду, в случае гибели, порчи, несоответствия договорным условиям и т. п. этой партии, замену ее другой партией того же сорта и качества. Поэтому общепринятые контракты на наличный товар, напр., форма № 1 О-ва Хлеботорговцев Гамбургской Биржи содержит предписание о том, что проданный loco товар должен быть осмотрен покупателем не позже, как на следующий день после заключения сделки, причем либо товар одобряется покупателем, либо последний от него отказывается. В первом случае сделка считается состоявшейся, во втором же случае она рассматривается, как незаключенная. Права требовать поставки другого товара, возмещения убытков за недоставку товара и т. п. покупатель не имеет. При сделках на наличный товар довольно часто заключаются также особые соглашения и оговорки, как-то: «wie gesehen und akzeptiert» (осмотрено-одобрено), «auf Besicht» (на основе осмотра) и т. п.

Эта простейшая форма хлебной тор-

говли очень скоро усложняется соответственно потребностям контрагентов. Так, наряду с обычными условиями сделки на наличный товар, обе стороны договариваются о том, что товар должен быть доставлен продавцом на судно покупателя или в ж.-д. вагон. Такие соглашения или оговорки устанавливаются путем условных обозначений: «франко вагон», «франко судно», «франко баржа», «франко шалаанда» и т. п. Во всех этих случаях продавец обязан нести расходы по доставке товара до соответственного средства перевозки, т. е. до вагона, судна и т. п. Ответственность продавца за товар, т. е. риск из-за случая гибели, порчи, ухудшения качества, недостачи товара и пр., расширяется в этих случаях в том смысле, что распространяется не только на сохранность товара на складе (как в первом случае), но и на доставку товара к перевозочным средствам (на судно, в вагон ж.-д. и т. д.). Вышеупомянутые сделки могут, однако, заключаться и без того, чтобы объектом их был строго определенный товар, при гибели которого или несоответствии качества договоренному падает и самая сделка. В этом случае взаимоотношения сторон мало чем отличаются от тех, которые существуют в рассматриваемых ниже сделках на погрузку.

По мере установления более тесных отношений между отдельными частями данной страны, а позднее и между отдельными странами, в особенности благодаря усовершенствованию путей сообщения (жел. дороги, речные и морские суда), усложняются также и хлебные сделки. Возникла новая, более совершенная форма сделки на отправку товара. При этой форме продавец, помимо прочих обязательств, берет еще на себя обязанность отправить товар в местожительство покупателя или в другое, указанное последним, место.

Простейшей формой сделки на отправку товара является сделка на доставку по жел. дороге. Несравненно большее значение в международной торговле хлебом имеют, однако, сделки на отправку товара водным путем. Из сделки «фоб», при которой роль покупателя кончается с момента погрузки товара на судно, развилась т. н. сделка «с. i. f.» «с и ф», при которой продавец оплачивает цену товара вместе с расходами по доставке на судно (с=cost), расходы по страхованию до сдачи покупателю (i=insurance) и

1) Д-р Скадла — секретарь О-ва Хлеботорговцев Гамбургской Биржи — считается лучшим знатоком германо-нидерландских контрактов, на которые продается большая часть нашего хлеба. Редакция признала, однако, необходимым вынести и свое собственное отношение к контрактам, в виду того, что большинство их не ограждает интересов экспортирующих стран (вопрос о бонификации лучшего качества, организация арбитражного суда, отсрочка и пролонгация погрузки как в случае непреодолимых препятствий, так и по другим причинам и т. д.). Это сделало Редакцией, хотя и в очень слабой форме, в примечаниях к печатаемому ниже германо-нидерландскому контракту.

фракт ( $I=freight$ ) до места назначения. Этот вид хлебных сделок практикуется не только при передвижении хлеба водным путем внутри страны, но, гл. обр., — вернее, почти исключительно — при передвижении товара из одной страны в другую, поскольку оно совершается морским путем. Но последний путь и есть важнейший способ передвижения хлебов из производящих избыточных стран в потребляющие страны с недостаточным производством хлеба. Тут дело идет об огромных количествах мирового урожая хлебов, передвигаемых в мировом товарообороте из одной страны в другую. Эти именно сделки на хлеб, заключаемые на основе общепринятых сиф-контрактов, и составляют, так сказать, стержень хребта всей мировой хлебной торговли.

**Заключение сделки.** По международному частному праву для заключения договора купли-продажи достаточно устного соглашения. Соглашение об условиях сделки может быть заключено либо непосредственно между контрагентами, либо через посредство третьего лица, которым может быть маклер или агент. В интересующем нас здесь случае передвижения товара из страны в страну результатом внешней обстановки заключения сделки является то, что они, по общему правилу, совершаются письменным путем, т. е. большей частью сами контрагенты, а весьма часто контрагенты и посредники, не проживают в одном и том же месте. Уже по одному этому письменное подтверждение сделки необходимо, даже если оно прямо и не предписано законом. В международном торговом обороте для заключения сделок пользуются общепринятыми, вкоренившимися формулярами контрактов, причем каждая сторона подписывает один экземпляр формуляра и вручает его прямо или через торгового посредника другой стороне.

Предполагается, что письменное подтверждение сделки или же контракт, которым обмениваются стороны, содержит все условия, относительно которых стороны договорились друг с другом при заключении сделки. Устные соглашения, которые могли быть заключены сторонами наряду с письменным подтверждением сделки, в случае оспаривания их одной из сторон, должны быть доказаны той стороной, которая настаивает на факте заключения этих устных соглашений. В виду связанных с этим неудобств, рекомендуется в подобных случаях немедленно подтверждать в письменной форме все дополнительные устные соглашения, равным образом, в том случае, если составленный одним из контрагентов или посредником контракт не содержит всех устно оговоренных условий, немедленно письменно дополнить недостающее. Молчание в коммерческих кругах, как общее пра-

вило, принимается в подобных случаях за знак согласия.

Сделка лишь тогда считается окончательно заключенной, если стороны согласились относительно всех существенных моментов. Существенными моментами сделки обычно являются количество и род товара, цена, качество и происхождение товара, срок погрузки, место назначения, способ перевозки, условия платежа, а также, по общему правилу, оговорка об арбитражном суде, о котором речь будет ниже. При устных переговорах соглашение сторон об этих условиях устанавливается путем взаимного подтверждения. При переговорах по телефону недостаточно того, что один контрагент не возражает против заявления другого, но необходимо еще, чтобы он правильно понял слова другого контрагента. Недоразумения при переговорах по телефону могут, поэтому, легко повести к недостаточно полному согласию договаривающихся сторон об условиях сделки. Если при подтверждении условий сделки выяснится, что в контракт вошли не те условия, которые требовалось в него включить, или же, что письменное подтверждение не отвечает действительно договоренным условиям сделки, то об этом должно быть тотчас же сообщено противной стороне; в противном случае, молчание понимается, как признание условий, отступающих от договоренных. В том случае, если сделка заключена через посредника, через последнего часто заявляется и протест против полученного от него или контрагента подтверждения сделки. Представляется, однако, целесообразным посылать протест непосредственно контрагенту, или же как последнему, так и посреднику.

**Агент и маклер.** Поскольку заключенные сделки происходят через посредника, последний может действовать или как агент, или как маклер. Агент в коммерческом обороте это лицо, которое уполномочено одним из контрагентов, обыкновенно продавцом, постоянно выполнять посреднические функции при продаже его товаров и находится, поэтому, в определенных длительных договорных отношениях с продавцом. В большинстве случаев договор этот в известных отношениях ограничивает агента в его посреднической деятельности, так что, напр., на месте своего жительства агент может посредничать в продаже определенных товаров лишь для отправителя, с которым он находится в договорных отношениях. Наоборот, маклер в своей посреднической деятельности не ограничен. Он может заключать сделки для каждого продавца и с каждым покупателем. Посредник — будь то агент или маклер — обязан письменно подтвердить обоим контрагентам заключение сделки. В международной хлебной торговле существует также обы-

чай, согласно которому посредник предлагает контрагентам для подписи общепринятые формуляры контрактов, и потому вручает каждой стороне формуляр, подписанный другой стороной. Если в заключении сделки принимают участие несколько посредников, которых в таком случае называют метистами, то обыкновенно тот посредник, который имеет дело с продавцом, вручает продавцу, а другой метист — покупателю письменное подтверждение сделки, причем одновременно метисты письменно подтверждают заключение сделки друг другу. При обмене общепринятыми формулярами контракта, тот метист, который имеет дело с продавцом, должен получить его подпись, а другой — подпись покупателя. Само собой разумеющейся предпосылкой для заключения сделки является требование, чтобы все письменные подтверждения состоявшейся сделки как между самими посредниками, так и между посредниками и контрагентами, полностью совпадали бы по своему содержанию в отношении существенных моментов сделки.

**Гебот и офферта.** Первым шагом к заключению сделки обыкновенно является либо дача гебота (предложения о покупке) со стороны покупателя, либо офферты со стороны продавца. Сторона, выступающая инициатором сделки (стало быть одинаково как покупатель, дающий гебот, так и продавец, делающий офферту), принципиально связана своим предложением, если эта связанность определена ею не исключена. Это исключение обязательности предложения для делающей его стороны оговаривается посредством условий выражений, как-то: «freibleibend» (свободное предложение) и т. п. Предложение, которым делающая его сторона связывает себя, несмотря на это, утрачивает силу, если другая сторона отклонит принятие этого предложения или же не извист своевременно согласия на его принятие. Если оба контрагента налицо, то, при отсутствии других соглашений, о принятии предложения заключить сделку должно быть заявлено тут же, на месте. Это же имеет силу и для телефонных переговоров сторон. Но, если переговоры ведутся письменно, то, как общее правило, принятие предложения может последовать в срок, в который, при нормальных условиях, можно ожидать получения незамедлительного ответа от другой стороны. Иначе обстоит, разумеется, дело, когда для принятия предложения, по соглашению сторон, установлен определенный срок. При этом следует различать, установлен ли срок для отправки или для получения ответа. В первом случае вполне достаточно легко установимого факта своевременной отправки ответа. Во втором случае ответ должен полу-

читься другой стороной непременно в течение обусловленного срока. В том случае, если получивший извещение о принятии предложения усмотрит из полученного им с запозданием извещения, что последнее при нормальных условиях поступило бы к нему своевременно, он обязан сейчас же сообщить об этом другой стороне; в противном случае извещение надлежит считать полученным своевременно. Наоборот, в случае, если получающий извещение, несмотря на опоздание, признает извещение полученным своевременно, отправитель его не в праве на факте запоздалой доставки извещения основывать свое право отказываться от признания сделки.

Если принятие предложения произойдет с несомненным запозданием, то оно считается уже как новый гебот или новая офферта. Чтобы привести к заключению сделки, последние нуждаются, поэтому, в согласии другой стороны. То же относится и к тому случаю, когда предложение, хотя и принято своевременно другой стороной, однако, с изменением оставленных условий. И такое принятие предложения с измененными условиями считается новой оффертой или геботом, которые, в случае неприятия или отклонения другой стороной, не влекут за собой заключения сделки. Молчаливое принятие офферты или гебота в коммерческом мире — не в обычае. Молчание равносильно в этом случае отклонению.

**Количество.** Прежде в хлебной торговле очень часто для установления количества товара применялись меры объема. В настоящее время хлеб покупается и продается исключительно по весу. Установление веса, имеющее решающее значение для выполнении договора, должно происходить в том месте, которое, согласно договору, считается местом исполнения. Как уже сказано выше, при сиф-контрактах, наиболее часто встречающихся, в международной торговле, с погрузкой товара обязательства продавца по контракту считаются выполненными. Порт погрузки должен был бы, поэтому, являться надлежащим местом для установления погруженного и подлежащего веса. Но в противовес этому в хлебной торговле укоренился другой порядок. А именно, в подавляющем большинстве случаев общепринятые международные К., как, напр., лондонские, германо-нидерландские, итальянские и копенгагенские, предусматривают, что покупная цена должна быть уплачена за вес, выгруженный в порту назначения. Вес товара должен, следов., быть установлен при выгрузке в порту назначения. Наоборот, при фоб-К. установление веса производится при погрузке товара на судно, и расчет производится на основе установленного в порту погрузки

веса. Возможно, конечно, что при сиф-К. в котором обусловлен вес выгруженного товара, при выгрузке окажется более высокий вес, чем указанный в коносаменте. Покупатель, оплативший вес по коносаменту, обязан, разумеется, в таком случае доплатить за излишнее количество.

Определение веса производится либо сторонами (или их представителями) совместно, либо же государственным чиновником, т. наз. присяжным весовщиком. Весовщик проставляет свидетельство о весе доставленного товара, которое сторонами принимается за бесспорное. Т. к. весовщик привлекается для установления веса, по общему правилу, покупателем, то продавец, даже в случае, если весовщик является незаинтересованным, государством назначенным лицом, заинтересован в том, чтобы быть представленным при взвешивании особым контролером, дабы иметь возможность знать о могущем оказаться превышении веса.

Ни один из общепринятых К. не содержит предписаний относительно аппарата для взвешивания, которым надлежит пользоваться. В общем, для этой цели служат (для зерна, идущего россыпью) десятичные весы, которые, как, напр., в Гамбурге, вделаны в пневматические перегружатели. Согласно существующему предписанию, весы должны ежегодно подвергаться осмотру и клеймению. Нельзя также возражать против пользования автоматическими весами, которые в последнее время вошли в широкое употребление, поскольку перед выгрузкой каждой партии эти весы подвергаются проверке и устанавливается, что механизм их в порядке.

Что касается тары, то установление веса ее производится обычно на основе среднего веса. В отношении зерна дело идет, конечно, только о порожних мешках. Обыкновенно взвешивают известное число опорожненных мешков, и средний вес их кладется в основу для определения веса всех остальных.

**Пределы отклонения от установленного в договоре количества.** В торговле такими массовыми продуктами, как хлеб, масляные семена, отруби, мука и т. п., установился обычай, согласно которому продавцу предоставляется право при погрузке или выгрузке товара сдать больше или меньше договоренного количества. Эта возможность предоставляется продавцу даже и тогда, когда в К. при обозначении количества не содержится определенного указания на это право в виде оговорок «около» (circa) или т. п. Постановления, которыми регулируется право на поставку больше или меньше договоренного количества, сводятся в общепринятых международных К. к следующему:

Копенгагенские, генуэзские, антверпенские, лондонские и герм.-нид. хлебные К. единообразно предписывают, что при полных грузах разрешается поставить на 10%, а при частичных грузах на 5% больше или меньше договоренного количества. Из этого количества 2% всегда зачитывается по цене К., остаток же расчитывается в особом порядке. Герм.-нид. копенгагенские, генуэзские и лондонские К. предписывают расчитывать излишек сверх 2% по рыночной цене даты коносамента, тогда как по антверпенским К. излишек зачитывается по рыночной цене последнего дня выгрузки. Герм.-нид. К. делают исключение для того случая, когда сделка касается бывшего или плавущего товара. Однако, они ограничиваются указанием, что в этих случаях в основу расчета не должна приниматься дата коносамента, не давая никаких дальнейших указаний. Логически следует в данном случае класть в основу расчета дату К. Специальное предписание содержится в герм.-нид. К. на тот случай, если при выгрузке товара окажется, что отклонение от договоренного количества превышает 5% (при полном грузе 10%). На этот случай К. предписывает, что покупатель может по своему выбору требовать или зачета по контрактной цене или по рыночной цене последнего дня выгрузки, притом, в виде исключения, за все излишнее поставленное или недопоставленное количество (включая первые 5% или соотв. 10%).

Для других продуктов, кроме зернового хлеба и масляных семян, в К. предусмотрены особые границы допустимого отклонения от количества товара, указанного в К. Так, напр., лондонский К. на отруби определяет допустимые границы отклонения до 5% в ту или иную сторону от договоренного количества, лондонский К. на муку — до 2%, причем все количество, излишне поставленное или недопоставленное в пределах этих границ, зачитывается по контрактной цене.

Следует подчеркнуть, что право поставить больше или меньше договоренного количества отнюдь не дается продавцу для возможности спекулировать на этом; иначе говоря, он не должен при падающей конъюнктуре грузить как можно больше, при повышательной же конъюнктуре — минимально допустимое количество. Оговорка о допустимых отклонениях от договоренного количества имеет своей исключительной целью дать продавцу возможность при погрузке наилучше приспособиться к размерам имеющегося тоннажа, а также выравнять могущие быть расхождения при взвешивании товара в месте погрузки и в месте приема товара, равно как возможную убыль в пути.

Особые постановления действуют на

продажу по сертификатам причисляются к группе «tale-qual».

Большинство общепринятых междуна-родных К., помимо вышеизложенных общих обозначений качества товара, предусматривают еще особые гарантии качества товара. Для хлебов, сделки на которые заключаются на основании натурвеса, стало быть, особенно для пшеницы, ржи, овса и ячменя, во всех К. содержится оговорка, согласно которой продавец может гарантировать определенный натурвес при погрузке или в ы г р у з к е, высота которого в каждом отдельном случае устанавливается соглашением. Лондонские К. предусматривают гарантии натурвеса частью в кг. в гектолитре, частью в англ. фунтах в бушеле. Антверпенские К. предусматривают определение натурвеса как в отношении высоты, так и меры свободному соглашению сторон. Итальянские К. на русский хлеб перешли теперь от определения натурвеса в пудах в четверти к гарантии его в кг. в гектолитре. Копенгагенские, а также и герм.-нид. К. предусматривают гарантию натурвеса исключительно в кг. в гектолитре. Эти последние К. присовокупляют еще, что сделки на основе старого трофского веса (голландская мера) недопустимы, и угрожают на случай применения этих мер признанием оговорки об арбитраже, утратившей силу. Трофский (голландский) вес потому исключен из германских К., что в Германии голландские пурки больше не применяются.

Почти все К. содержат, далее, более или менее сложные оговорки о засоренности, согласно которым примесь как других хлебов, так и прочих чужеродных тел ограничивается для каждой отдельной разновидности хлеба определенной нормой, причем излишняя примесь, сверх установленной нормы, подлежит рефакции, размер которой определяется в процентах от покупной цены. Герм.-нид. К. в некоторых случаях предусматривают даже обязательность таких оговорок о засоренности (№ 1а для ячменя и К. № 1 для ржи из румынских и хороших русских портов). Итальянские К. содержат еще особые предписания относительно допустимого содержания обыкновенной пшеницы в пшенице-дурум и наоборот.

В более редких случаях дается также гарантия определенного содержания влаги и количества проросших зерен (последнее в особенности при сделках на шпваренный ячмень и на посевной материал). Ни один из общепринятых К. не содержит, впрочем, особых постановлений на этот счет; в каждом отдельном случае соответствующие постановления принимаются по соглашению сторон.

**Опротестование товара.** По законам культурных стран, покупатель, желающий опротестовать доставленный ему товар,

должен немедленно по доставке товара произвести его испытание и о своем опротестовании сообщить продавцу. Обычные К. на поставку хлеба и кормов еще больше уточняют эти требования закона. Так, антверпенские К. предписывают, что заявления об опротестовании товара должно быть сделано продавцу в течение недели после окончания выгрузки, причем жалобы относительно состояния (кондиции) товара должна быть подана в арбитражный суд в течение 3-х дней, а в отношении качества товара — в течение 25 дней после выгрузки или же соотв. после составления стандарта среднего качества.

По копенгагенским К. заявление об опротестовании товара должно быть сделано как можно скорее, а именно — в отношении иностранных продавцов по телеграфу, во всяком случае, не позднее 14 дней после окончания выгрузки. Для подачи жалобы в арбитражный суд в этих К. не предусмотрено определенных сроков; при опротестовании кондиции товара жалобы должны быть поданы незамедлительно, при опротестовании качества товара — в кратчайший срок. Копенгагенские К. предусматривают, далее, что покупатель товара в том случае, если он не позаботится о контроле при погрузке, теряет право на отказ от принятия товара; точно также он теряет право на бонификацию за понижение стоимости вследствие несоответствия качества, если при контроле во время выгрузки он не заявит об опротестовании товара.

По итальянским К. заявление об опротестовании, вместе с указанием арбитра, должно быть вручено продавцу не позже 7 дней, а в отношении ла-платского хлеба в течение 8 дней после окончания выгрузки. Сроков для подачи жалобы в арбитражный суд эти К. не предусматривают.

Лондонские К. устанавливают различные сроки для заявлений об опротестовании товара. Так, в отношении вжно-русского хлеба для опротестования товара предусмотрен 7-дневный срок, в отношении севернорусского 10-дневный срок после окончания выгрузки.

В герм.-нид. К. установлен одинаковый срок для всех случаев опротестования товара, а именно — в течение недели со дня окончания выгрузки партии. Лишь при отправлениях из Балтийского и Северного морей на парусниках заявление об опротестовании товара должно быть сделано по телеграфу непосредственно после установления несоответственного качества товара. Для обращения с жалобой в арбитражный суд предписаны след. сроки:

- а) относительно состояния (кондиции) товара — в течение недели после окончания выгрузки судна;
- б) о несоответствии с образцом, на основании которого товар продан, —

в течение 4-х недель по окончании выгрузки судна;

в) относительно товара, проданного на основе «среднее качество» — в течение 14 дней после опубликования, что стандарт соответственных отправок установлен или не может быть установлен.

**Рефакции.** В принципе покупатель обязан принять андинованный ему на основании контракта товар независимо от того, соответствует ли он во всех отношениях договорен, условиям. В последнем случае, т. е. в случае несоответствия товара условиям К., покупатель имеет право на рефакцию, размеры которой, в случае, если они не предусмотрены в договоре, устанавливаются арбитражным судом. Однако, почти всегда К. устанавливается предел допустимого отклонения качества, при превышении которого покупатель при некоторых условиях освобождается от приемки товара. Герм.-нид. К., напр., предписывают, что арбитражный суд может признать за покупателя право отказаться от приемки андинованного товара в том случае, если понижение стоимости вследствие отклонения качества товара превысит 10% покупной цены. Т. о., покупатель получает право на отказ от приемки товара лишь в том случае, если это право будет специально признано за ним арбитражным судом. Последний делает из этих полномочий употребление лишь в совершенно исключительных случаях, напр., в случае установленной явной недобросовестности продавца или в случае полной неприменимости товара для тех целей, для которых, как это явствует из К., он был приобретен покупателем. Кроме того, разница в стоимости, превышающая 10% цены, должна быть обусловлена исключительно несоответствием качества товара; претензия не должна, следовательно, касаться ни кондиции товара, ни другого недостатка, вызванного перевозкой товара, за какие-либо недостатки продавец не несет никакой прямой вины. Особые правила предусматриваются всеми К. для рефакций при несоблюдении специальных гарантий, в особенности в отношении натурвеса, засоренности, содержания питательных веществ и т. п.

В отношении натурвеса действуют различные предписания. — Антверпенские К. предписывают, чтобы определение натурвеса производилось на борту; по желанию одной из сторон определение натурвеса может, однако, быть произведено за ее счет и на суше, но при этом на основании проб, взятых во время выгрузки. В том случае, если натурвес по договору определяется не в метрических мерах, т. е. не в кгр. в гектолитре, то его предварительно переводят на кгр. Если натурвес определен в К. двумя границами, напр., 78/79 кгр., то считается,

если он доставил 78 кгр. Бонификации подлежат в таком случае лишь вес ниже 78 кгр.

По копенгагенским К. определение натурвеса должно производиться на однолитровой пурке. Если натурвес обусловлен в двух границах, напр. 69/70 кгр., то продавец считается выполнившим свои обязательства, если погрузит товар с наименьшим указанным натурвесом (69 кгр.). Если, однако, погрузит будет товар еще более низкого натурвеса, то базисом для рефакции считается средний вес (по нашему примеру — 69,5 кгр.).

Согласно постановлениям Лондонской Хлеботорговой Ассоциации, в тех случаях, когда натурвес обусловлен в пределах двух величин, покупатель считается выполнившим свои обязательства, если он поставит товар, по крайней мере, по более низкой из условленных границ. На недостатку натурвеса вследствие убыли его в пути при всех погрузках с гарантией погрузке натурвеса, за исключением отправок из Северного и Балтийского морей, делается скидка в 1%.

Герм.-нид. К. предписывают, что определение натурвеса должно производиться присяжными весовщиками в порту выгрузки, на суше, на 20-литровой пурке немедленно после окончания выгрузки каждой партии, отправленной по одному коносаменту в количестве до 300 тонн, а при коносаментх на более крупные количества — периодически. В том случае, если в порту, где производится выгрузка, не имеется 20-литровой пурки, надлежит отправлять образцы в ближайшее место, где имеется 20-литр. пурка. Если на один коносамент приходится делать несколько определений натурвеса, то средняя выводится с учетом количеств. Эта средняя кладется в основу расчета и в том случае, когда тот же продавец из того же порта на том же судне отправил тому же покупателю товар по нескольким коносаментам. Расходы по определению натурвеса распределяются между сторонами поровну. Определение натурвеса на борту судна исключается и грозит даже лишением силы оговорки об арбитражном суде. В том случае, когда натура обусловлена в пределах двух величин, за основу всегда принимается средний вес. Если, следов., натура обусловлена, напр., 77/78 кгр., то продавец обязан доставить натуру по меньшей мере в 77,5 кгр. Если обусловлена натура при погрузке, то для отправок из южной России допускается недостаток натурвеса в 1% для отправок же из Северного и Балтийского морей, в отношении хлебов, отправленных на парусниках и в отношении овса — 1%; для прочих же хлебов, когда они отправлены на пароходах и/или на буксирных лихтерах, — в размере ½%.

Вопрос об уменьшении натурвеса в пути при отправке на моторных парусниках

и на моторных судах не регламентирован.

Во всех К. предусматривается далее, что при вычислении недостачи натуре и размера рефакции за эту недостачу учитываются также и части процентов<sup>1)</sup>.

В отношении рефакции за излишнюю примесь все К. предписывают, что лишняя засоренность должна быть установлена специальным учреждением по анализу хлебов. В большинстве случаев такие учреждения состоят при биржах или торговых палатах. В Гамбурге анализ производится в Государственном Ботаническом Институте. Результат анализа является окончательным. Вторую инстанцию для повторного анализа предусматривают только герм.-нид. К.

В отношении рефакции за лишнюю примесь в отдельных К. содержатся след. правила:

Антверпенские К. предписывают, что при сделках на пшеницу допустимая примесь, при отсутствии особого на этот счет соглашения, должна состоять на  $\frac{2}{3}$  из ржи и на  $\frac{1}{3}$  из других примесей. Рефакция составляет  $\frac{1}{2}\%$  за каждый излишний процент ржи и 1% за каждый излишний процент прочих примесей. Расчет за сорность производится сначала про и контра. По каждой категории уплате подлежит только большее окажется в пользу покупателя сальдо. Это означает, что, если пшеница, напр., содержит на 1% больше сорной примеси, чем договорено, и на 1% меньше ржи, то последняя вычитывается из сорной примеси или засчитывается продавцу в размере  $\frac{1}{2}\%$ , так что рефакции подлежат лишь  $\frac{1}{2}\%$ . При сделках на пшеницу-улку ячмень приравнивается ко ржи. При сделках на ячмень действуют те же правила, что в герм.-нид. К.

Копенгагенский К. не содержит ни оговорок о засоренности, ни каких-либо постановлений об определении лишней примеси и о размерах рефакции. Все это предоставляется свободному соглашению сторон.

Итальянские К. содержат, гл. обр., постановления для сделок на пшеницу, а также для сделок на зыбное семя, тогда как в отношении других видов хлеба все, связанное с засоренностью, предоставлено свободному соглашению сторон.

Лондонские К. на советский хлеб регулируют рефакцию за излишнюю засоренность в отношении пшеницы т. о., что вся рожь, превышающая договоренные пределы, подлежит рефакции по полной контрактной цене. То же в отношении примеси ячменя, кукурузы и овса. Сорной примеси допускается 1%; свыше — скидка по контрактной цене. В отношении овса

примесь других хлебов свыше 3% подлежит рефакции по половинной контрактной цене, сорная примесь сверх 2% — по полной контрактной цене. При продажах ячменя действуют те же правила, которые содержатся в герм.-нид. К.

Герм.-нид. К. № 1 не знает обязательной гарантии сорности при сделках на пшеницу, но определяет размер рефакций на тот случай, если пшеница продается на базисе «среднее качество» с гарантией засоренности. И в этом К. предусматривается, что допустимая примесь должна состоять на  $\frac{2}{3}$  из ржи, если не было заключено другого соглашения на этот счет. Примесь ржи подлежит рефакции: по  $\frac{1}{2}\%$  контрактной цены за первый, второй и третий излишние проценты и по 1% контрактной цены за четвертый, пятый и шестой проценты; прочие примеси подлежат рефакции по 1% контрактной цены за первый и второй процент и по 2% за третий и четвертый излишние проценты засоренности. При сделках на рожь по К. № 1 рефакция улачивается в размере: по 1% контрактной цены за первый и второй и по 2% — за третий и четвертый излишние проценты засоренности. При этом рефакция исчисляется отдельно за примесь пшеницы и за другие примеси. При сделках на ячмень рефакция улачивается в размере: по 1% контрактной цены за первый-третий и по 2% контрактной цены за четвертый-шестой излишние проценты засоренности. Анализ должен быть заявлен в учреждение, производящем анализе, не позже 14 дней со дня окончания выгрузки. Вторичный, проверочный анализ допускается лишь в порядке арбитража. Требование проверочного анализа должно быть заявлено другой стороне не позднее недели, арбитражному суду — не позднее 3-х недель после получения первого анализа. Проверочный анализ имеет значение лишь в том случае, когда результат его больше, чем на  $\frac{1}{2}\%$ , отклоняется в пользу жалобщика от результатов первого анализа.

Все международные К. сходятся в том, что при рефакциях за излишнюю засоренность должны учитываться и части процента. Во всех К. далее устанавливается, что, в случае превышения норм сорности, для которых в договоре установлены размеры скидок, размер рефакции устанавливается арбитражным судом.

Кроме рефакций за натуре и сорность, отдельные К. содержат в своих постановлениях еще и некоторые другие предписания о несоответствии качества. Антверпенские К., напр., содержат постановление о том, что скидка за качество улачивается на всю партию. Согласно лондонским К., покупатель при сделке по сертификату не вправе отвергнуть товар класса высшего, чем обусловленный. Право отказа от приемки то-

1) Установленные контрактами размеры скидок не приводятся здесь за недостатком места.

пара признается за покупателем лишь в том случае, если арбитражный суд, на основании конкретных условий данного случая, вынесет соответствующее постановление. Если сделка совершена на основе «приблизительно согласно образцу», то оговорка «приблизительно» покрывает уменьшение стоимости до 1%. Если же сделка заключена на базисе «среднее качество», и если последнее отклоняется от стандарта не более, как на  $\frac{1}{2}$ %, то покупатель не имеет права притязать на скидку. При большем отклонении от стандарта, за покупателем признается право на полную скидку.

**Погрузка и извещение о погрузке.** Род погрузки должен быть точно указан в договоре, а именно: должно быть указано, надлежит ли товар доставить гужом, по жел. дороге, на баржах или на других речных или морских судах. Лишь для последнего рода погрузки контракты предусматривают особые правила. Согласно копенгагенским К, транспорт должен производиться на соответственных судах, могущих быть застрахованными по обычным страховым условиям. Парусники должны при этом принадлежать к классу  $\frac{5}{8}$  А1 бюро «Veritas» или А1 английского Ллойда или А2 норвежского бюро «Veritas»; деревянные парусники должны быть равноценного класса.

Генуэзские К, предписывают, что погрузка может производиться на суда, идущие прямо или с заходом, и что суда могут брать грузы и из других, чем условлено, портов. Для лондонских погрузок оговорено, сверх того, что суда должны быть пероклассные.

Лондонские К, предписывают, что суда для погрузки должны быть класса не ниже, чем 90 Г или British Corporation BS, или же что они должны принадлежать к равноценному классу страны принадлежности судна.

По герм.-нид. К, отправки из Южной России должны производиться на первоклассных пароходах, прямо или с заходом, на основании Chamber of Shipping Black Sea, Azoff, Danube, Turkish and Eastern Mediterranean — Berth Contract-Bill of Lading 1902 г. в первоначальной или измененной в мае 1912 г. редакции. Для отправок из Балтийского и Северного морей герм.-нид. К. № 2 и 3 предписывают погрузку на хороших, пригодных к плаванью судах, прямо или с заходом.

Что касается извещения о погрузке, то последнее имеет двойную цель: во-первых, уведомить покупателя о предстоящей доставке товара для того, чтобы он мог подготовиться к приемке, оплате, перепродаже и т. п., во-вторых, ограничить риск продавца лишь погуженным товаром, особенно в случае аварии и гибели. Продавец, посылающий покупателю извещение о погрузке, сви-

зывает, т. е., с указанным выше ограничением своего риска одновременно и свою обязанность резервировать андинованный товар лишь для того покупателя, кому он андинован; т. е., он не имеет права дальше распорядиться андинованным товаром. В виду важности этого момента, международные хлебные К, содержат особые правила относительно извещений о погрузке, соблюдение коих имеет для контрагентов очень большое значение. Особенное важное значение имеют эти постановления, поскольку они касаются права продавца взять обратно раз сделанное андинование и заменить его новым, причем считается само собой разумеющимся, что раз сделанное, с соблюдением предписанных правил, андинование обязательно для обеих сторон, и потому не может быть ни взято обратно, ни изменено. Понятно, требования, которым должен удовлетворять такое извещение о погрузке, должны быть таковы, чтобы андинованная партия была посредством этого извещения настолько точно обозначена, чтобы исключалась возможность смешать ее с какой-нибудь другой. В частности, международные К, содержат относительно извещений о погрузке след. правила:

По антверпенским К, извещение о погрузках с Дуная, из Черного и прилегающих морей, а также из Сев. Америки должно быть сделано в течение 10 дней для погрузок из Ла-Платы в течение 16 дней и для погрузок из Тихого океана — в течение 21 дня со дня даты коносамента. Перепродавцы обязаны передавать извещение дальше по принадлежности в нормальные сроки (temps normal).

Согласно копенгагенским К, извещение о погрузке должно быть отправлено покупателю как скорейшим образом, но не позднее следующего дня после даты коносамента, причем в случае отправок на пароходах и моторных судах — по телеграфу. Упущение с отправкой извещения не дает, однако, покупателю права на аннулирование договора, а лишь на возмещение возможных добавочных расходов.

Согласно итальянским К, извещение о погрузке должно быть отправлено покупателю: при отправлениях из Южной России — в течение 7 дней телеграфно; при отправлениях из Ла-Платы — в течение 14 дней для частичных грузов и 10 дней для полных грузов.

Лондонские К, содержат более подробные постановления на этот счет. Согласно этим предписаниям, в извещении о погрузке должны содержаться название парохода, дата коносамента и вес груза; извещение может быть вручено также маклеру или агенту покупателя. Срок для извещения о погрузке составляет для отправок из Канады 7 дней,

на Ла-Платы и Ост-Индии — 14, из Австралии — 21, из Южной Африки — 10 дней, из Балтийского моря — 48 часов. Для погрузок полных грузов с Дуная и из Черного моря установлен срок в 7, а для частичных грузов 10 дней; для отправок на континент — 3 дня письменного или 7 дней по телеграфу.

Согласно герм.- и нид. К., извещение о погрузке должно содержать название судна. Для отправок из Черного моря предписан срок в 3 дня для письменного извещения или 7 дней для телеграфного; для отправок из Азовского моря — соответственно 5 или 9 дней со дня даты коносамента. Для перепродавцов срок удлиняется по одному дню на каждого. При отprawках из Балтийского и Северного морей герм.- нид. К. предписывают, что извещение о погрузке должно быть сделано по телеграфу не позднее, как на следующий день после даты коносамента, а если этот день приходится на воскресенье, то до 12 час. следующего дня. Телеграфное извещение можно не отправлять в том случае, если письменное извещение будет получено покупателем до отхода судна. Перепродавцы обязаны передавать это извещение незамедлительно дальше, и притом, если покупатель не живет в одном с ними месте, то по телеграфу. Для отправок из Балтийского и Северного морей герм.- нид. К. предписывают далее, что упущение отправки извещения не дает покупателю права расторгнуть договор, а только возлагает на продавца обязанность возместить покупателю возможные бытовые расходы.

Что касается действительности раз сделанного и извещения, то международные К. содержат на этот счет различные предписания.

Антверпенский К. предписывает, что сделанное правильно аудинование не может быть взято обратно, и что второе аудинование допустимо лишь в том случае, когда имеется явное телеграфное искажение, притом, когда срок для аудинования еще не истек.

Согласно лондонским К., раз сделанное аудинование, если оно соответствует контрактным условиям, не может быть взято обратно, с оговоркой на случай телеграфных ошибок и независимых от продавца задержек. При промедлении не по вине продавца аудинование надлежит произвести не позднее 24 часов после прибытия документов в Европу. По общему правилу, покупатель должен, по требованию продавца, письменно подтвердить получение аудинования, но зато, в свою очередь, может требовать от продавца сообщения подробностей о погрузке.

По итальянским К. постановления об извещениях о погрузке включают оговорки о непреодолимой силе (*force majeure*) и об ошибках. Покупа-

тель может по телеграфу отклонить запоздалое аудинование тотчас же по получении извещения; продавец, однако, может в таком случае заменить неправильное аудинование правильным.

Коллегагенские К. не содержат никаких постановлений относительно отклонения или повторения аудинования. То же относится и к герм.- нид. К. Последние предписывают только, что продавец не несет ответственности за телеграфные искажения или за другие доказанные ошибки. Арбитражные суды стали в отношении герм.- нид. К. на ту точку зрения, что раз сделанное аудинование не может быть взято обратно, новое же аудинование, взамен прежнего, может последовать тогда, когда продавец докажет факт телеграфного искажения или другой существенной ошибки в извещении о погрузке, в которой он лично не повинен. В общем, однако, очень строго соблюдается тот принцип, что аудинование не может быть взято назад или заменено другим.

**Сроки погрузки.** К. должен содержать в себе точные данные о тех сроках, в течение которых должно последовать исполнение договора обеими сторонами, а именно: поставка, с одной стороны, приемка и уплата, с другой. В культурных странах существуют, в общем, однородные предписания об исчислении тех сроков, которые не содержатся в обыкновенных К., но которые, именно вследствие однородности законных предписаний, имеют силу и для данных К. Так, по общему правилу, при исчислении срока не принимается в расчет день заключения сделки. Срок, исчисляемый неделями, месяцами или другими частями года, напр., кварталами, кончается с истечением того дня последней недели, последнего месяца и т. д., который своим наименованием или числом соответствует тому дню, когда течение срока началось. Следовательно, недельный срок, начинающийся в четверг, кончается в среду следующей недели. Недельный срок не идентичен со сроком в «6 рабочих дней», т. е. недельный срок состоит из одной календарной недели, даже если на нее приходится несколько праздничных дней, тогда как срок в «6 рабочих дней» состоит из 6-ти полных рабочих дней, хотя бы эти дни не укладывались в одну календарную неделю. Если последний день срока приходится на воскресенье или на признанный государством праздник, то в принципе последний день срока переносится на ближайший за праздничным рабочий день. При инф.-К. из этого правила делается, однако, исключение. Весьма распространенный во внутренней торговле срок «prompt» нашел до сих пор небольшое распространение в международной хлебной торговле. Гамбургская биржа недавно опубликовала для сде-

док на базисе герм.-нид. К. особое раз'яснение, согласно которому погрузка «sofort» означает 3-дневный срок (считая рабоче дни), а погрузка «prompt» — 21 день, причем день заключения сделки не считается. Особенно важное значение имеет то, какому из двух контрагентов принадлежит право выбора в пределах договоренного срока. В общем, право выбора принадлежит продавцу, если товар продан на поставку, т. к. в этом случае именно продавцу приходится сделать все необходимые приготовления для выполнения договора. Когда же сделка совершена на забор товара, как, напр., при фоб-К., то срок для приемки товара определяет покупатель, т. к. в этом случае ему приходится озаботиться всеми нужными приготовлениями для выполнения договора, в особенности, доставкой судна и пр.

Копенгагенские К. устанавливают для немедленной погрузки «sofort» — срок в 3 дня, для погрузки «в ближайше дни» — 6 дней, для погрузки «prompt» на пароходах и моторных судах — 14 дней, на ларусниках — 3 недели. При сделках на первую половину месяца последним днем первой половины месяца считается для месяцев в 30 дней 15-ый день, а 16-ый первым днем второй половины месяца. Для месяцев в 31 день 16-ое число считается как последним днем первой половины месяца, так и первым днем второй половины. Доказательством дня погрузки считается дата коносамента, если только не представится крайне вероятным, что коносамент датирован неправильно.

Из итальянских К. особые постановления о сроках содержат лишь те, которые относятся к погрузке из Ла-Платы. Согласно этим постановлениям, коносамент должен быть датирован не ранее, чем погрузка действительно будет произведена. Французская редакция итальянского Ла-Плата-К. пользуется для передачи английского выражения «in due course» соотв. выражением: «temps utile» и определяет последнее в том смысле, что сообщения, которые надлежит давать под этим обозначением, должны передаваться дальше в самый день получения, если они получены до полудня, и до полудня следующего рабочего дня, если они получены после полудня.

В антверпенских К. выражение «нормальное время» («temps normal») соответствует выражению итальянского К. «temps utile». Антверпенские К. предписывают считать праздничными днями, кроме воскресения, 1 января, пасхальный понедельник, Вознесение, понедельник на Троицу, 21 июля, 15 августа, 1 ноября, 11 ноября и 25 декабря. В К. на поставку transbordé предписывается, что приемка предложенного во исполне-

ние К. товара должна быть произведена: с парохода — без промедления, с лихтера или с набережной — в течение двух рабочих дней и со склада — в течение 7 рабочих дней.

Лондонские К. предписывают, что доказательством произведенной погрузки должна служить дата коносамента, если не будет доказано обратное. Коносамент не должен быть подписан прежде, чем товар находится на борту. «Дни» по смыслу этого К. обозначают следующие один за другим дни, если только К. не предусматривает другое. Праздниками считаются, кроме воскресений, страстная пятница, пасхальный понедельник, понедельник на Троицу, сочельник и первый день Рождества, первый понедельник в августе месяце (банковский праздник), а сверх того, законом предписанные праздники соответственных континентальных стран.

Герм.-нид. К. также предписывают, что дата коносамента считается доказательством времени погрузки, поскольку не доказана неправильность даты. Они предписывают, сверх того, что, если срок погрузки приходится на воскресенье или праздничный день, препятствующие погрузке, то последним днем выполнения договора считается предшествующий рабочий день, причем дополнительный срок исключается. Среди дополнительных постановлений К. имеется, далее, предписание, что при продаже плавущего товара пароход должен быть уже кларирован к отходу. Погруженный товар должен в момент заключения сделки быть уже погруженным, а грузящийся товар должен во время заключения сделки находиться в сталии погрузки на пароход или на лихтеры для перегрузки на находящийся в гавани или на рейде пароход. Грузящийся пароход означает, что пароход приступил уже к погрузке. Погрузка в порту на открытом рейде считается произведенной своевременно, если в пределах договоренного срока товар доставлен к борту парохода. При продажах на погрузку в текущем месяце товар, погруженный раньше для продажи, может быть поставлен лишь в том случае, если, согласно постановлениям К. относительно извещения о погрузке, товар этот может быть еще анднован.

**Препятствия к погрузке.** Законы всех культурных государств без исключения освобождают должника от исполнения обязательства, поскольку исполнение оказывается невозможным, по причинам, лежащим вне личности должника. Если же дело идет о временных, преходящих препятствиях, мешающих исполнению договора, то международное частное право признает за должником право требовать продления договоренного срока. Основаниями для таких льгот должнику

могут быть, напр., война, блокада, военные действия, запрещение вывоза, народные волнения, мероприятия правительства, забастовка, локаут, нарушения в деятельности путей сообщения, стихийные катастрофы и т. п. Большинство вышеуказанных оснований для продления срока исполнения договора подробно регламентированы в К.

Так, антверпенские К. предусматривают, что запрещение вывоза, лед, блокада, война, равно как другие форс-мажорные случаи, препятствующие погрузке в месте погрузки, дают продавцу право аннулировать К. или ту его часть, исполнение коей невозможно вследствие одной из вышеуказанных причин. Оговорка о льде не распространяется, однако, на погрузку из Канады и С. Штатов. Закрытие Дарданелл, Гибралтарского пролива или морских путей между Северным и Балтийским морем удлиняет договоренный срок погрузки на время действия препятствия, но не больше, чем на 21 день, поскольку перевозка на судах являющегося предметом сделки товара должна происходить через вышеуказанные проливы и водные пути. По прошествии 21 дня, если погрузка все еще невозможна, К. считается аннулированным. При погрузках с Дуная оговорка о льде (заморозки) применяется лишь тогда, когда продавец сообщает название судна, с которым он хочет отгрузить товар. В последнем случае он, разумеется, связан при выполнении договора данным судном. При отгрузках из Балтийского моря, в случае замерзания, погрузка должна быть произведена в течение 21 дня после возобновления навигации.

Итальянские К. восстанавливают, что погрузка должна быть произведена при замерзании в течение 21 дня, при задержке в погрузке вследствие забастовки, беспорядков или восстаний — в течение 15 дней после официального возобновления навигации, тогда как, при запрещении вывоза, блокаде, войне, неприятельских действиях или в других случаях непреодолимой силы, К. считается аннулированным. В случае закрытия Дарданелл продавец имеет право требовать пролонгации срока погрузки до 45 дней; при более продолжительном закрытии проливов договор считается аннулированным. В итальянских Ла-Палата-К. действует те же постановления, что и в лондонских (о коих ниже), а именно — пролонгирование срока погрузки в случае стачки, локаута и беспорядков и аннулирование К. в случае войны и аналогичных препятствий к погрузке.

Копенгагенские К. постановляют, что, если погрузка в условленном месте встречает препятствие вследствие стачки или локаута, то срок погрузки пролонгируется на время действия указанных

препятствий, но не дольше, как на 3 недели. По истечении этого срока покупатель, в случае, если препятствие для погрузки остается, имеет право, по своему выбору, или аннулировать договор, или же потребовать погрузки «propter» после устранения препятствия. Продавец обязан сообщить покупателю о начальном дне появления препятствия к погрузке и заявить, предполагает ли он доставить товар в течение пролонгированного срока. Если же погрузке помешает война, блокада или воспрещение вывоза, то К. считается аннулированным. Если гавань назначения замерзла, то капитан вправе выгрузить товар в ближайшем свободном от льда порту с ж.-д. сообщением. Копенгагенский К. на коровые продукты предписывает, кроме того, что, в случае полной гибели фабрики, продавшей товар, от действия оговора или от других причин, договор считается аннулированным. О других нарушениях производства — вследствие поломки или порчи машин, забастовки или локаута — продавец обязан без промедления известить покупателя. В этом случае покупатель должен в течение 48 часов заявить, хочет ли он аннулировать договор или же продлить срок доставки до окончания препятствующей доставки причины.

Лондонские К. содержат постановление, согласно которому договор считается аннулированным, если погрузка является невозможной вследствие запрещения вывоза, блокады или враждебных действий. В том случае, если народные волнения, забастовка или локаут возникают в течение последних 28 дней договоренного срока погрузки, последний пролонгируется (начиная со дня окончания препятствия) на число дней, оставшихся еще по договору для погрузки к началу события; в том случае, если это составляет 7 или менее дней, прибавляется еще 7 дней, так что пролонгация составляет по меньшей мере 14 дней<sup>1)</sup>. Продавец, однако, обязан не позднее двух дней после последнего дня договоренного срока погрузки заявить, что он требует пролонгации и при этом назвать порт или, самое большее, два порта погрузки. Только из этих портов и должна впоследствии быть произведена погрузка. О начале и конце препятствия к погрузке должно быть подлежащими учреждениями порта погрузки сообщено лондонской Corn Trade Association. К документам должно быть приложено удостоверение соответственных учреждений о событии, воспрепятствовавшем погрузке. Некоторые лондонские К., как напр., К. № 30 на частичные погрузки из Канады и С. Ш., содержит еще, так наз., extension clause.

1) При отгрузках с Дуная нет оговора, что добавляется 7 дней; в отношении отгрузок из СССР оговорка о стачках выброшена целиком.

Согласно этой оговорке, продавец имеет право не позже, чем через день после истечения договоренного срока погрузки, потребовать пролонгации его без указания причин. Продавец обязан, однако, при этом уменьшить сумму фактуры на один процент, если он произведет погрузку не позже, как через 3 дня после договоренного срока, на 2% — если погрузит товар не позже, чем через 6 дней, и на 3%, если погрузит товар не позже, как через 8 дней. Если договор вообще не будет выполнен, то контрактным сроком в таком случае считается восьмой день после истечения первоначального срока погрузки, и расчет должен быть произведен на базе контрактной цены минус 3%.

Герм.- и нид. К. объявляют К. или каждую еще неисполненную его часть аннулированными, если погрузка не может быть произведена вследствие запрещения вывоза, блокады или военных действий. Поскольку во время договоренного срока погрузки имеет место закрытие проливов, а именно Дарданелл или Гибралтарского пролива, равно как водных путей между Балтийским и Северным морем, договоренный срок погрузки удлиняется самое большее на 14 дней. Если закрытие водных путей (проливов) продолжается и после истечения этих 14 дней, то К. поскольку он еще не выполнен, считается аннулированным. Если погрузка не может быть произведена из-за льда, то она должна быть выполнена не позже, как через 3 недели после официального возобновления навигации. В случае стачки срок погрузки пролонгируется на 4 недели. По истечении этого срока покупатель может отказаться от договора, если продавец в последний день пролонгированного срока погрузки не известит его по телеграфу о погрузке. Если же покупатель не отказывается от договора, то срок пролонгируется до истечения 3-х недель со дня окончания стачки. Однако, в К. № 1 и 1а для отгрузок из Черного моря, из Азова и с Дуная вышеназванная оговорка в стачках применяется лишь в том случае, если название порта или самое большее двух портов, откуда должна быть произведена отгрузка, указано в К. или сообщено покупателю по телеграфу не позже первого дня договоренного срока погрузки.

**Платеж.** Способ платежа регулируется в международных хлебных К. довольно подробно. К. допускает при этом, насколько стороны находят печатные постановления неподходящими, известные отклонения от последних. Это в особенности относится к случаям соглашения о платеже векселем и т. п., так как К., по общему правилу, предписывают платеж наличными. Платеж должен быть произведен против доставки товара или же, что является общим правилом в международной торговле, — против документов.

Документы, против которых покупатель обязан произвести расчет, должны, разумеется, соответствовать предписаниям К. и особым соглашениям при заключении сделки, а также находиться в полном порядке. В отношении способа платежа отдельные К. содержат след. предписания:

А н т в е р п е н с к и е К. предписывают, что продавец или его агент обязаны послать покупателю, не позже 8-ми рабочих дней со времени продажи или прибытия документов, предварительную фактуру, которая должна содержать название парохода и дату коносамента. Платеж при сиф-сделках должен быть произведен наличными без скидки в Антверпене. Если документы не в порядке или, если они представлены лишь после прибытия парохода, то покупатель, несмотря на это, обязан их принять, если только ему даны достаточные гарантии на случай возможных из-за этих неправомерностей неблагоприятных последствий. В случае отказа от принятия документов покупатель обязан изложить продавцу документы в письменной форме все основания. В противном случае продавец, спустя 48 часов после отсылки соответственного извещения, которое должно быть послано заказным письмом, может свободно распоряжаться документами, а также сделать употребление из прав, предусмотренных на случай неисполнения договора. До истечения этого 48-часового срока покупатель может еще принять документы, но должен нести вызванные этим промедлением последствия, т. е. могущие быть издержки и убытки. В отступление от этого правила антверпенский К. № 15 «sur bonne arrivée» предписывает, что платеж должен быть произведен лишь после доставки товара, но что продавец может еще раньше потребовать выставления аккредитива в Антверпене за счет продавца, а именно в течение 5 дней после получения покупателем извещения о готовности товара к сдаче. Если аккредитив не выставлен, то покупатель вправе свободно распорядиться документами и вчинить иск за неисполнение договора.

К о п е н г а г е н с к и й К. предписывает кратко, что документы должны быть оплачены в течение 24 часов рабочего дня после предъявления, в противном случае покупатель обязан возместить продавцу все убытки, могущие иметь место вследствие промедления. Продавец может, в случае промедления с платежом в течение 24 часов, после соответственной угрозы, свободно распорядиться документами.

Г е н у э с с к и е договоры предписывают, что платеж должен последовать против предварительного счета и всех документов о погрузке товара или же против одного оригинального коносамента или против одного или многих delivery-orders совместно с страховым(и) полисом(ами) и/или

страховым(и) сертификатом(ами); при этом платеж должен быть произведен банковским чеком при прибытии парохода или товара, но не позже 60 дней после даты коносамента. Все выписанные покупателем тратты рассматриваются при этом, как выписанные за счет и под гарантией покупателя. В случае предъявления неполного комплекта коносаментов или документов с ошибками, покупатель вправе потребовать первоклассной банковской гарантии за все возможные вследствие этого иметь место последствия. В случае полной гибели парохода, на котором отправлен андинопаванный товар, оплата товара отпадает, и К. считается аннулированным в той части, в какой он должен был быть выполнен доставкой товара, погруженного на погибший пароход.

Лондонские К. содержат крайне детальные и отклоняющиеся друг от друга условия платежа для отдельных видов сделок. Поэтому в дальнейшем излагаются лишь важнейшие условия платежа или же предписания на этот счет, общие для наиболее часто применяемых К. В случае предъявления недостаточных документов, покупатель вправе требовать гарантии одного из первоклассных банков за возможные из-за этого возникнуть последствия. Продавец лишь в этом случае несет ответственность за промедление при получении документов, если он сам повинен в этом промедлении. Если в договоре обусловлена оплата за вычетом банковского учета, то нормальной считается учетная ставка той страны, где должен быть произведен платеж, в день даты коносамента. В том случае, если во время прибытия парохода документы еще не имеются на месте, продавец обязан доставить покупателю возможность получить товары, а покупатель взамен обязан произвести платеж. Предварительный счет, который должен содержать название парохода и дату коносамента, а в подлежащем случае также число и маркировку мешков, должен быть отправлен продавцом покупателю, по общему правилу, в течение 7 дней после получения коносамента. Если документов при прибытии парохода еще нет на месте, то продавец обязан возместить связанные с этим особые расходы по выгрузке. К. №№ 48—50 для отправок из Южной и Сев. России предписывают, сверх того, что платеж должен быть произведен в Лондоне через 7 дней (по К. № 54 на балтийский хлеб — через 3 дня), после предъявления счета, притом за вычетом банковского дисконта за еще неиспользованную часть 3-месячного срока со дня даты коносамента по банковскому проценту того дня, в который покупатель получил счет, но не менее 3% годовых.

Герм.-инд. К. регулируют оплату товара след. образом. Сначала продавец

должен послать покупателю предварительный счет на погруженный товар с указанием названия судна, а при отправлениях из Южной России и с датой коносамента; без предъявления предварительного счета покупатель не обязан принять документы. Продавец должен, далее, через день после предъявления счета (при отправлениях из Южной России — через 6 дней) отослать образцы погруженного товара; однако, упущение этой обязанности продавцом не освобождает покупателя от принятия документов. Право требовать возмещения убытков за неотсылку образцов возникает лишь в том случае, если может быть доказана небрежность или умысел со стороны продавца; но даже и в этом случае размер компенсации не может быть выше 0,50 мар. за 1000 кгр. Русский пуд надлежит считать в предварительном счете за 16,25 кгр. Предварительный счет может быть по уполномочию продавца выписан также агентом или подлежащим банком. Платеж, поскольку не обусловлено иное, должен быть произведен наличными против вручения коносамента и страхового полиса. Если обусловлен платеж за вычетом банковского дисконта, то за основу расчета принимается учетная ставка германского имперского банка (Рейхсбанк) в день даты коносамента, а при продажах погруженного товара — учетная ставка дня продажи. Документы должны быть предъявлены до 12 час. дня и, если они в полном порядке, оплачены до 12 час. следующего рабочего дня. Если же покупатель отказывается от приема документов, то он обязан немедленно изложить предъявителю последние основания для своего отказа. Ошибки в документах не освобождают покупателя от их принятия, если какой-нибудь первоклассный банкирский дом его страны даст гарантию за последствия. Если обусловлен платеж посредством векселя на третье лицо, то покупатель отвечает за платеж по векселю. В случае задержки платежа продавец вправе сделать употребление из предусмотренных в договоре прав на случай неисполнения К., но он должен подождать за осуществлением этих прав 24 часа после извещения противной стороны о том, каким именно из признанных за ним прав он намерен воспользоваться. В течение этих 24 часов покупатель имеет еще возможность произвести платеж, но обязан в таком случае возместить расходы, вызванные промедлением.

Что касается документов, против которых покупатель обязан произвести платеж, то и на этот счет во всех К. содержатся более или менее подробные постановления. Основным, естественно, является требование, согласно которого платеж должен последовать лишь против всех, преду-

смотренных в К. документов. По общему правилу этими документами является коносамент и страховая полис.

Что касается коносаментов, то они должны быть вполне комплекными, т. е. продавец обязан доставить покупателю все, подписанные капитаном или судовладельцем, коносаменты, управомочивающие на получение товара, дабы покупатель имел гарантию в том, что какое-нибудь третье лицо не вступит во владение товаром на основании другого коносамента. Так, напр., антверпенский К. предписывает, что покупателю должна быть вручена полная серия коносаментов. Герм.-нид. К. содержит предписание, что покупателю должны быть доставлены по крайней мере 2 экземпляра коносамента. Цель этого постановления та, чтобы покупатель имел в своем распоряжении один экземпляр коносамента для сношений с корабельным мажором и другой — для оплаты пошлины.

Дальнейшим правилом сиф-К. является предписание, что доставленные должны быть коносаменты о погрузке, т. е. коносаменты, которые содержат определенное удостоверение в том, что судно действительно приняло на борт данный товар. Так, коллегатенский К. предписывает, что коносамент должен содержать в тексте удостоверение о том, что товар принят на борт судна. Лондонский К. предписывают, что коносамент должен быть датирован лишь тогда, когда товар находится уже на борту. Так наз. *received-Konossement*, т. е. коносамент, согласно которого пароходство приняло товар в погрузку на пароход, недостаточен, следов., для того, чтобы обязать покупателя произвести платеж. Герм.-нид. К. предписывает, впрочем, в своих добавочных постановлениях для известных условий особые отступления от этого правила. А именно указанный контракт постановляет, что лихтеры парохода подлежат рассматривать, как части парохода, и что в гаванях с открытым рейдом погрузка считается одновременно произведенной, если в пределах условленного срока товар доставлен к борту парохода. Эти постановления рассчитаны на специфические условия, существующие в некоторых южно-русских и дунайских портах. В этих портах пароходу часто бывает невозможно принять товар в самой гавани с набережной; приходится, поэтому, подвозить товар на лихтерах судна или продавца к пароходу, стоящему на якоре на рейде, и там уже производить перегрузку. В дунайских портах часто бывает так, что пароход, глубокая осадка которого не позволяет окончить погрузку на реке, ведет с собою нагруженные лихтеры до устья реки и лишь там выгружает К.

Коносамент должен, далее, содержать точное указание количества и рода товара, равно как и дату погрузки, о которой сказано выше (см. «Погрузка»). Антверпенский К. требует, далее, чтобы по крайней мере один из коносаментов был индоссирован, тогда как герм.-нид. контракт предписывает, что каждый продавец обязан поставить свое жиро на коносаменте или же, если он живет в другом месте, послать покупателю соответственное письменное или телеграфное извещение.

Когда в К. не оговорено обратное, по особому соглашению сторон, коносамент может быть заменен т. наз. *delivery-order*. *Delivery-order* — немецкий *Auslieferungsschein*. Он имеет целью дать продавцу возможность отправлений им по одному коносаменту товар раздробить между несколькими покупателями. С этой целью продавец делит свой коносамент на несколько *delivery-orders*. Само собой разумеется, что при выписывании *delivery-orders* продавец должен сделать все оговорки, принять все необходимые меры предосторожности для того, чтобы покупатель имел те же гарантии в отношении доставки ему товара, как если бы он получил от продавца коносамент. Торговая палата в Гамбурге выработала для района своей деятельности соответственные правила, согласно которым, во-первых, выписывание *delivery-order* может последовать лишь тогда, когда коносамент находится в самом Гамбурге, во-вторых, указанный *delivery-order* нуждается в удостоверении со стороны контролера или же какой-либо другой первоклассной фирмы, находящейся в обладании коносаментом, и, в-третьих, владельцу *delivery-order* должна быть обеспечена возможность ознакомиться с оригинальным коносаментом. Точно такие же или аналогичные гарантии должны быть, разумеется, представлены покупателю и в том случае, когда вместо страхового полиса ему доставляется страховой сертификат или *Versicherungs-Anteilschein*. И в этом случае покупатель, получивший такой сертификат, должен быть поставлен в такое же точно положение, как если бы он получил страховой полис.

**Выгрузка.** В международной хлебной торговле выгрузка, по общему правилу, является делом покупателя. Постановления о выгрузке приравливаются, поэтому, в первую очередь, к портовым обычаям гавани назначения. Но и продавец продолжает, в различных отношениях, нести ответственность за могущие иметь место при выгрузке экстраординарные расходы и т. п., как это будет дальше видно при рассмотрении отдельных постановлений международных К.

В антверпенском сиф-К. не содержится никаких постановлений о разгрузке. Лишь К. «sur bonne arrivée» постановляет, что продавец может сдать товар с парохода или за свой собственный счет с набережной, со склада или с лихтера, при условии извещения покупателя, но не позже, как через 10 дней после выгрузки с парохода.

Копенгагенский К. предписывает, что выгрузка из парохода или моторного судна должна быть произведена в обычное рабочее время с той скоростью, с какой судно может выдавать товар. Покупатель не несет ответственности за несвоевременность выгрузки, обусловленную стачкой или локаутом.

Итальянские К. возлагают на продавца экстраординарные расходы, вызванные подучением документов после прибытия парохода. Расходы по лихтерованию в порту выгрузки ложатся на покупателя. Вообще покупатель обязан произвести выгрузку на собственный счет под надзором контролера, которого продавец должен указать без промедления.

По лондонским К. выгрузка должна производиться по обычаям порта выгрузки. Если в коносаменте содержится отступление от этого правила, то на продавца падают связанные с этим экстраординарные расходы. Если товар продан на Лондон, то пароход должен выгружать товар в обычном доке, в противном случае на продавца падают экстраординарные расходы. Если число дней стоянки в порту обусловлено, то если предусмотренного в чартер-партии числа дней стоянки недостаточно для выгрузки, то продавец выраве докупить перед передачей документов недостающее число дней стоянки у судовладельца или у капитана.

По герм.-нид. К. выгрузка должна производиться в обычные в порту прибытия рабочие часы, притом с такой быстротой, с какой судно может выдавать товар. За постановления коносамента, отклоняющиеся от этого правила, продавец несет ответственность, равно как и за запоздалое прибытие документов. Расходы по лихтерованию, пронтекающие из того, что пароход не может достигнуть порта назначения, возмещаются покупателю продавцом при окончательном счете.

**Выемка образцов.** В целях обеспечения претензий покупателя в отношении качества товара, засоренности, натуреса и т. п., в особенности же в целях обеспечения претензий покупателя на право возврата товара, все общепринятые в международной хлебной торговле К. предписывают, что из доставленного товара надлежит произвести выемку образцов, кои должны служить основой как для арбитражных судов, так и для определения натуреса, анализа, установ-

ления содержания составных частей зерна, как-то: жир, протеин и др. Вопрос о выемке образцов регулируется почти во всех К. с особенной тщательностью, т. к. он составляет один из самых важных частей К. В отдельных К. содержится нижеизд. постановления по вопросу о выемке образцов:

По антверпенским К. выемка образцов должна быть произведена в порту назначения при разгрузке обеими сторонами совместно и притом исключительно из здорового товара. Обе стороны должны в конце выгрузки отобрать средние образцы, наполнить ими чистые мешочки и опечатать последние. Таким же образом должны быть отобраны и опечатаны отдельные образцы сочного и поврежденного товара. По окончании выгрузки каждой партии опечатанные образцы должны отправляться в Антверпен арбитражному суду. Если обе стороны не придут к соглашению относительно совместной выемки образцов или же, если одна из сторон откажется от совместной выемки, то председатель арбитражного суда (Chambre Arbitrale), по требованию другой стороны, назначает представителя уклоняющейся стороны, о чем последняя должна быть немедленно извещена противной стороной. Связанные с этим расходы уплачивает сторона, обращающаяся в арбитражный суд, однако, она может требовать возмещения их от уклонившейся стороны.

По копенгагенским К. выемка образцов производится сообща сторонами или их представителями; образцы помещаются в чистые, свободные от запаха, плотные мешочки и опечатываются. Если стороны не придут к соглашению при выемке образцов, или же если одна из сторон откажется от совместной выемки, то в Копенгагене арбитражный суд, а в других местах суд или местное начальство назначают двух беспристрастных экспертов. Покупатель обязан послать в арбитражный суд образец с подробным описанием обстоятельств выемки, с указанием опротестованных им недостатков и с предложением произвести оценку образца, притом в случае арбитража, касающегося состояния (кондиция) товара, образец должен быть послан немедленно по опечатанию.

По итальянским К. образцы должны быть отобраны обеими сторонами сообща, немедленно опечатаны и не позже, как через 5 дней после опечатания, переданы или пересланы в арбитражный суд. Для каждого контракта надлежит отбирать отдельно средний образец. Продавец может потребовать, чтобы был отобран и второй образец, который он может послать третейскому суду любым путем. По использованию образца, зерно, послужившее для него

материалом, возвращается покупателю и засчитывается в доставленное количество. Для определения натуреса надлежит отбирать образцы в размере около двух гектолитров, для качественного арбитража — около 2 кг. и для арбитража относительно кондиции товара — около 1 центнера. Если возникает спор по поводу выемки или печатания образцов, то окончательное, без права апелляции, решение выносится председателем арбитражного суда, который и назначает в потребном случае особое лицо для выемки и печатания образцов. Если представитель продавца для выемки образцов не окажется на месте, то таковой назначается председателем арбитражного суда по предложению и за счет покупателя. Для поврежденного товара надлежит отбирать особые образцы.

Лондонские К. предписывают, что образцы должны отбираться и печататься в порту выгрузки совместно агентом отправителя и владельцем коносамента или же владельцем *delivery order*. Для арбитражного суда имеют доказательное значение лишь образцы, отобранные во время выгрузки. В отношении товара, проданного на базисе «среднее качество», обе стороны для установления стандарта должны сообщать и на общий счет отобрать средний образец и отослать его лондонской *Corn Trade Association*. Ост-индские К. № 3 предписывает сверх того, что покупатель должен для анализа отобрать из каждых 100 тонн один мешок (однако, не меньше 5 и не больше 60 мешков) и незамедлительно отправить в лондонскую *Corn Trade Association*, где из этого материала машинным способом отбирается образец для анализа. Лишнее количество зерна из этих мешков остается продавцу. На отобранной же для анализа части зерна делается выемка образцов по одному для каждого из покупателей и для продавца, а кроме того, один образец для установления стандарта. Расходы по выемке образцов делятся поровну: одна половина уплачивается продавцом, другая — всеми получателями сообща. Лондонские К. содержат еще постановление, согласно которого ни *Corn Trade Association*, ни ее служащие не несут ответственности за утерю или повреждение переданных ей на хранение образцов.

Герм.-вид. К. содержат предписание, что выемка образцов для определения натурсы, для анализа и для арбитражного суда должна производиться во время выгрузки представителями обеих сторон сообща на борту парохода, и что на борту же отобранные образцы должны быть представителями сторон опечатаны. Каждая сторона должна сама нести связанные с этим расходы. В том случае, если одна из сторон отказывается принять участие в выемке образцов, другая сторона

вправе требовать назначения торговой палатой порта представителя уклонившейся стороны. Связанные с этим расходы возлагаются на уклонившуюся сторону. Образцы для анализа должны быть отосланы в подлежащее учреждение по производству анализов не позднее, как через 14 дней по окончании выгрузки. При выгрузке посредством элеватора допустимо отступление от этого предписания в том смысле, что выемка образцов может быть сделана не на борту, а непосредственно вслед за выгрузкой; это отступление от общего принципа вызвано тем, что в этом случае технические условия выгрузки не позволяют производить выемку образцов на борту парохода. Выемка образцов производится, поэтому, здесь на плочуем элеваторе. В дополнительных постановлениях к герм.-вид. К. содержатся подробные правила для выемки образцов, согласно которым последние производятся равномерно доплаткой из каждых 5-ти тонн за исключением последних прибл. 5-ти тонн, причем на каждые 50 тонн отбирается и печатываются отдельные образцы. Мешочки для образцов должны быть хорошего качества, вмещать, по крайней мере, 1 литр зерна и быть снабжены указанием названия парохода, партии, выгруженного количества, а также имен отправителя и получателя. Для анализа, по требованию одной из сторон, отбираются и опечатываются отдельные образцы. Дополнительные постановления к К. предписывают еще, что образцы, не отвечающие вышеуказанным условиям выемки, равно как удостоверения о таких образцах не должны приниматься во внимание арбитражными судами. Кроме того, действуют, по соглашению между отправителями и покупателями, еще особые детальные предписания на случай выгрузки посредством пневматических перегружателей. Согласно этим постановлениям, для выемки образцов предписано употреблять особые шупы и ручные лопаты, которые непрерывно отсыпают в особую раму известное количество зерна. После выгрузки каждых 50 тонн зерно в раму хорошо перемешивается, выравнивается и идет на изготовление образцов. Кроме того, каждая сторона, по желанию, получает один открытый образец для контроля. Покупатель посылает свой образец для анализа в надлежащее учреждение для производства анализов; контролер отправителя, в свою очередь, должен немедленно послать предназначенные для анализа образцы торговой палате на хранение. Мешочки для образцов должны быть из плотной материи, с внутренним швом и вмещать по меньшей мере 1 литр зерна, т. е. быть величиной, по крайней мере, 31 × 18 см. Взятие пробы в подлемежке начинается после приступа к работе лишь с шестого взвешивания. При

сколько-нибудь продолжительном перерыве процесса вешивания (напр., вследствие перестановки или недостатка предназначенных для принятия товара судов, перерывов на обед и т. п.) — образцы из первых 3-ти вешиваний после перерыва снова не отбираются.

**Распределение *pro rata*.** При погрузках на морские суда хлеба, кормов и других массовых товаров, когда одни или несколько продавцов отправляют партии товара одинакового рода и качества различным получателям, товар иногда сепарируется на судне при помощи рожек и т. п., притом только в том случае, если невозможна погрузка в отдельные помещения судна. Гораздо чаще, однако, в особенности, если одним и тем же отправителем грузятся несколько партий, бывает так, что они грузятся все вместе без сепарации. Если товар погружен без разделения, а также в случае образования сметок из разных партий, или же в случае общего повреждения товара из различных партий, при выгрузке возникает необходимость в разделении товара между заинтересованными получателями. Обычные коносаменты предусматривают обязанность получателей признавать равномерность такого распределения товара, производимого судовладельцем или представителем отправителя. Однако, особые постановления на этот счет содержатся и в международных К. Не всегда ясно только, может ли быть отправлен без сепарации товар различных сроков отгрузки, в частности, различных отгрузочных месяцев. В лондонских К. эта ясность недавно утрачена: сепарация признана ненужной и в том случае, когда грузятся товар различных сроков.

**Финальный счет.** При морских погрузках платеж, как известно, производится против документов. Между тем продавец, по понятным причинам, не в состоянии уже при самом предъявлении документов указать точное количество, а следовательно, и стоимость отправленного товара. При передаче документов производится поэтому только предварительный расчет согласно предварительному счету, в котором количество товара представляется согласно весу, указанному в коносаментах. После доставки товара должен, поэтому, быть произведен окончательный расчет, в основу которого кладется действительно доставленный вес. При этом продавец либо компенсирует покупателя за недопоставленное количество, либо получает компенсацию от покупателя за излишне доставленный вес. Равным образом, покупатель должен платить продавцу финальный счет в том случае, когда, в виду превышения допустимого по К. излишка - недостатка, оказывается необходимым расчет доставленного больше или меньше договорного количества товара не по цене кон-

тракта, а по иной. Наконец, в финальном счете производится расчет рефакций за качество, натуру и засоренность. Международные контракты содержат особые предписания относительно финальных счетов. На оплату этих финальных счетов обычно устанавливается предельный срок (14 или 21 день).

**Неисполнение договора.** В случае промедления или неисполнения договора одной из сторон без достаточных к тому оснований, законы культурных государств предоставляют потерпевшей стороне широкие правовые гарантии. В частности, невинной стороне обеспечивается право на возмещение вреда и убытков, причиненных ей неисполнением договора, в том числе и прибыли, которую мог бы, напр., получить покупатель. В виду сложности и трудности оптовой хлебной торговли, а также в виду многочисленности препятствий, могущих помешать продавцу в исполнении К., в международной хлебной торговле уже давно сочли необходимым точно определить права невинной стороны, в какой-либо целью в контракты и внесены специальные на этот счет постановления.

Копенгагенские К. содержат лишь предписание на случай приостановки платежа одним из контрагентов, о чем будет сказано в другом месте.

По итальянским К. невинная сторона, в случае неисполнения К., имеет право откупить или продать по рыночной цене последнего дня исполнения в Генуе, или, по своему выбору, по рыночной цене того дня, в который другая сторона заявит о неисполнении договора. Винновья сторона обязана возместить невинной стороне разницу.

По антверпенским К. невинная сторона имеет право по своему выбору откупить или продать по рыночной цене последнего обусловленного дня погрузки, или по рыночной цене последнего, допустимого по К., дня для извещения о погрузке, или по рыночной цене того дня, в который установлено несоответствие анднованных документов. И в этом случае виновная сторона обязана выплатить невинной оказавшуюся разницу в цене<sup>4</sup>).

Большинство лондонских К., в частности, напр., К. для торговли с Сев. и Южной Россией, предписывают, что, в случае нарушения К., невинная сторона имеет право, после письменного или телеграфного уведомления противной стороны, покрыть закупкой или содействовать продажей и затем поставить разницу в счет виновной стороне. Некоторые К., как напр., лондонский К. № 35 на за-плат-

4) Право выбора между днями, на которые устанавливается цена, предоставляется исключительно только в случае, если продавец не платит последнего о неисполнении до истечения срока для отгрузки или анднования.

скую кукурузу, содержит различные постановления на случай нарушения К. продавцом или покупателем. В том случае, если продавец не выполнит договора, а именно, если погрузка или извещение о погрузке будут сделаны с нарушением постановлений К., последний считается расторгнутым, а разница в стоимости засчитывается сторонами pro и contra по расчетной цене, устанавливаемой лондонской Corn Trade Association или ее уполномоченными. Уплата разницы должна последовать через 30 дней после ее фиксирования. В случае невыполнения обязательств покупателем, продавец имеет право покрыть продажей и связанную с этим разницу поставить покупателю в счет.

Герм.- и ид. К. предоставляет виновной стороне, в случае неисполнения договора, три возможности, а именно: или отказать от К. без взаимных претензий на возмещение убытков, или в течение 3-х рабочих дней в частном или публичном порядке покрыть продажей или покупкой, или, наконец, обратиться к арбитражному суду с просьбой об установлении стоимости товара и потребовать от противной стороны уплаты разницы в цене. Виновная сторона должна немедленно сообщить противной стороне, какому из этих прав она предполагает воспользоваться. Если она не сделает соответственного указания на этот счет, то она может воспользоваться лишь последним из предоставленных ей прав, а именно правом требовать разницы в цене. То же самое имеет место в том случае, если виновная сторона уведомит о своем решении покрыть покупкой товара, но в течение недели после этого заявит, что это ей не удалось. Надлежит подчеркнуть, что это постановление имеет силу лишь по отношению к праву покрыть покупкой, а не продажей. Но будет разумно распространить это предписание и на тот случай, когда виновной стороне не удастся покрыть продажей.

**Прекращение платежей.** На случай прекращения платежей одним из контрагентов, законы большинства культурных государств предписывают т. наз. конкурсное производство, в котором участвуют все кредиторы. Такое конкурсное производство, однако, чрезвычайно сложно и требует много времени. Оно часто требует, далее, столь крупных издержек, что во многих случаях самая цель конкурсного производства теряет свой смысл, ибо конкурсная масса пожирается расходами по конкурсу. Т. к. конкурсное производство предоставляет назначенному судом конкурсному управлению право требовать исполнения еще не ликвидированных договоров, то тем самым в конкурсное производство, вследствие колебаний рыночной конъюнктуры, вносится элемент неопределенности, совершенно

непереносимый в торговле хлебом и кормами. Международная хлебная торговля вынуждена была, поэтому, внести в общепотребительные К. отступления от обычных норм гражданского судопроизводства.

Лондонские К. регулируют вопрос о прекращении платежей в рубрике о «нарушении контракта» и все факты, которые надлежит расценивать, как прекращение платежей, трактуя в принципе, как нарушение договора. Согласно постановлениям лондонских К., прекращение платежей, созыв собрания кредиторов, приравниваемый к прекращению платежей, предложение об открытии конкурса, приступ к добровольной или вынужденной ликвидации — все это надлежит считать нарушением договора. Другая сторона имеет в этих случаях право, после письменного или телеграфного извещения, тотчас же покрыть покупкой или продажей. Вызванная этим разница в цене должна быть зачтена pro и contra с конкурсной или ликвидационной массой, в зависимости от того, оказывается ли разница к выгоде или невыгоде противной стороны. К. на поставку кукурузы № 36 содержит еще особое постановление о том, что противная сторона может произвести зачет разницы по рыночной цене дня, устанавливаемой лондонской Corn Trade Association, или покрыть покупкой (или продажей), каковая должна быть произведена не позже, как на следующий день после того, как станет известно о прекращении платежей. И в этом случае разница в цене засчитывается pro и contra.

Герм.- и ид. К. единообразно предписывают, что, в случае прекращения платежей одним из контрагентов или, когда имеются налицо обстоятельства, которые надлежит рассматривать как равнозначные с прекращением платежей, противная сторона должна не позднее второго рабочего дня после того, как ей сделается известным этот факт, ликвидировать сделку путем покупки (или продажи) или же обратиться в арбитражный суд с просьбой об установлении стоимости товара. И тут могущая оказаться разница в цене во всех случаях должна быть зачтена pro и contra, в зависимости от того, к выгоде ли или невыгоде виновной стороны окажется эта разница.

**Комиссия (Provision).** По вопросу о правовых взаимоотношениях между контрагентами и торговыми посредниками международных хлебных К. либо не содержат никаких постановлений, либо очень кратко в этом отношении. Чаще всего упоминается, особенно в лондонских К., агент продавца, каковой, по предписанию К., в общем занимает положение законного представителя продавца, так что все, имеющие юридическое значение, сообщения, которые должны быть сделаны продавцу, могут быть сделаны, с сохранением их юридической

силы, и его агенту. Сверх того, К. содержит лишь предписание относительно комиссии, причитающейся торговым посредникам.

В то время, как копенгагенский К. не содержит на этот счет никаких постановлений, некоторые итальянские К. предписывают, что продавец обязан уплатить посреднику комиссию, которая должна быть обусловлена в процентах от сиф-цены, без вычета фрахта, притом независимо от того, был ли К. выполнен или нет.

По антверпенским К., продавец должен уплатить посреднику куртаж в виде обусловленных процентов от сиф-цены — опять таки независимо от того, был ли контракт выполнен или нарушен.

По герм.-нид. К., продавец должен уплатить посреднику комиссию независимо от того, исполнен ли договор или нарушен. Комиссия не подлежит уплате лишь в том случае, если договор не будет исполнен вследствие неплатежеспособности покупателя, либо по вине последнего. В добавочных постановлениях предусмотрено сверх того, что покупатель не имеет по отношению к продавцу права удержания тех сумм, которые при оплате счета были удержаны в пользу посредника.

**Сроки давности.** В другом месте уже было указано, что для опротестования качества, кондиции, натуре, засоренности, содержания питательных веществ и т. п. К. предписаны определенные сроки, по истечении коих обращение в арбитражный суд исключается. Точно также для всех других претензий сторон друг к другу большинством К. предписывают сроки, в течение которых претензии и требования должны быть предъявлены в арбитражный суд. В К., правда, не ясно говорится, погашается ли вообще с истечением этих сроков право сторон на предъявление соответственных претензий, или же указанными сроками ограничивается только право обращения в арбитражный суд. Следовало бы, однако, признать правильным, чтобы, по аналогии с последствием просрочки подачи жалобы на качество товара, требования, вытекающие из других претензий, с истечением предусмотренных контрактами сроков, также считались потерявшими силу по давности. В частности, международные К. содержат на этот счет следующие постановления:

Итальянские К. предписывают, что жалоба должна быть подана в арбитражный суд не позже, как через 6 месяцев по истечении обусловленного срока погрузки.

По лондонским К., все жалобы должны быть поданы истцом в арбитражный суд с указанием имени третьего судьи не позднее, как через год по истечении обусловленного срока погрузки или

6 месяцев после выгрузки товара, в зависимости от того, какой срок истекает позже.

Герм.-нид. К. предписывают, что подача жалобы в арбитражный суд, поскольку не был установлен более короткий срок, должна последовать в течение одного года по истечении срока исполнения.

**Арбитражный суд.** Все решительно распространенные в международный торговле К. исключают разрешение спорных вопросов обыкновенными судами. Для этого имеется мнение, всем известным, причин. В первую очередь, хлебо-торговцы опасаются медлительности обыкновенных судов и связанных с ними высоких судебных издержек. Кроме того, заинтересованные торговые круги обычно хотят, чтобы возникающие между ними споры разрешались не профессиональными судьями, а экспертами и сведущими лицами из их собственной среды, ожидая от этого гораздо более быстрого и правильного разрешения своих споров. Для разрешения спорных дел в международной торговой практике выработались, поэтому, известные правила, которые повторяются в большей части уставов и регламентов арбитражных судов. В самих К. содержится обычно лишь те постановления, принятие коих сторонами необходимо для того, чтобы оговорка об арбитражном суде была признана частным международным правом. Постановления же, касающиеся собственно порядка арбитражного производства, обычно изложены в регламенте (уставе) арбитражного суда, который в самом К. текстуально не приводится, а только упоминается, как интегральная составная часть К. В частности, в тексте самих К. содержатся нижеследующие постановления по этому предмету:

По копенгагенским К. каждый без исключения спор, возникающий из сделки, касается ли он качества товара, действий сторон или других вопросов, должен быть передан на разрешение копенгагенского арбитражного суда. Решение арбитражного суда является для контрагентов окончательным и обязательным; общегражданские суды не должны отменять эти решения, ни по формальным, ни по материальным основаниям. По регламенту арбитражного производства, решение арбитражного суда первой инстанции может быть обжаловано. В том случае, если, по мнению арбитражного суда, данный спор не подлежит его компетенции, он может вынести соответственное определение, на основании коего стороны получают возможность обратиться в общегражданский суд. Чтобы придать силу решениям арбитражного суда, копенгагенские К. содержат оговорку, согласно коей отказ одной из сторон исполнить решение арбитражного суда подлежит оглашению

путем вывешивания в здании биржи или каким-нибудь иным путем. Пока соответствующее решение суда не приведено в исполнение, арбитражный суд не должен принимать к производству никаких спорных дел, в которых участвует повинная в неисполнении решения фирма, поскольку сделка, из которой возникло спорное дело, заключена после состоявшейся публикации о неисполнении этой фирмой решения суда.

Генуэзские К. также постановляют, что все споры, возникающие из К., если только не было на этот счет иного соглашения между сторонами, должны передаваться на разрешение арбитражного суда, который в первой инстанции должен состоять из трех арбитров, избираемых исключительно из числа членов Генуэзского Союза торговцев хлебом и семенами. Местопребыванием арбитражного суда служит Генуя; разбирательство в арбитражном суде ведется согласно торговым обычаям, статутам, регламенту третейского суда и соотв. предписаниям Генуэзского Союза торговцев хлебом и семенами. Чтобы начать процесс, обе стороны, или их уполномоченные представители, должны в письменном виде или по телефону подписать соглашение об арбитражном суде на специальном формуляре означенного Союза. Если одна из сторон в течение 7 дней после получения извещения о передаче дела в арбитражный суд откажется назвать своего арбитра или подписать соглашение об арбитраже, или же, если она не снабдит своего арбитра в течение 21 дня (при арбитраже по вопросу о кондиции товара — в течение 3 дней) всеми необходимыми инструкциями, то председатель Союза или его заместитель, по ходатайству и за счет истца и после депонирования последних расходов, посылает ответчику слова приглашение явиться в суд, на этот раз за казначейским письмом, а при арбитражах по вопросу о кондиции товара — по телефону; в этом вторичном вызове указывается срок, по истечении которого председатель Союза, по предложению комиссии из 3-х членов, назначает недостающего арбитра. В таком же порядке председатель назначает и третьего арбитра, буде два других арбитра не сошлись на суперарбитра, или, если стороны его вообще не назначили. Соглашение об арбитражном суде в вышеуказанных случаях подписывается истцом и председателем Союза, которого обе стороны для данного случая уполномочивают для назначения, как арбитра по назначению, так и суперарбитра. Решение суда первой инстанции по делам о кондиции товара — окончательное и обжалованию не подлежит. Во всех других случаях допускается подача апелляционной жалобы, которая должна быть отправлена председателю Союза не позже, как через 7 дней

со дня первого приговора (в течение 15 дней для живущих вне Италии) с внесением в депозит расходов по апелляционному разбирательству. Состав арбитражного суда второй инстанции определяется уставом арбитражного суда при Союзе. Итальянские К. предписывают также известные предупредительные меры для исполнения решения арбитражного суда. Они предписывают, прежде всего, что все решения — безразлично первой или второй инстанции — должны быть приведены в исполнение в течение 10 дней, если контрагенты проживают в Италии, в противном случае — в течение 21 дня со дня даты приговора. Если по вступившему в законную силу решению арбитражного суда не последует своевременно уплаты, то Совет Союза, удостоверившись в правомерности и законной силе решения арбитражного суда и в факте его неисполнения, вправе постановить, что виновная сторона, до исполнения ею решения суда, лишается права в будущем прибегать к арбитражу, производить определение натурреса и т. п. в местонахождении Союза — независимо от того, состоит ли данное лицо членом Союза. Союз извещает об этой карательной мере участвующие в процессе стороны, всех членов Союза и правления родственных организаций, равно как биржевой комитет места покупки. Обе стороны, подписывая К., тем самым отказываются от возложения на Союз всякой ответственности за последствия такой огласки. К. предписывает еще, что продавцу предоставляется право обратиться в общегражданский суд, но исключительно за тем, чтобы добиться уплаты покупной цены и побудить покупателя к подлинной тратт при предъявлении погрозочных документов; покупателю же право предоставляется для того, чтобы он мог добиться в общесудебном порядке оплаты его финального счета, а также исполнения решения арбитражного суда. Все вытекающие из К. или из решения арбитражного суда иски подлежат исключительно компетенции обыкновенного суда в Генуе.

По антверпенскому К. каждый спор из сделки, возникающий между продавцом, покупателем и торговым посредником, должен быть улажен третейскими судьями антверпенского арбитражного суда, причём допускается возможность обжалования, согласно действующим в момент заключения сделки статутам и постановлениям арбитражного суда. Заключение рассматривается, как одновременное соглашение об арбитражном суде. В случае возникновения спора возбуждающая дело сторона должна потребовать от другой стороны подписания соглашения, согласно которому спорное дело передается на рассмотрение арбитражного суда, или же истец может просить председателя арбитражной камеры (или его заместителя)

распорядиться о вызове ответчика в арбитражный суд через судебного пристава (место и время определяются при этом арбитражными судьями) с целью или заключить перед арбитражным судом мировую, или просить последний окончательно разрешить спор. Обе стороны отказываются от всякого обращения к обыкновенному суду. При арбитраже, касающемся состояния (кондиции) товара, посредник обязан подписать за продавца сделанное ему предложение об обращении в арбитражный суд и вернуть его в 3-дневный срок; точно также посредник обязан представлять продавца на суде. Если покупатель и продавец не проживают в самом Антверпене, то для надобностей арбитражного суда они должны своим местожительством указать адрес посредника, если только последний проживает в Антверпене. Если же посредник не проживает в Антверпене, то местожительством покупателя, продавца и посредника считается бюро арбитражной камеры; т. е., все бумаги, адресованные участникам дела, будут доставляться им в Антверпен. Более подробные постановления о порядке составления арбитражного суда, равно как о порядке производства дел в первой и во второй инстанциях изложены не в самом К., а в уставе арбитражного суда, на который в К. делается общая ссылка.

Лондонский К. предписывает на своей лицевой стороне, что юридическим местожительством контрагентов условно считается Англия. Стороны условливаются о том, что К. считается как бы заключенным в Англии, и что Англия же должна считаться местом его исполнения, независимо от того, что сказано на этот счет в офферте, акцепте и т. п. Все споры из лондонского К. подсудны исключительно английским общим судам или английским арбитражным судам (за исключением мероприятий по приведению в исполнение решения арбитражного суда) и разрешаются по английским законам. Если контрагенты не проживают или не ведут торговли в Англии, то, для надобностей судопроизводства в общих или арбитражных судах, их юридическим местожительством считается помещение лондонской Corn Trade Association. Повести о языке в суд считаются законом полученными, если они доставлены в помещение этой Ассоциации, а копии посланы по адресу сторон. На оборотной стороне лондонского К. находится оговорка об арбитражном суде, согласно коей все споры, возникающие между сторонами или между одной из сторон и конкурсным управлением другой стороны, должны передаваться для разрешения в арбитражный суд. Ни один из участников сделки не вправе начинать процесса в обыкновенном суде, пока это не разрешит ему арбитражный суд первой или второй инстанции. Издержки, связанные с получением судебного реше-

ния по какому-нибудь правовому вопросу, возлагаются на ту сторону, которая просит такого решения, если только арбитражный суд не постановит иначе. Каждая сторона означает для арбитражного суда по одному арбитру из числа лиц, которые к моменту назначения являются президентами или директорами какого-нибудь акц. о-ва или же пайщиками какой-нибудь фирмы, участвующих в хлебной торговле за свой счет или в качестве посредников или перерабатывающих зерно. При этом указанные лица должны быть непременно членами одной из лондонских хлебных бирж или лондонской хлеботорговой ассоциации и иметь местожительство в Соед. Королевстве. Однако, опротестование решения арбитражного суда вследствие несоблюдения одного из требований, которым должен удовлетворять арбитр, может последовать лишь в том случае, если отвод был заявлен до вынесения решения арбитражным судом. Оба арбитра имеют право выбрать суперарбитра. Если ответчик, после назначения истцом своего арбитра, в течение 7 дней (при арбитражах по вопросу о кондиции товара — в течение 3 рабочих дней) не назначит своего третейского судьи или же не даст ему соответствующих инструкций, а также, если один из третейских судей умрет, откажется от исполнения должности третейского судьи или же не будет в состоянии ее исполнять, далее, если сторона, назначившая судью, через три дня после извещения о смерти последнего, об отказе или неспособности его выполнить возложенные на него обязанности, не назначит нового арбитра, наконец, если в течение 28 дней (при арбитражах о кондиции товара — в течение 7 дней) после назначения того арбитра, который назначен последним, арбитры не вынесут решения, то Лондонская Хлеботорговая Ассоциация, по предложению одной из сторон и по оплате пошлин в размере 3.3.— ф. ст., поручает арбитраж на предмет решения тяжбы, двум лицам, назначенным Исполнительным Комитетом Ассоциации. Эти два арбитра имеют право сообща выбрать суперарбитра. Если назначенные третейские судьи в течение 60 дней (при арбитраже о кондиции товара — в течение 7 дней) после их назначения не постановят решения, или же, если они в течение указанных сроков не назначат третьего судьи, то, по ходатайству одной из сторон и после уплаты суммы в размере 3.3.— ф. ст., Исполнительный Комитет Ассоциации обязан назначить третьего судью. Лица, заинтересованные в подлежащем арбитражу споре, не могут исполнять должности третейского судьи и не могут при назначении третейского судьи Исполнительным Комитетом принимать участие в голосовании. Но и в этом случае решение ар-

битражного суда может быть опротестовано лишь тогда, если против назначения соответственного арбитра было сделано возражение до начала разбирательства. Арбитражный суд должен свое решение изложить на официальном формуляре, который должен быть доставлен суду Лондонской Хлеботорговой Ассоциацией. Арбитры имеют право выносить и частичные решения, сохраняя за собою право вынести в будущем одно или несколько решений по неразрешенным еще частям спорного дела. На приговор арбитражного суда первой инстанции каждая сторона может подать апелляционную жалобу в высший арбитражный суд, причем жалоба эта должна быть подана в течение 7 дней от даты вручения арбитражного решения сторонам. Если сторона, желающая обжаловать решение, не проживает в Соед. Королевстве или Ирландии, то этот срок удлиняется еще на 7 дней. Одновременно с подачей апелляционной жалобы должна быть внесена авансовая сумма на покрытие арбитражных расходов в размере 26.5.— ф. ст., а в том случае, если жалобщик не является членом Ассоциации, — в размере 31.10 — ф. ст. Если в жалобе участвуют несколько покупателей и продавцов, то апелляционная жалоба одного из них имеет силу для всех остальных. Отмена решения первой инстанции может последовать лишь в том случае, если за это будут голосовать по меньшей мере 4 члена высшего арбитражного суда. Решение высшего арбитражного суда подписывается председателем. Обжалование решения суда первой инстанции недопустимо, если оно не изложено в письменной форме на официальном формуляре Лондонской Хлеботорговой Ассоциации, а также в том случае, если при сделках на базисе *Roet-Terms* спор касается кондиции товара.

Германо-нидерландские К. фиксируют в самом тексте лишь основные моменты арбитражного суда; все остальное, особенно все, что касается порядка судопроизводства, регулируется регламентом арбитражного суда, на который в самом К. сделана ссылка. Согласно постановлению герм.-нид. К., все споры, возникающие из контракта, подлежат решению арбитражного суда. Каждая сторона для каждого спорного вопроса выбирает по одному арбитру, а председателем правления соответствующего о-ва хлеботорговцев — третьего супер-арбитра из списка лиц, который составляется правлением на один год. Если ответчик не назначит по требованию истца своего арбитра (для дел о кондиции товара в течение 3 дней, а для других претензий — в течение 9 дней при отправлениях из Черного и Азовского морей и с Дуная и в течение 7 дней при отправлениях из Северного, Балтийского и Белого морей), то все три арбитра назнача-

ются председателем правления соответствующего о-ва хлеботорговцев. Судьи не должны находиться со сторонами в родстве или свойстве до четвертой степени или быть лично заинтересованы в спорном деле. Регламент арбитражного суда предусматривает, кроме того, право сторон на отвод судей из-за их предвзятости. Решение арбитражного суда может быть обжаловано в течение 14 дней после получения его сторонами, путем подачи апелляционной жалобы в правление соответствующего о-ва хлеботорговцев, если только дело идет не о решениях по вопросу об анализе или кондиции товара. Высший арбитражный суд состоит из 5 третейских судей, назначенных председателем о-ва хлеботорговцев. Эти судьи не должны принадлежать к числу лиц, участвовавших в решении дела в первой инстанции. Обращение к обыкновенным судам допустимо лишь с целью добиться исполнения приговора арбитражного суда. Из регламента арбитражного суда следует особенно отметить, что разбирательство дела происходит, по усмотрению судей, в устной или письменной форме. Т. о., арбитражный суд не обязан вызывать стороны в суд и может ограничиться затребованием от них письменных объяснений и документов. Арбитражный суд имеет, далее, право в каждой стадии судебного разбирательства отказаться от решения дела. В таком случае стороны имеют право обратиться в обыкновенный суд. Высший арбитражный суд, как и суд первой инстанции, выносит свои решения по большинству голосов. Для отмены решения арбитражного суда первой инстанции не требуется, следов, как по лондонскому К., 4 голоса из 5. Герм.-нид. К. содержит также постановление о принудительных мерах в целях исполнения приговоров арбитражных судов, а именно: арбитражный суд не приступает к разбору дел, в которых лицо, не исполнившее приговора арбитражного суда, является истцом или ответчиком, поскольку спор возник из К., который был заключен уже после того, как стало известным неисполнение указанным лицом судебного решения.

*Д-р В. Скалка.*

### Литература

- Ролков А. Ф. Международные контракты. Над. «Экспортхлеба».
- Загорский К. Я. Торговые обмачи и биржевые правила, как один из элементов организации хлебной торговли, СПб, 1893.
- Международные контракты для хлебных сделок, 1912 г.
- Hewar A. Sale of goods on C. I. F. and F. O. B. Terms, London, 1924
- Friedrichowicz E. Die Technik des internationalen Getreidehandels, Berlin, 1908.
- Handbuch des Landesprodukthandels, Band 1, Berlin, 1925.

случай выполнения К отгрузкой по частям. Относительно просто разрешается этот вопрос в том случае, когда в договоре говорится о доставке товара частями в определенные сроки, напр., о доставке 600 тонн по 100 тонн в месяц. Ясно, что в этом случае оговорка о допустимом излишке или недостатке товара должна применяться к каждой месячной части. Труднее разрешается вопрос в том случае, когда договор говорит о поставке большого количества товара в один и тот же срок, но товар грузится по частям; напр., в счет продажи 600 тонн погрузкой в феврале последовательно отгружается 6 партий по 100 тонн. Антверпенские и герм.-нид. К предписывают, что право продавца грузить больше или меньше распространяется в этом случае лишь на партии, погруженную последней. Т. о., если в вышеуказанном примере было погружено 6 раз по 100 тонн, то продавец имеет это право лишь в отношении последних 100 тонн.

Вопрос о том, каким образом надлежит регулировать сделки, в которых количество товара указано в двух границах, напр., 90/100 тонн, остался в наиболее распространенных сиф-К. нерешенным. Определенное постановление по этому вопросу содержат только копенгагенские К. В общем, однако, может считаться установленным, что при сделке, подобно вышеуказанной, покупатель обязан принять всякое количество товара в указанных в договоре пределах. Т. о., продавец имеет право погрузить не меньше 90 тонн и не свыше 100 тонн. При отсутствии особого соглашения на этот счет, если продавец не выходит за установленные границы, расчет за все доставленное количество производится по цене К. Покупатель, который получит по такому договору 90 тонн, не может притязать на зачет недостающего количества товара по какой-либо иной цене. Согласно вышеизложенным правилам, за продавцом и в этом случае должно быть признано право погрузить на 5% меньше 90 тонн или же на 5% больше 100 тонн. Если он этим правом воспользуется, то расчет производится на основании вышеуказанных постановлений. Аналогично разрешается вопрос и в том случае, когда в договоре количество товара фиксировано двумя границами «в зависимости от размеров судна», напр., при продаже полного груза на паруснике емкостью 80/100 тонн.

Что касается действия постановлений о допустимых отклонениях от количества, указанного в К, то необходимо еще подчеркнуть, что покупатель вообще не обязан принять такое количество товара, которое выходит за пределы договорного или же за границы допустимых отклонений. Если, напр., заключена сделка на частичную погрузку 100 тонн и, если

по коносаменту погружено 110 тонн, то покупатель, без сомнения, не обязан принять такую андиновку. Наоборот, вопрос этот представляется сомнительным в том случае, если продавец вышел за пределы допустимого отклонения в сторону недостатка груза, напр., вместо допустимых 95 тонн андиновал только 80. По существу покупатель и в данном случае, разумеется, вправе отвергнуть андиновку, если им должен быть выполнен весь К. целиком. Но т. к. контракты на частичные грузы допускают исполнение по частям, то покупатель часто принужден бывает принять такую неполную андиновку в частичное исполнение, а в отношении недостающего количества пред'явит претензию о возмещении убытков от частичного невыполнения К.

**Качество.** Что касается обозначения качества с-х. продуктов, то в постановлениях К. большинства культурных стран установилось достаточно единообразие уже в силу одного того, что в международном товарообмене качество товара по возможности стандартизировано. Все больше прилагается старания к тому, чтобы свести подлежащие доставке сорта к единообразному стандарту, дабы этим по возможности облегчить торговый оборот и заключение сделок. В законодательстве большинства культурных стран содержится предписание на тот случай, если при заключении сделки на покупку товара не было договорено качество имеющего быть поставленным товара. В этом случае поставке подлежит, пользуясь формулировкой германского гражданского уложения, товар среднего сорта и качества, т. е. должен быть доставлен такой товар, который соответствует среднему качеству товара данного рода. Англичане для формулировки этого же принципа пользуются выражением «fair average quality» (или сокращенно «f.a.q.»), французы: *Qualité bonne moyenne*, итальянцы: *Qualità buona media*. В герм.-нид. К. эта же оговорка выражена словами: «хорошее среднее качество» или «хорошее здоровое среднее качество». Во всех общепотребительных К. эта оговорка расширена для регулярных сделок в том смысле, что доставке подлежит товар хорошего среднего качества погрузок соответственного с-х. года во время и в месте погрузки, — другими словами, стандартом для подлежащего доставке товара должно служить с р е д н е е т е х здоровых партий, которые погружены в соответственном сезоне и в соответственных портах погрузки. Само собой разумеется, это «среднее» лишь тогда может образовать базу для определения «товара среднего качества», когда погрузки из соответственных портов, на основании которых выводится это «среднее» качество, действительно имеют место в большом или, по крайней мере, в значительном

числе. Представляется, наоборот, недопустимым в том случае, если, напр., из какой-нибудь гавани прибудет для выгрузки одна единственная плохая в качественном отношении партия, обозначать ее, как «laq»<sup>1)</sup>.

Помимо базиса «среднее качество», общепринятые К. предусматривают определение по соглашению сторон качества товара по образцу. Соответственная оговорка в К. гласит:

на немецком языке: «ungefähr H. Muster»,

на английском языке: «about as per sealed sample»,

на французском языке: «suivant échantillon type»,

на итальянском языке: «Appar campione tipo».

К., по которым товар подлежит погрузке при указанных выше гарантиях качества, с присовокуплением оговорки о том, что товар должен быть погружен в хорошей кондиции или состоянии, — обозначаются, как продажи на базисе «tale-qualе» или «tel-quel». Смысл этой оговорки в том, что с погрузкой товара, при условии соблюдения вышеуказанных гарантий, проистекающие из договора обязательства продавца в отношении качества считаются выполненными, и что продавец не несет никакой ответственности за состояние (кондицию) товара при прибытии его в место назначения. На этом базисе построены, напр., лондонские К. №№ 48 и 50 для полных или частичных погрузок из Черного моря и с Дуная, герм.-нид. К. № 2 для погрузок из Балтийского, Северного и Белого морей и генуэзские К., кроме № 8, 9 и 12. Особая дополнительная оговорка ограждает в большинстве этих К. покупателя от ответственности за скрытые недостатки; это добавление гласит, что товар не гарантируется от недостатков, делающих невозможной его продажу, поскольку такие недостатки не могут быть обнаружены при «разумной испытании».

Совершенно обратную от вышеуказанных К. позицию занимают многочисленные лондонские К., как, напр., №№ 49 и 51 для погрузок из Черного моря и с Дуная, № 52 для погрузок на континент и № 53 для мельничных отходов. В основу этих К. положены так наз. «*grue-terms*», буквальный текст которых таков: «Condition guaranteed on arrival (subject to any country damaged Grain in the fair average quality of the Season's Crop). Slight dry warmth not injuring the grain not to be objected to, but damage by sea-water or otherwise, to be taken by Buyer with an allowance for deterioration (except for country damaged as above), calculated on a percentage based on

Contract price, to be fixed by Arbitration in London».

Основной смысл этой оговорки тот, что продавец гарантирует состояние товара (кроме указанного в тексте исключения) при прибытии его в порт назначения, чем эта сделка и отличается от обыкновенных сиф-контрактов. Аналогичную точку зрения проводят герм.-нид. К. №№ 1, 1а и 3. В этих последних К. соответственная оговорка гласит: «Die Ware ist gesund auszuliefern. Leichte trockene Wärme, durch welche die Qualität der Ware nicht gelitten hat, ist nicht zu beanstanden. Der Käufer hat auch beschädigte Ware mit einer Vergütung, die im Falle durch Schiedsspruch festzusetzen ist, abzunehmen.»

(Товар должен быть сдан в здоровом состоянии в месте назначения. Легкая сухая теплота, не повредившая качества товара, не может служить основанием для претензий. Покупатель должен принять и поврежденный товар со скидкой, размер которой в случае спора устанавливается арбитражем).

В генуэзских Ла-Плата К. №№ 9 и 12 та же оговорка редактирована на французском языке след. образом: «Conditionnement, Rye-Terms. Marchandise garantie saine au débarquement, avec la seule tolérance de la même proportion de grains avariés d'origine, contenue dans le standard correspondant de la London Corn Trade Association. — Marchandise avec légère chaleur sèche, n'altérant pas le grain, à recevoir comme saine; mais toute avarie provenant d'eau de mer ou d'une cause quelconque (à l'unique exclusion du défaut d'origine prévu ci-dessus) devra être reçu par l'acheteur sous une bonification pour détérioration, à fixer par les arbitres».

Копенгагенские и антверпенские К. не связывают стороны определенным базисом, а предоставляют им делать необходимые добавления к тексту или же соотв. зачеркивать лишние постановления, так что каждая сделка считается либо заключенной на базисе tale-qualе, либо на базисе *grue-terms*.

Особая оговорка содержится в генуэзском К. № 8 для кукурузы: «Introduisible». Согласно этой оговорке, подлежащий доставке товар должен быть признан итальянскими властями пригодным для человеческого питания.

В ряде экспортных стран стандартизация товара проведена еще дальше, чем в вышеуказанных случаях. Товар из этих стран покупается на основании сертификата, причем продавец освобождается от всех своих обязательств по договору, если к числу обычных документов он присовокупляет сертификат, удостоверяющий соответствие погруженного товара определенным условиям. Почти исключительно по сертификатам продается хлеб, экспортируемый С. Штатами, Канадой и Южно-Африканским Союзом. К. на

1) Относительно известных международных К. различий в способе продажи на «laq см. также ст. Н. Ясного «Классификация хлебов и хлебная инспекция». Рев.

Harder A. Die Überseeische Sammelsendung. Mannheim, Berlin, Leipzig, 1923.  
 Heller Viktor. Der Getreidehandel und seine Technik, 1907.  
 Hirschsen H. Handelsgebräuche in Getreide-Futtermittel- und 1906erbranche. Berlin, 1924.  
 Hissenboven B. Les Grains et le Marche d'Anvers. Anvers, 1910.

Jolinger. Die Praxis des Getreidegeschäfts. Berlin, 1925.  
 Skalka W. Handelsgebräuche der Hamburger Getreidebörse. Hamburg, 1921.  
 Sondorffer H. Die Technik des Weithandels. 3 Aufl. Wien und Leipzig, 1905.  
 Thorpe S. Grain Trade Documents. Liverpool, 1924.

## Германо-нидерландский контракт<sup>1)</sup>

для частных погрузок хлебного зерна (кроме ячменя) из Черного и Азовского морей и с Дуная<sup>2)</sup>.

1913 г. № 1. ..... дня 19..

Господ.....  
 Мы  
 Я ..... купил..... через  
 посредство господ..... на ниже и на обороте стоящих условиях.

Предмет сделки: .....<sup>3)</sup> тонн (= 1000 кгр.) прописью.....

- а) приблизительно согласно образцу<sup>4)</sup> маркированного ..... оупчатанного ..... находящегося у.....  
 б) хорошего<sup>5)</sup> среднего качества отпра-

1) За детальными разъяснениями следует обращаться к статье Д-ра В. Шилка. В примечаниях к контракту приводятся содержание остальных германо-нидерландских контрактов. Сверх того, в них кратко указываются наиболее важные недостатки германо-нидерландских контрактов и даются другие необходимые разъяснения.

2) Контракт № 1а — для частных погрузок ячменя из Черного и Азовского морей и с Дуная. Контракты №№ 2 и 3 — для полных и частичных грузов из Балтийского, Северного и Белого морей. Все четыре контракта — контракты сифа, т. е. такие, при которых продавец обязуется отправить проданный товар по назначению и застраховать его. Контракты №№ 1 и 1а принадлежат к категории Rye-Term-контрактов, т. е. к таким, при которых продавец гарантирует состояние (кондицию) товара до сдачи (прибытия) в порту назначения, а продавец обязан принять со складной и поврежденный товар. Контракт № 3 — также Rye-Term; для отличия от № 2, в нем в заголовке сказано «сдать в здоровом состоянии». № 2 — контракт tale quale, при котором продавец гарантирует только отгрузку в хорошем состоянии.

3) В №№ 2 и 3 здесь стоят слова: полный груз; ненужное зачеркивается. Частичный груз; ненужное зачеркивается. №№ 1 и 1а предназначены собственно только для частных грузов. Мы пользуемся ими, однако, и для полных; в этом случае предел допускаемого перегруза или недоруга увеличивают до 10%.

4) В контракте № 2 перед словами «согласно образцу» стоит еще: «адекватное качество во время и в месте отгрузки». Формула эта легко может привести к недоразумениям. Качество должно определяться особым образом. Речь может, следов, идти только о том, чтобы товар в месте и во время отгрузки находился в хорошем состоянии (хорошей кондиции). Именно последнюю формулу мы находим в лондонских контрактах (shipment in good condition).

5) В №№ 2 и 3 после «хорошего» стоит еще «здорового». На говоря уже о формуле «хорошее здоровое среднее качество», даже

вок во время и в месте погрузки и имеющего во время погрузки натуральный вес в....., содержащий не больше....% посторонних примесей<sup>6)</sup> и....<sup>7)</sup>.

Рожь из хороших<sup>8)</sup> русских и румынских портов, когда она продается на основе «среднее качество», не должна содержать больше 3% посторонних примесей и дальневосточных 7% пшеницы; когда же она продается по образцу, посторонних примесей должно быть не свыше 4%, а пшеницы — согласно ее содержанию в образце. Если настоящее постановление

формула «хорошее среднее качество» дает неправильное представление о том, что продается. В действительности продается просто «среднее качество во время и в месте отгрузки», которое может быть и здоровым и нездоровым. Помещения в германо-нидерландских контрактах формулы вызывали, поэтому, неправильные возражения со стороны продавцов. В результате, в «Дополнительные постановления» к контрактам было внесено разъяснение, что хорошее среднее качество тождественно с «fair average quality». Этим много было достигнуто. Слово «fair» следует переводить словом «адекватное», в последние года вообиднее слова «хороший». К тому же в некоторых лондонских контрактах на наш хлеб имеется еще уточняющая оговорка (в пункте Rye-Term): subject to any country damaged Grain in the fair average quality, не оставляющая сомнений в том, что товар, продаваемый на основе «среднее качество», вовсе не должен обязательно быть здоровым. От него требуют только, чтобы он был в «хорошем состоянии» (в хорошей кондиции). Внесением вышеупомянутого разъяснения в «Дополнительные постановления» далеко не были исчерпаны все недоразумения. Соответственным формулы германо-нидерландского контракта и сейчас востребовано нуждаются в пересмотре.

6) В № 1а, вместо конца фразы, от слова «содержащий» стоит: «содержащий не больше 3% посторонних примесей». Допускается дальнейшее 3%, поскольку они состоят из пшеницы, риса и максимум 1 1/4% овса. Если настоящее постановление не применяется, правила об арбитражном суде теряют силу. Нужно иметь в виду, что при продажах ячменя как с юга, так и с севера, к осыу приравнивается овсюг (длинный овес). Овсюг приравнивается к осыу и при продажах овса.

7) В других международных контрактах в этом месте следует оговорка, что продавец освобождается от ответственности за скрытые недостатки, которые не могли быть обнаружены достаточным (reasonably) осмотром.

8) Нездоровыми (с точки зрения сорности отгружаемой ржи) считаются Новороссийск, Анапа, Темрюк и Ахтари. Из этих портов можно продавать рожь и без обязательной гарантии сорности. Не знают обязательной гарантии и контракты №№ 2 и 3.

не применяется, то правила об арбитражном суде теряют силу<sup>1)</sup>).

Если сделка заключается на основе трюйского (голландского) веса, правила об арбитражном суде теряют силу<sup>2)</sup>).

Продавец имеет право поставить больше или меньше до 5%, из них 2% засчитываются по цене контракта, остаток — по цене дня. Ценой дня считается цена даты коносамента, поскольку предметом сделки не является плавущий или прибывший товар<sup>3)</sup>. Расчет производится в финальном счете. Если контракт выполняется погрузкой на нескольких пароходах, право грузить больше или меньше до 5% принадлежит продавцу только в отношении партии, которая грузится последней<sup>4)</sup>.

Если при разгрузке превышение или недостача в весе превосходит 5%, покупатель может требовать по своему выбору расчета по цене контракта или по рыночной цене в порту прибытия в последний день разгрузки, и притом в обоих случаях за все превышение или всю недостачу в весе, включая и разрешенные 5%<sup>5)</sup>.

1) Этого абзаца нет в №№ 1а, 2 и 3. Вместо него, в двух последних стоит: «При сделках на овес с обусловленным предельным засоренности, примесь пшеницы и ржи до 2%, ячменя до 1% засчитывается, как посторонняя примесь в позолоченном размере. Ячмень не должен содержать больше 3% примесей. Допускается дальнейшее 3%, поскольку они состоят из пшеницы, ржи и максимум 1% овса».

2) Т. о., запрещены и сделки на золотники (фунты) рижской пурги.

3) О том, что считать ценой дня при продаже плавущего или прибывшего товара, см. в ст. В. Скалка.

4) По всем почти английским контрактам перегруз или недогруз допускается на все проданное количество, а не только на последнюю отправляемую партию. — В №№ 2 и 3 разрешают при полных грузах отправлять больше или меньше до 10%. Соответственное изменение делается и в №№ 1 и 1а при продажах полных грузов.

5) В ст. В. Скалка наложены мотивы, почему допускаемое превышение или недостача веса исключаются не от указанного в коносаментах, а от выгруженного веса. Мотив эти были, возможно, правильными для нашего дозволенного экспорта; правильными они, возможно, и в отношении лицензированного экспорта Дунайских стран; но они совершенно лишены основания в отношении советского экспорта. Между тем расчет перевеса и недостача на основе выгруженного веса приводит в некоторых случаях к совершенно неосновательному обогащению покупателя. По лондонским контрактам исходят из веса, указанного в коносаментах; перевес же или недочет против последних рассчитывается по цене контракта. — В №№ 2 и 3 за разбравшим нами абзацем находится два следующих: При продажах «ранко борг парохода» покупатель имеет право принять больше или меньше: при полных грузах — до 10%, при частичных — до 5%, из них 2% засчитываются по цене контракта, остальное по цене дня. — На за спором о цене дня не должна задерживаться приемка документов. — Видением первого из приведенных абзацев хотели сделать контракты №№ 2 и 3 пригодными также и

Цена ..... прописью ..... за выгруженную ..... включая фрахт и страхование до .....

**Погрузка:** на первоклассных пароходах из ..... прямо или с заходом, на основании Chamber of Shipping Black Sea Asoff - Danube - Turkish and Eastern Mediterranean — Berth Contract — Bill of Lading 1902 г. в первоначальной или измененной в мае 1912 г. редакции<sup>6)</sup>.

Оговорки о лихтерах и стачках чартер-партии 1890 г. для погрузок из Черного и Азовского морей и с Дуная составляют часть настоящего контракта<sup>7)</sup>.

При продаже партии в 50 тонн и меньше, таковая должна быть погружена на один пароход. При продаже больших партий продавец имеет право грузить по выбору на одном или нескольких пароходах. Однако, погрузки менее 47 500 кгр. допускаются только при условии, что продавец бонифицирует покупателю по 1 марке за тонну.

Каждая частичная погрузка рассматривается, как самостоятельный контракт.

Если срок погрузки истекает в воскресный или праздничный день, вследствие чего погрузка оказывается невозможной, то последним днем выполнения контракта считается предшествующий рабочий день. Отсрочка не допускается<sup>8)</sup>.

**Коносаменты.** Продавец должен передать, по крайней мере, два экземпляра коносамента, датированные или имеющие быть датированными .....

для сделок „Job“ Одним этим изменением цель не может, однако, быть достигнута. Для этого пришлось бы переделать массу других пунктов в контрактах.

6) Контракты №№ 2 и 3 не требуют обязательной погрузки на первоклассных пароходах и не предписывают определенного чартера. Они предоставляют сторонам договориться об отправке или на «пароходах» и/или буксирных пароходах ..... морских лихтерах или «на парусниках», требуя в обоих случаях, чтобы суда были «хорошими ..... пригодными к плаванию .....». Обозначение пунктиром места оставлено в контрактах свободными, чтобы было удобно вписать еще какие-либо другие дополнительные условия, которые стороны могут договорить.

7) В №№ 2 и 3 этого абзаца, естественно, нет.

8) Правильно это чрезвычайно жесткое, в особенности потому, что оно нередко толкуется в смысле запрещения грузить в воскресные или праздничные дни, когда на них приходится последний день контрактного срока. Такое запрещение, во всяком случае, не имелось в виду и не вытекает из контракта. С недавнего времени в лондонских контрактах на хлеб из Сев. Америки включено правило, дающее продавцу право на небольшую отсрочку, правда, за очень большие компенсации (1% контрактной цены за отсрочку в 3 дня; 2% — за отсрочку в 6 дней; 3% — за отсрочку в 8 дней). Необходимо добиваться соответственного допущения герм.-нид. и прочих контрактов на наш хлеб, притом с резким понижением предусмотренных английскими контрактами компенсаций.

Дата коносамента считается доказательством момента отправки<sup>1)</sup>, поскольку не доказана неверность даты.

**Извещение о погрузке.** Извещения о погрузке с указанием названия судна должны быть отправлены покупателю в течение 3 дней письменно или 7 дней телеграфно; из Азовского моря в течение 5 дней письменно или 9 дней телеграфно после дня даты коносамента<sup>2)</sup>. В случае перепродажи этот срок удлинится на 1 рабочий день на каждого перепродавца. С истечением 15-го дня со дня даты коносамента или обусловленного срока погрузки перепродавцы также не имеют больше права аннулировать<sup>3)</sup> товар во исполнение контракта<sup>4)</sup>.

Товар с судна, сделавшегося неспособным к плаванию вследствие аварии, не может быть аннулирован, поскольку продавец получил сведения о неспособности судна к плаванию. За искажение телеграфом текста и другие козачные ошибки продавец не отвечает<sup>5)</sup>.

**Препятствия к погрузке.** Если погрузка окажется невозможной вследствие запрещения вывоза, блокады или военных действий, то этот контракт или каковая еще неисполненная его часть считается аннулированными<sup>6)</sup>.

1) Употребленное в немецком тексте слово „Verschiffung“ тождественно по смыслу с обычно употребляемым в контрактах словом „Verladung“.

2) На конференции 1913 г. русские представители внесли предложение написать вместо «дней», «рабочих дней». Предложение не было обсуждено; но с немецкой стороны заявлено было, что это и без того является само собой разумеющимся. Вопрос о том, какие дни имеются в виду в контракте, крайне важен, т. к. пропуск установленных сроков для посылки извещения равносильно невыполнению контракта.

3) Мы употребляем это реченье слух выражение, т. к. оно вошло в нашу торговую практику и не может быть заменено никаким другим.

4) Согласно ММ 2 и 3, продавец должен послать извещение телеграфно на следующий день после даты коносамента, а, если этот день приходится на воскресенье, то до 12 час. след. дня (на праздники эти отсрочки не распространяются). Телеграфное извещение может не посылаться в случае, когда покупатель получит письменное извещение о погрузке до дня выхода судна в море. Перепродавцы должны передавать извещения дальше без задержки, и при том по телеграфу, если покупатель не живет в одном с ними месте.

5) После этого абзаца в ММ 2—3 стоит абзац 4й след. содержания: «Несомненно извещение не уничтожает контракта; продавец отвечает, однако, перед покупателем за все происшедшие вследствие этого дополнительные расходы». В этом пункте контракты на северный хлеб резко отличаются, следств. от контрактов на южный. В начале советского экспорта неоднократно выставлялось требование обязательно добиться включения вышеуказанного 4-го абзаца в контракты ММ 1 и 1а. После того, как организация экспорта улучшилась, этому вопросу начали, повидимому, придавать меньшее значение.

6) Итальянские и антигерманские контракты в этом пункте гораздо благоприят-

нее в течение срока, обусловленного для погрузки товара, будет закрыт проход через Дарданеллы или Гибралтар, срок удлинится на время закрытия, однако, максимум на 14 дней. Момент начала закрытия устанавливается на основании официального объявления. Если в окончании удлиненного срока закрытие еще продолжается, то с окончанием срока контракт или неиспользованная его часть считается аннулированной. Если договором предусмотрены различные сроки погрузки, то предшествующее правило применяется только к сроку, непосредственно затронутому закрытием<sup>7)</sup>.

Если погрузка окажется невозможной из-за льда, она должна быть закончена не позже, чем в течение 3 недель со дня официального открытия навигации<sup>8)</sup>.

Если погрузка оказывается невозможной вследствие стачки, срок погрузки удлинится на 4 недели. Если погрузка не произойдет в течение продолженного срока, и продавец в последний день продолженного срока не сообщит телеграфно о погрузке<sup>9)</sup>, то покупатель имеет право отказаться от контракта; в противном случае срок удлинится до истечения трех недель по прекращении стачки. Продавец может, однако, воспользоваться правами, предоставленными ему этой статьей, только в том случае, если порт или порты (не больше двух), откуда должна быть произведена погрузка, указан(ы) в контракте или сообщен(ы) по телеграфу покупателю не позже первого дня обусловленного срока погрузки. Перепродавцы должны передавать все сообщения по телеграфу без промедления<sup>10)</sup>.

**Платеж.** Сумма счета должна быть уплачена против коносаментов.....<sup>11)</sup> и полиса или полисов.....<sup>12)</sup> наличными<sup>13)</sup> в.....

нее герм.-нид. и тождественных с последними в этом пункте английских, т. к. после перечня обстоятельств, аннулирующих сделку, добавляют: «и другие случаи „force majeure“».

7) В ММ 2 и 3 соответствующий пункт возврат о закрытии морских путей между Балтийским и Северным морями.

8) Согласно контрактам ММ 2 и 3, та же отсрочка предусматривается для товара, который должен проходить через Зунд.

9) В ММ 2 и 3 нет фразы, начинающейся со слов «и продавец в последний» и т. д. до «погрузки».

10) Последних двух фраз, начиная со слова «Продавец», нет в ММ 2 и 3.

11) Обычно в оставленном свободным месте добавляется штампелем «или „delivery orders“», т. к. в противном случае покупатель имел бы право настаивать на передаче коносаментов, что невозможно, когда указанные в коносаментах количества не совпадают с подлежащими оплате.

12) В этом месте добавляется штампелем «и/или „certificat of police“», т. к. в противном случае покупатель не обязан принимать последние, между тем предшественные оригинальные полисы крайне хлопотливо и нередко связано с затратами.

13) Слова «наличными» нет в ММ 2 и 3.

Если обусловлен наличный расчет за вычетом банковского процента, то расчет производится на основании ставки Германского Имперского Банка: при продажах на погрузку — от даты коносамента, при сделках на погруженный товар — со дня продажи.

Документы должны быть предъявлены покупателю до 12 часов рабочего дня и, если они в порядке, оплачены до 12 часов след. рабочего дня. Если покупатель откажется от приемки документов, он должен немедленно сообщить причины отказа их предъявителю.

Если покупатель просрочит уплату, то применяются правила о невыполнении контракта. Продавец должен, однако, после сообщения, какими из предоставленных ему прав он намерен воспользоваться, обждать 24 часа с осуществлением этого права. В течение этого срока покупатель имеет еще право произвести платеж; он обязан, однако, нести расходы, вызванные просрочкой.

Если обусловлена уплата тратой на третье лицо, покупатель отвечает за оплату векселя.

**Арбитражный суд.** Все споры, возникающие из этого контракта, который должен быть снабжен печатью о-ва, в местопребывании которого имеется арбитражный суд, и не должен иметь никаких печатных добавлений, разрешаются арбитражным судом при.....<sup>1)</sup>

Возбуждение дела перед арбитражным судом должно произойти в течение одного года со дня окончания срока выполнения договора, поскольку не предусмотрен срок более короткий.

Из назначаемых..... третейских судей, число которых не должно быть менее 18, стороны выбирают для разрешения спора по одному. Третий назначается председателем.....<sup>2)</sup>

1) Вместо пунктира, общества хлеботорговцев, печатающие бланки контрактов и снабжающие их своей печатью, прямо просят указать обычно свое название. Последнее, однако, совершенно необязательно; можно вычеркнуть название одного о-ва и заменить его другим.

Вовсе не исключена, напр., продажа по германо-нидерландским контрактам даже в лондонских или амстердамских арбитражах (за исключением случаев продажи риса и ячменя, предусмотренных в «Дополнительных постановлениях»). Однако, для последнего нужно было бы, чтобы соответствующая биржа организовала у себя арбитражный суд в соответствии с правилами, предусмотренными германо-нидерландскими контрактами, или же чтобы последние вычеркивались при заключении контракта.

2) В том, чтобы споры, возникающие из контрактов, разрешались арбитражными, а не общими судами, продавцы заинтересованы не менее покупателей. Никому, конечно, не удастся избежать обращения к германскому, голландскому и прочим общегерманским судам. Тем не менее арбитражные суды в высшей их организации представляют, с точки зрения продавцов, самое сла-

бое место контрактов, прежде всего, в виду того, что состав судей 1-й инстанции — почти целиком, состав судей 2-й инстанции — полностью определяется о-вами хлеботорговцев, почти всецело находящимися в руках покупателей. Достаточно, напр., указать, что германские продавцы картофеля не доверяют объективности членов германских же бирж и добились создания арбитражных судов на паритетных началах.

Но тем же соображениям, мажора, входящие в О-во гамбургских фуражоторговцев, добились обязательного участия своих представителей при разрешении арбитражными судами споров между мажорами и торговцами за свой счет. Вопрос о реформе арбитражных судов неоднократно поднимался представителями продавцов на международные конференции, соимавшихся для пересмотра германо-нидерландских контрактов; результатом было решение создать при соимавшемся конференции Deutscher Handelstag специальное совещание, которое имело бы право аутентичного толкования контрактов в промежутках между конференциями. Созданием такого совещания вопрос, конечно, не был бы окончательно разрешен. Прогрессивный в обеих инстанциях не мог бы добиться у него отмены неправильного решения. Но и такое совещание не было создано. Между тем в Германии в торговле картофелем введена уже третья (кассационная) инстанция, формируемая, как и обе иные, на паритетных началах. Международный Торговый Палата создала даже Международный Третейский Суд. Можно будет, думается, и для международной хлебной торговли найти формы, более соответствующие интересам всех участников.

Решение арбитражного суда может быть обжаловано в течение 14 дней после получения решения подачей заявления в Президиум.....

Судьи не должны находиться со сторонами в родстве или свойстве до 4-ой степени, или быть лично заинтересованы в деле.

На решения, касающиеся состояния (кондиции) товара и анализа<sup>3)</sup>, обжалование не допускается<sup>4)</sup>.  
Высший арбитражный суд состоит из пяти третейских судей, которые должны удовлетворять требованиям, предъявляемым к третейским судьям первой инстанции, и которые не участвовали в постановлении оспариваемого решения.

Разбирательство в арбитражном суде происходит в порядке, установленном для него соответствующими правилами<sup>5)</sup>.

3) В М.М. 2 и 3 — семь дней.  
4) Под анализом всегда понимается определение сорных примесей.  
5) В отношении состояния товара это мотивируется быстрой подверженностью изменению образцов, служащих единственным основанием для решений арбитражных судов.  
6) Этим пунктом о-вам хлеботорговцев дается слишком большое право. Пользуясь последним, они сокращают даже те гарантии, которые установлены законодательством соответствующих стран. Так, постановление германского закона (Zivilprozessordnung § 1034) о том, что «арбитры до вынесения ре-

Продавец и покупатель беспрекословно подчиняются арбитражному решению и отказываются от права обратиться к обыкновенному суду. Этот отказ не исключает, однако, права добиваться перед обыкновенным судом подтверждения приговора арбитражного суда или приведения его в исполнение.

Если кто-либо не исполнил приговора

арбитражного суда, то последний не приступает к разбору дел, в которых такое лицо является истцом или ответчиком, поскольку спор возник из контракта, заключенного после того, как стало известно невыполнение им решения.

Подпись.

## Оборотная сторона контракта

**Предварительный счет и образчик погруженного товара.** Продавец должен передать покупателю предварительный счет на погруженный товар с указанием названия судна и даты коносаментов, без чего покупатель не обязан принимать документов.

В предварительном счете русский пуд считается за 16,25 кг<sup>1)</sup>.

Первый продавец обязан в течение 6 дней после предъявления счета отослать покупателю образец погруженного товара; однако, невыполнение этой обязанности не дает покупателю права задерживать приемку документов. Равным образом, невыполнение этой обязанности не может служить основанием для предъявления требования об убытках за исключением случая, когда эта обязанность не исполнена по вине или неосторожности продавца. Возмещение убытка в сумме свыше 0,50 герм. мар. за тонну исключается<sup>2)</sup>.

Перепродавец обязан без замедления передать образцы дальше.

**Качество.** Товар должен быть сдан в здоровом состоянии в месте назначения<sup>3)</sup>. Легкая сухая теплота, вследствие которой товар не пострадал, не может служить основанием претензий. Покупатель должен принять и поврежденный товар со скидкой, размер которой в случае спора устанавливается арбитражем<sup>4)</sup>.

иения должны выслушивать стороны», исполнено О.ом Хлеботорговцев гамбургской биржи в том смысле, что арбитражный суд, по своему усмотрению, может выслушивать стороны для устных объяснений, дозволительно их письменными объяснениями и даже ограничить теми инструкциями, которые предположительно дали стороны назначенным ими арбитрам. Для ограждения интересов продавцов порядок производства дел в арбитражных судах должен быть установлен тем же путем, что и текст самих контрактов.

1) Это постановление лишено теперь значения, т. к. мы продаем исключительно на тонны. — В №№ 2 и 3 его нет.

2) В начале советского экспорта обязательство отсылки образцов находили обязательными и считали необходимым его отмену.

3) По тем же соображениям, которые указаны выше (см. примечание к пункту о «предмете сделки»), правильнее было бы сказать: «Товар должен быть сдан в хорошем состоянии».

4) В № 2, где продавец отвечает за качество только при отравлении, эта статья, конечно, отсутствует.

**Выгрузка.** Выгрузка должна производиться в обычное в порту прибытия рабочие часы с такой быстротой, с какой судно может выдавать товар<sup>5)</sup>.

Когда покупателю предъявляются документы, содержащие противоречащие условия, продавец отвечает за все вызванные этим дополнительные расходы. Равным образом, отвечает покупатель за все расходы в порту выгрузки, вызванные несвоевременной доставкой документов<sup>6)</sup>.

Документы на партию, предложенную во исполнение контракта, не могут быть переданы позже, как через неделю после окончания выгрузки.

Расходы, связанные с перегрузкой на лихтера, происшедшие потому, что судно не может достигнуть порта назначения, относятся за счет продавца и подлежат возврату при окончательном расчете<sup>7)</sup>.

**Полисы.** Должны быть представлены полисы (не включающие ответственность за военный риск) общепризнанно солидных страховых о-в, за неплатежеспособность которых продавец не несет, однако, ответственности, на сумму, превышающую на 3% сумму счета<sup>8)</sup>. Сумма, превышающая 3%, остается в пользу продавца.

5) В №№ 2 и 3 конца фразы, начиная со слов «с такой быстротой», нет.

6) В №№ 2 и 3 нет фразы, начиная со слов «Равным образом...».

7) Этого абзаца нет в №№ 2 и 3. Вместо него, в них находится следующий абзац, которого нет в №№ 1 и 1а: «О результате назначения покупателя должен предявлять официальное свидетельство или свидетельство приемных весовщиков».

8) Сумма счета получается умножением сдаваемого количества на контрактную цену и вычитанием морского фрахта, который уплачивается покупателем непосредственно. №№ 2 и 3 оговаривают, что полисы должны быть заключены на гамбургских условиях, а № 2 указывает, кроме того, в чем основа последних (Frei von Beschädigung außer im Strandungsfalle). Хотя в №№ 1 и 1а не сделано никаких ограничений, при сделках по этим контрактам товар также не должен быть застрахован от всех рисков. Торговыми обычаями признано, что при сделках на хлеб, во всяком случае, достаточно представление полисов с оговоркой: «свободно от частичной аварии» (Frei particulier average или просто F.P.A.). Это страхование дает впрочем большие гарантии, чем страхование по формуле «Frei von Beschädigung außer im Strandungsfalle». По контрактам №№ 1 и 1а могут быть представлены даже полисы на гамбургских условиях.

Из полисов должно быть ясно, что они оплачены или рассматриваются, как оплаченные; в противном случае они должны содержать оговорку, что о-во отвечает за убытки даже в случае неполучения премии.

Полисы должны, далее, содержать оговорку, что страховая сумма, включая в нее и предполагаемую прибыль, будет полностью уплачена в случае полной гибели груза.

**Авария.** Авария — за счет продавца<sup>1)</sup>. При повреждении груза вследствие аварии, продавец обязан уплатить покупателю в течение 4 недель установленную арбитражем разницу в цене, равно вернуть ему взнос на большую аварию против документов, необходимых диспашеру для составления диспаша, а также против полиса или полисов<sup>2)</sup>.

**Выемка образцов.** Образцы для определения природы, анализа и арбитража

1) Это правило стоит, как будто, в противоречии с оговоркой параграфа о «Полисах», что продавец не отвечает за платежеспособность страхового о-ва. Ведь, ответственность продавца за аварию шире той, которую несет страховое о-во при обычных в хлебной деле формах страхования. Правило, что продавец не отвечает за платежеспособность страхового о-ва, считают, поэтому, относящимся только к случаям полной гибели груза, за которую продавец не несет ответственности. По тем же соображениям, следует считать, что правило того же параграфа о «Полисах»: «сумма, премашиная 3%, остается в пользу продавца» относится только к случаям полной гибели, т. к. при аварии продавцу принадлежит в сумму ниже 3%, покупатель в этом случае вообще не имеет дела со страховым о-вом.

2) Английские контракты предусматривают, чтобы в этих случаях покупатели возвращали продавцам не только полученные ими от покупателя полисы, но и дополнительно на возросшую ценность товара (если таковые имеются), возлага на них в случае невыполнения этого обязательства ту часть взноса на большую аварию, которую продавцы не смогут вследствие этого получить от страхового общества. Это постановление подмало бы исключению и в германо-нидерландские контракты.

3) Контракт № 2, основанный на принципе «like quales», редактирует пункт об аварии совершенно иначе: «В случае аварии, если товар окажется настолько измененным, что первоначальное количество и качество не могут быть установлены, продавец освобождается от своей ответственности за количество и качество. Морское повреждение — за счет покупателя; однако, при погрузках на пароходы или на буксирные пароходы лихтера, продавец обязан компенсировать покупателю на поврежденный товар 10% посылку убыток не возмещается страховым обществом. На премии, которые введены по поводу этого постановления на конференциях, вытекает, как будто, что уплатой 10% на поврежденный товар имелось в виду компенсировать покупателю прибавку в цене, обычно имеющую место при аварии вследствие проникновения в зерно морской воды. Отсюда следует, что в предусмотренном № 2 случае расчет должен производиться на основании веса брутто, т. е. вместе с пошедшей в зерно морской водой. Возможно, однако, и иное толкование: расчет производится на вес нетто, но продавец компенсирует не 10% цены аварийного товара, а 10% убытка. Во всяком случае, обязанность продавца по возмещению наступает только в случае повреждения морской водой.

должны отбираться во время выгрузки совместно продавцом и покупателем на борту и там же запечатываться. Выемка и опечатание образцов производится сторонами бесплатно.

Если одна из сторон откажется от совместной выемки и опечатания образцов, то другая вправе просить торговую палату (Handelsvorstand) порта выгрузки о назначении представителя уклоняющейся стороны. Последняя несет связанные с этим расходы.

Образцы для анализа должны быть отосланы производителю анализу учреждению в течение 14 дней после окончания выгрузки партии.

**Определение натурального веса.** Определение натурального веса производится лицами, назначенными для этого торговыми палатами, а где таковых нет — присяжными весовщиками на суше в гавани, где производится разгрузка. Определение натурального веса производится на клейменной автоматической 20-литровой чурке немедленно после окончания выгрузки каждой партии, отправленной по одному коносаменту в количестве не больше 300 тонн. При коносаменте на количество свыше 300 тонн, определение натуре производится один раз в день. Если выгрузка прерывается вследствие непредвиденных обстоятельств, то определение натуре должно быть произведено немедленно после начала перерыва. Если для партии, отправленной по одному коносаменту, произведено несколько определений натуре, то выводится средняя натура с учетом количества.

На товар, сдаваемый одним продавцом одному покупателю из одного порта и с одного судна, средняя натура высчитывается даже и в том случае, если товар был отправлен по нескольким коносаментам.

Расходы по определению натуре стороны несут пополам.

Если установление натурального веса производится на борту путем гектолитрования<sup>4)</sup>, правила об арбитражном суде не применяются.

**Рефакции за недостатку натурального веса<sup>5)</sup>.** При сделках на пшеницу, рожь, овес и гречиху на основе натурального веса, допускается недостатка натуре в 1% на

4) При этом способе зерно насыпается лопатами в сосуд, мерой в один или полгектолитра. Проверка показала, что, в зависимости от того, как производится насыпка, результат колеблется на 1—2%. Способ этот и теперь применяется в некоторых портах. Герм.-нидерландскими контрактами он, как видим, запрещен.

5) О натуральном весе см. «Натурвес» в ст. «Качество и оценка хлебов». Там же указано на тот недостаток герм.-нидерландских контрактов, что они вовсе не знают бонификаций продавцу за лишнюю натуре (то же относится и к сорности). Этим бонификаций представители продавцов энергично добивались чуть ли не на всех конференциях.

уменьшение его в пути<sup>4)</sup>. Поскольку natura обусловлена в пределах двух величин (напр. 77—78 кг., или 9 пуд, 10/16 фунтов), за основу нужно принимать средний вес<sup>5)</sup>.

За недостачу, превышающую допущенный предел, дается скидка на сланный в здоровом состоянии товар:

а) На пшеницу: 1% с контрактной цены за каждый килограмм в гектолитре до 2½ кгр. и

2% с контрактной цены за каждый дальнейший килограмм до 5 кгр.

При большей недостаче размер понижения стоимости устанавливается арбитражем.

в) На рожь: 1% контрактной цены за первый килограмм в гектолитре,

2% контрактной цены за второй килограмм в гектолитре и

2½% контрактной цены за третий килограмм в гектолитре.

При большей недостаче размер понижения стоимости устанавливается арбитражем<sup>6)</sup>.

с) На овес и гречиху<sup>4)</sup>: 1% контрактной цены на каждый килограмм в гектолитре.

Части килограмма принимаются в расчет.

Для перевода натурального веса служит сравнительная таблица германской Kaiserliche Normal-Eichungskommission<sup>7)</sup>.

Если арбитражный суд решает вопрос о состоянии товара, он должен объявить, включает ли его решение бонификацию за недостачу натуре, или же она должна быть возмещена особо<sup>8)</sup>.

**Анализ.** Распоряжение о производстве

1) № 1а предусматривает такую же скидку для ячменя. №№ 2 и 3 не дают перечня хлебов, в которых применяется правило о скидках на убыль в пути. №№ 2 и 3 допускают убыль в 1% только в отношении хлебов, отправленных на пароходах и в отношении овса; для прочих же хлебов, когда они отправлены на пароходах или буксирюемых ляхтерах, только 1,5%.

2) Отсюда ясно, что указание двух пределов натуре лишено в сущности всякого смысла: все равно берется средняя. Пора бы отказаться от этого пережитка, практикуемого к тому же почти исключительно в торговле нашим хлебом.

3) Рефакции за недостачу натуреся ржи чрезвычайно высоки и вызывают справедливое неудовольствие продавцов.

4) В №№ 2 и 3 добавлено «и на ячмень». В № 1а также имеется постановление, что за каждый недостающий килограмм вычитывается 1% контрактной цены.

5) Ныне Physikalisch-Technische Reichsanstalt.

6) Показания 20 литровой пурки переводятся на так наз. метрический вес (графа 4-ая таблиц). На сертификатах же, выставленных ГЕХИ на внутренних рынках, натура представляется по литровой пурке без перевода (см. «Натуреся» в ст. «Качество и оценка хлебов»; там же указано, в каких случаях для нас выгоден и в каких невыгоден перевод натуреся на метрический вес).

7) Поэтому несомненно раньше в этом параграфе сказано, что скидка дается на товар, сланный в здоровом состоянии.

анализа должно быть отослано производящему анализу учреждению в течение 14 дней после окончания выгрузки партии. Анализ производится в местонахождении арбитражного суда, если последний имеет необходимые для этого оборудование. В противном случае стороны могут обусловить другое место. При отсутствии договора анализ производится в Берлине.

На товар, сдаваемый одним продавцом одному покупателю из одного порта и на одном судне, устанавливается средняя засоренность даже в том случае, если товар был отправлен по нескольким коносаментам.

Расходы по анализу стороны оплачивают пополам.

Допускается оспаривание анализа в арбитражном порядке<sup>9)</sup>.

Если одна сторона требует поверочного анализа, то об этом должно быть сообщено другой в течение недели после получения удостоверения об анализе. Перепродавцы должны передавать это требование дальше без промедления. Право требовать поверочного анализа погашается, если соответствующее заявление не поступило в подлежащий арбитражный суд в течение трех недель после получения стороной удостоверения об анализе, и если у последнего не депонирована сумма стоимости поверочного анализа.

Поверочный анализ должен быть произведен третейскими судьями или под их наблюдением; в остальном предоставляется усмотрению арбитражного суда установить, как должен быть произведен повторный анализ.

Результат первоначального анализа остается в силе, если результат поверочного не отклоняется от него больше, чем на ½%.

Расходы по проверке анализа арбитражным судом несет сторона, оспаривающая первоначальный анализ.

**Рефакции за излишнюю засоренность.** При сделках на пшеницу на основе «среднее качество» с гарантией сорности уплачивается рефакция: за примесь ржи: по ½% контрактной цены за первый, второй и третий излишние проценты; по 1% контрактной цены за 4-й, 5-й и 6-й излишние проценты; за другие примеси: по 1% контрактной цены за 1-й и 2-й излишние проценты, по 2% контрактной цены за 3-й и 4-й излишние проценты. При большей засоренности размер понижения стоимости товара устанавливается арбитражем<sup>10)</sup>.

8) Представителям продавцов с большим трудом удалось добиться возможности оспаривать первоначальный анализ. К сожалению, мы никогда не пользуемся этим правом.

9) Следует обратить внимание на то, что эти скидки устанавливаются только для товара, продаваемого на «фак». Так как установленные скидки жестки (даже в ячмень скидывается, как за сор), то естественно, что и до войны, и теперь изобитают продажи пшеницы на «фак».

Примеси должны состоять на  $\frac{2}{3}$  из ржи<sup>1)</sup>.

При продажах ржи с гарантией сорности рефракция улачивается в размере: по 1% контрактной цены за 1-й и 2-й излишние проценты посторонней примеси; по 2% контрактной цены за 3-й и 4-й излишние проценты посторонней примеси. При большей засоренности размер понижения стоимости устанавливается арбитражем. Рефракция высчитывается отдельно для примеси пшеницы и для прочих примесей<sup>2)</sup>.

Части процентов принимаются в расчет.

**Опротестование товара.** Покупатель должен письменно заявить продавцу в течение недели после окончания выгрузки доставленной партии об опротестовании им товара с указанием имени своего судьи и оснований опротестования<sup>3)</sup>. Перепродавцы должны передавать все заявления без промедления.

Жалоба в арбитражный суд должна быть подана:

а) относительно состояния товара — в течение недели после окончания выгрузки судна;

б) о несоответствии с образцом, на основании которого товар продан, — в течение 4 недель после окончания выгрузки;

в) относительно товара, проданного на основе «среднее качество», — в течение 14 дней после опубликования, что среднее качество соответствующих отправок установлено, или не может быть установлено.

Когда требуется решение суда о состоянии товара, пробы должны быть представлены суду без замедления.

Если покупатель не подал жалобу своевременно, его право жаловаться в арбитражный суд считается погашенным.

Несоответствие качества не дает покупателю права отказаться от приемки товара, за исключением случая, когда арбитражный суд признает отказ от приемки товара правильным на том основании, что разница в стоимости составляет 10 или больше процентов цены<sup>4)</sup>.

**Распределение.** Если товар погружен вместе с другим без сепарации, то сметки и поврежденный товар, а равно излишек или недостача товара распределяются про гата между подкузателями; об этом должна быть соответственная оговорка в коносаментax. Распределение должно быть произведено в течение 4 недель после полного окончания выгрузки парохода; более позднее распределение может быть отклонено покупателем. Если продавец не произвел распределения в установленный срок, то, по предложению покупателя, такое производится за счет продавца уполномоченным, назначенным торговой палатой порта прибытия.

Рефракция за излишние примеси и другие рефракции высчитываются на вес сданного в порту выгрузки количества после распределения про гата.

**Финальный счет.** Финальные счета должны быть оплачены в течение 14 дней со дня их получения.

**Неисполнение.** В случае неисполнения настоящего договора невиновная сторона в праве:

- отказаться от контракта;
- в течение 3 рабочих дней за счет противной стороны в частном или публичном порядке продать товар или документы или же покрыться другим товаром;
- просить арбитражный суд об установлении стоимости товара и немедленно требовать от противной стороны уплаты разницы в цене<sup>5)</sup>.

Невиновная сторона должна немедленно сообщить противной стороне, каким из предоставленных ей прав она намерена воспользоваться; если она этого не сделала, ей принадлежит право, указанное выше в пункте в.

Если невиновная сторона заявила, что она намерена покрыться другим товаром, и в течение недели после этого сделала заявление, что ей не удалось осуществить это намерение, за ней сохраняется право, указанное в пункте в.

1) Это правило применяется только в случаях, когда стороны не договорились о другом составе примесей.

2) Скидки за излишнюю засоренность ржи и тоже очень жестки. Даже за излишние содержания в пшенице приходится платить 1% контрактной цены за 1% добавочной пшеницы; притом дороже стоющая пшеница не может быть даже зачтена за лишнюю ценовой сор; последнее (а также установление 7% нормы при продажах на "a.c.") вызвано было, правда, специальными причинами (восстановлением германского таможенного закона, что при примеси больше 10% товар оплачивается по ставке, установленной для хлеба, являющегося примесью, если она выше). Эти основания теперь отпали, т. е. полагна на пшеницу и рожь одинаковы. — №№ 1а, 2 и 3 устанавливает для ч. м. я. проданного с гарантией засоренности, рефракцию: по 1% контрактной цены за 1-й, 2-й и 3-й % излишней засоренности; по 2% контрактной цены за 4-й, 5-й и 6-й % излишней засоренности. При большей засоренности размер скидки устанавливается арбитражем. Для прочих хлебов бонификация, согласно №№ 2 и 3, составляет: по 1% контрактной цены за 1-й и 2-й % излишней засоренности; по 2% контрактной цены за 3-й и 4-й % излишней засоренности. При большей засоренности размер скидки устанавливается арбитражем. — И эти постановления крайне жестки и зачастую нуждаются в пересмотре.

3) В №№ 2 и 3 добавлено, что при отправке на парусниках заявление должно быть послано по телеграфу немедленно по выяснении недостатка.

4) Важно отметить, что право не принимать товар предоставлено только при несоответствии качества. Состояние товара (кондиция) не дает этого права.

5) Перечень прав, предоставленных невиновной стороне, должен рассматриваться, как исчерпывающий. В этом существенная разница между хлебными контрактами и общегерманскими обязательствами.

**Прекращение платежей.** Если одна из договаривающихся сторон прекратит платежи, или налицо будут обстоятельства, которые нужно рассматривать, как равнозначные с прекращением платежей, то противная сторона должна не позднее второго рабочего дня после того, как прекращение платежей или обстоятельство, ему равносильное, сделалось известным, ликвидировать сделку путем покупки или продажи, или же просить арбитраж об установлении стоимости товара. Во всех этих случаях могущая оказаться

разница в цене должна быть улачена, или получена от другой стороны.

**Комиссия.** Продавец должен уплатить посреднику обусловленную комиссию вне зависимости от того, будет ли настоящий контракт выполнен, или расторгнут. Комиссия не подлежит уплате, если контракт не будет выполнен вследствие неплатежеспособности покупателя или по вине последнего.

**Дополнительные постановления.** Дополнительные постановления к контракту рассматриваются, как его составная часть.

## Дополнительные постановления к германо-нидерландским контрактам №№ 1 и 1а

**Предмет сделки.** Хорошее среднее качество — равнозначное с fair average quality<sup>1)</sup>.

Если определено, сколько допускается малоценной и сколько более ценной примеси, то сперва засчитывается малоценная примесь; если количество ее не достигает допущенного предела, то, вместо нее, может быть соответственно засчитана более ценная примесь.

При продаже ржи из хороших русских и из румынских портов и при продажах ячменя надлежит применять условие контракта о гарантии сорности; споры, возникающие из контрактов на такие продажи, могут рассматриваться только германскими и голландскими арбитражными судами<sup>2)</sup>.

Постановление, устанавливающее, что ячмень не должен содержать более 3% примесей и дальнейших 3%, поскольку они состоят из пшеницы, ржи и максимум 1% овса, может быть, по соглашению сторон, изменено в сторону уменьшения % допустимой примеси<sup>3)</sup>.

**Погрузка.** Когда продается плавучий товар, то хлеб должен находиться на пароходе, уже закончившем все формальности по выходу в море. — Погруженный товар должен быть в момент покупки уже погружен — Грузящийся товар должен в момент покупки находиться в стадии погрузки на пароход или на лихтеры для находящегося в порту или на рейде парохода. — Грузящийся пароход обозначает, что погрузка на пароход уже началась.

Лихтеры парохода рассматриваются, как составная часть парохода<sup>4)</sup>.

В портах с открытым рейдом погрузка считается выполненной своевременно, если к условленному сроку товар доставлен к борту парохода.

При сделках на погрузку в текущем месяце могут быть действительны документы на уже плавующий товар, если не пропущены сроки, установленные контрактом для извещения о погрузке.

Продавец имеет право пользоваться Mediterranean, Black Sea and Baltic Grain Cargo Bill of Lading 1890 г., если первоклассный банкирский дом даст гарантию, что в отношении выгрузки покупатель будет поставлен не в худшие условия, чем по коносаменту 1902 г.<sup>5)</sup>

**Коносаменты.** Каждый продавец обязан поставить свое жиро на коносамент, или, если он живет в другом месте, сделать соответственное письменное или телеграфное заявление.

**Платеж.** Проценты, подлежащие вычету за неистекшее время договоренного срока платежа, высчитываются от даты коносамента.

В случае, когда в документах окажутся ошибки, покупатель не имеет права отказаться от их приема, если первоклассный банкирский дом, имеющий местопребывание в стране продавца, дает гарантию<sup>6)</sup>.

**Арбитражный суд.** Если место арбитражного суда не указано, истец имеет право выбора между местами, которые имеют устройство, необходимое для арбитражного суда.

**Предварительный счет и образчик погруженного товара.** Покупатель обязан принять документы и в том случае, если

1) См. выше прим. к пункту контракта «Предмет сделки».

2) Этого абзаца нет в «Дополнительных постановлениях» к №№ 2 и 3, т. к. по этим контрактам гарантия сорности не обязательна.

3) Это постановление имеется и в №№ 2 и 3, хотя определено не имелось в виду распространять на них обязательную гарантию сорности при сделках на ячмень.

4) Этот абзац отсутствует в «Дополнительных постановлениях» к №№ 2 и 3.

5) В «Дополнительных постановлениях» к №№ 2 и 3 здесь следует такой пункт: «Извещение о погрузке. О телеграфном извещении покупателя равносильно телеграфное извещение агента продавца, немедленно, в обычное деловое время, переданное по назначению по телеграфу или телефону».

предварительный счет, по полномочию продавца, выставлен агентом, бывшим посредником в сделке, или банком, предъявившим документы к оплате.

**Выемка образцов и определение природы.** Если в порту разгрузки нет торговой палаты, ее заменяет правление хлебной биржи или иное компетентное учреждение.

**Выгрузка<sup>1)</sup>.** Если продавец, для удовлетворения своих претензий к владельцу парохода, предложит покупателю удерживать фрахт или его часть, он одновременно обязан представить достаточное обеспечение возможных издержек по процессу и другим расходам.

**Выемка образцов.** При выгрузке при помощи элеватора допускается выемка и опечатание образцов совместно продавцом и покупателем сейчас же после разгрузки (не на борту).

Выемка образцов производится лопаткой равномерно из каждых 5 тонн, за исключением последних прибл. 5 тонн. Образцы каждых 50 тонн и могущего быть остатка опечатываются особо в достаточном для определения природы и арбитража числе. Мешочки для образцов должны быть хорошие, вмещать, по крайней мере, литр и быть снабжены указанием названия судна, партии, выгруженного количества, а также имен отправителя и получателя. Поврежденный товар тщательно отделяется; от каждой партии поврежденной по одной и той же причине, вынимаются и опечатываются отдельные образцы. Для анализа, по требованию стороны, вынимаются и опечатываются отдельные образцы. Образцы, взятые без соблюдения постановлений контракта, равно как удостоверения о таких образцах, не должны приниматься во внимание арбитражным судом.

**Определение натурального веса.** Из маленьких портов, где нет 20-литровой пурки, образцы отсылаются в ближайшее место, где таковая имеется.

Обе стороны вправе присутствовать при определении натурального веса.

Товар, использованный для определения натурального веса, принадлежит продавцу.

**Анализ.** Проверочный анализ может быть произведен в Гамбурге в Государственном Ботаническом Институте без контроля со стороны арбитров.

**Опротестование товара.** Стандартные образцы, составленные биржевыми комитетами портов отправления, заслуживают самого большого внимания и должны быть приняты во внимание арбитражными судами<sup>2)</sup>.

**Распределение<sup>3)</sup>.** Для распределения про гата в случаях, когда отправлена партия без сепарации от другой, заслуживают большого внимания удостоверения биржевых комитетов портов погрузки; если таковые выданы, они должны быть приняты во внимание арбитражным судом.

В случае, когда, вследствие неудовлетворительности или передвигки сепарации, возникнут споры о погрузившем количестве, распределение производится на основании удостоверения, полученного правлением о-ва хлеботорговцев порта разгрузки от биржевого комитета порта погрузки, а где такового нет — от другого компетентного органа порта погрузки. Если эти доказательства не представлены в течение 3 недель, распределение производится соответственно весу, указанному в коносаментах. Если доказательства представлены только одной стороной, ей выдается все указанное в удостоверении количество, считая пуд за 16,30 кгр., возможная же недостача относится за счет другой стороны.

**Комиссия.** Покупатель не имеет по отношению к продавцу права удержания относительно тех сумм, которые удержаны в пользу посредника.

<sup>2)</sup> Представителям продавцов стоило большого труда добиться включения в контракт этого постановления. Стандартные образцы, тщательно составленные в порту отправления, должны быть, конечно, признаны гораздо более надежными, чем образцы, составленные биржами импортных стран, т.к. при составлении первых могут быть приняты во внимание все отгрузки, иностранные же биржи располагают обычно выгрузочными образцами только одного какого-либо или нескольких портов. Правда, с другой стороны, выемка образцов в портах прибытия обставлена гораздо большими гарантиями, чем то было у нас до войны иль сейчас имеет место в Румынии. В отношении стандартных образцов, составляемых заграничной, нужно еще заметить, что не существует никаких обязательных правил, а все предоставляется усмотрению стандартных комиссий. И здесь — большой простор для улучшений.

<sup>3)</sup> В «Дополнительных постановлениях» к №№ 2 и 3 параграф начинается абзацем: «Русские отправители должны стараться, чтобы в коносаментах было отмечено, что сметки и поврежденный товар, а также излишек или недостача веса подлежат распределению между несколькими получателями».

<sup>1)</sup> В «Дополнительных постановлениях» к №№ 2 и 3 этот пункт начинается с абзаца: «Русские продавцы должны стараться, чтобы выгрузка не начиналась слишком рано».

## Срочные сделки на хлеб

**Определение срочных сделок.** Распределение произведенного сельскими хозяйствами хлеба совершается путем разного рода торговых сделок (сделки на наличный товар, товар на отгрузку, товар на корню и т. д.), имеющих при всем своем разнообразии ту общую черту, что, как нормальный их результат, всегда имеется в виду, если не территориальное перемещение, то, по крайней мере, реальный переход товара из рук в руки. Мы будем называть такого рода сделки реальными.

Полную противоположность реальным сделкам представляют, так наз., «срочные» сделки, при которых реальная передача самого товара и тем более его территориальное перемещение вовсе не входит в расчеты контрагентов. Federal Trade Commission<sup>1)</sup>, работы которой пролили новый свет на операции срочных бирж в С. Штатах, отказывается даже рассматривать срочные сделки, как соглашения о купле-продаже, а видит в них только соглашение продать-купить в будущем.

**Происхождение срочных сделок.** Торговый оборот несомненно ощущает потребность в сделках на товар, еще не имеющийся в наличности у продавца, качество которого, следов, еще неизвестно. Для таких сделок вырабатываются определенные качественные базы сы, которые начинают действовать во всех случаях, когда сторонами не договорено что-либо иное. Эти базы закрепляются затем биржевыми правилами, получая от известной степени обязательную силу.

Потребности оборота неизменно выявляют также определенные сроки, на которые сделки обычно совершаются в особенно больших размерах, напр., сдача или отправка после уборки, после открытия навигации и т. п. И притом сделки на такие общепринятые сроки начинают обычно совершаться за довольно продолжительное время до наступления срока (напр., сделки со слачей по открытию навигации начинают заключаться вскоре после ее закрытия и т. п.).

Наличность общепринятых базисов и массовой концентрации сделок на определенные сроки сильно расширяет число

возможных продавцов и покупателей. Когда имеется уверенность в постоянной наличности достаточного количества продавцов известного товара на известный срок, создается возможность продать такой товар, скажем, на экспорт, еще не имея его в наличности, в расчете купить его позже по более дешевой цене. Равным образом, при наличности большого числа покупателей является возможность купить товар, в котором еще не имеется в данный момент надобности, в расчете легко найти на него покупателя позже. Концентрация спроса и предложения на определенное место и определенный срок создает, т. о., добавочных покупателей и продавцов. Все это лежит еще целиком в области реальных сделок. Но реальность сделки начинает уже слабеть. На таком концентрированном рынке уже нет надобности обязательно заботиться о том, чтобы откуда-то привезти проданный товар или куда-то отправить купленный. Товар всегда можно достать или поместить тут же. Создается, следов, возможность появления такой категории торговцев, которые вообще не участвуют в реальном распределении хлеба. Необходимые элементы срочной биржи, т. о., налично. Стоит отлить обороты такого рода в неизменные, обязательные формы, и мы имеем перед собою уже не реальные, а срочные сделки, не реальную, а срочную биржу<sup>2)</sup>.

**Регламентирование срочных сделок.** Срочные сделки в конце концов вылились в определенную форму, в которой все, от начала до конца, строго регламентировано. Ограничен, во-первых, круг лиц, имеющих право заключать сделки (обычно — членами данной биржи; все остальные должны заключать сделки через посредников-маклеров, специально для этой цели оперирующих на срочных биржах). Ограничены время и место заключения сделок (сделки, заключенные вне биржи и не в предписанные часы — недействительны). Точно установлены размеры отдельных сделок (в Сев. Америке — обычно 5000 и 1000 бушелей). Установлено базисное качество каждого подлежащего слаче сорта; при допущении слачи лучшего или худшего зерна заранее определены прибавки

<sup>1)</sup> Report of the Federal Trade Commission on the grain Trade, vol. V, VI a. VII. Washington, 1920 & 1926.

<sup>2)</sup> См. выше статьи «Техника экспорта» и «Валютные и финансовыя вопросы внешней торговли».

и скидки. Определены месяцы сдачи. Сроком контракта обязательно должен быть календарный месяц.<sup>1)</sup> Однако, в С. Штатах редко котироват какие-либо месяцы, кроме июля, сентября, декабря, мая, в последнее время и марта. В Канаде основными контрактными месяцами являются октябрь, декабрь, май и июль. Обычно определено теперь время, раньше которого не начинают котировать сделки на известные месяцы. Определен и порядок сдачи.

В своей более ранней форме сдача товара по срочным сделкам производится в самом здании биржи, путем передачи покупателю предложения на приемку товара из такого-то элеватора<sup>2)</sup>. Это предложение сейчас же передается дальше от одного лица к другому. На всю эту процедуру полагается всего один-два часа времени. Реальная сдача (не самого товара, а складочного свидетельства) производится на следующее утро последнему держателю предложения, да и то только в том случае, если оно, описав круг, не возвратится обратно к своему первоисточнику. От этой процедуры один шаг до института типа банковских «Clearing house».

«Clearing house» при хлебных сделках организованы на след. началах: Немедленно по заключении сделки они вступают в права сторон, превращаются в продавца по отношению к покупателю и в покупателя по отношению к продавцу. Покупки и продажи одного и того же лица на тот же срок прочеркиваются. Сдаче или приемке подлежит только могущий оказаться непокрытым остаток. Товар сдается Clearing house'у и от него принимается. В обеспечение сделок Clearing house выматает, или имеет право выматывать, залоги (margin), которые, в зависимости от того, в каком направлении движутся цены, пополняются или уменьшаются<sup>3)</sup>.

«Товар» срочных сделок. Чтобы бороться с манипулированием рынка (см. ниже), срочные биржи стараются по возможности расширить возможные объекты сдачи. Так, в Чикаго (основная мировая срочная биржа) по пшеничным контрактам могут быть сданы: твердая яровая № 1 с доплатой 2 центов; темная, твердая озимая № 1 — с доплатой в 1½ цента; темная северная яровая № 1 — с доплатой в 1 цент; темная твердая озимая № 2 — с доплатой в ½ цента; твердая озимая №№ 1 и 2, желтая твер-

дая озимая №№ 1 и 2, красная озимая №№ 1 и 2, северная яровая № 1 — базисы; темная северная яровая № 2 — со скидкой в 3 цента; темная твердая озимая № 3, желтая твердая озимая № 3 и красная озимая № 3 — со скидкой в 5 центов.

Вряд ли нужно говорить о том, что в С. Ш. нет мельницы, которая, при нынешних требованиях рынка, может пойти на то, чтобы получить один из перечисленных выше сортов, не зная притом заранее, какой именно. Равным образом, не может пойти на приемку контрактной пшеницы и экспортер, потому что свои обязательства, заключаемые на определенные сорта, он не может выполнить тем товаром, который вздумает сдать ему продавец. То же и в отношении всех других покупателей, а также и других хлебов. Попытки придать срочным сделкам хоть сколько-нибудь реальный характер имеют некоторый успех только вне Чикаго, на биржах меньшего значения, где выбор могущих быть сданными сортов гораздо меньше, чем в Чикаго. Таково, напр., положение в Сан-Луи с контрактами на одну красную озимую или в Миннеаполисе и Виннипеге, где сдавать можно только твердую яровую. Таково же положение и в Берлине. Но в Ливерпуле, напр., реальная сдача не играет никакой роли.

#### Основное назначение срочных сделок.

Из биржевых кругов обычно выдвигается, как одна из основных задач срочной биржи, стабилизация цен. Вышеупомянутая Федеральная Комиссия пришла, однако, к выводу, что стабилизирующее влияние срочных сделок на цены представляется крайне сомнительным. Но, с отпадением функции срочных сделок быть средством для стабилизации цен, за ними остается только одно: служить своего рода страховым аппаратом от колебания цен. С этой целью собственник элеватора, напр., закупивший у фермера хлеб и желающий продать последний в терминальном пункте по образцу (такой товар продается в С. Ш. обычно только после его прибытия в терминальный пункт), — продает в самый момент покупки то же количество на срочной бирже, чтобы избежать риска изменения цен в промежутке между моментом покупки и продажи. По прибытии товара на терминальный пункт и его продаже, срочная запродажа покрывается такой же покупкой. Обратно поступают мукомолы и экспортеры. В момент продажи они совершают покупку на срочной бирже, а, купив затем подходящее для них зерно, покрываются на срочной бирже продажей.

Возможность функционирования срочной биржи в роли страхового аппарата требует наличия ряда предпосылок:

1) В пределах контрактных месяцев выбор для сдачи принадлежит продавцу (как и выбор одного из допущенных к сдаче сортов). Отсюда широко распространенное в Сев. Америке название для срочных сделок option (опцион).

2) Элеваторы, складочные свидетельства которых можно сдавать, получают на это разрешение биржи. Это, так наз., регулярные элеваторы.

1. Как мы видели, на срочной бирже собственники зерна противостоят покупке мукомолов, экспортеров и т. п. Однако, те и другие не должны обязательно совпадать во времени. Срочная биржа не может, поэтому, функционировать правильно при отсутствии специальной категории лиц, в каждый данный момент готовых и купить, и продать. Необходимы, следовательно, специалисты-спекулянты, не участвующие в реальном распределении хлеба, но профессионально занятые операциями на срочной бирже.

2. Абсолютная застрахованность от рисков требует, чтобы цены на наличное зерно и на срочный товар всегда повышались или понижались на одну и ту же величину. Собственник элеватора, напр., только тогда не будет иметь убытка при падении цен на имеющийся у него и застрахованный продажей на срочной бирже наличный товар, если цены срочной биржи понизятся, по крайней мере, на такую же величину. Говоря образом, мукомолу, застрахованному свою пролажу муки покупкой зерна на срочной бирже, нужно, чтобы наличный товар не вздорожал больше, чем срочный; иначе барыш на последнем не покроет всего убытка на первом. Между тем детальные исследования показали, что полное совпадение в движении цен на наличный и срочный товар наблюдается редко; обычно имеется только параллелизм. Застрахованность, следовательно, получается неполная. 3. Удачное оперирование на срочной бирже требует большой изобретливости. Результатом отсутствия последней является то, что потери на срочной бирже доходят в сильной степени на играющую постороннюю публику. Федеральная комиссия находит, впрочем, что последняя рекрутируется из таких слов, заботиться о которых не приходится. Однако, недостатком требуемой спекулятивной изобретливости страдают и собственники стационарных элеваторов, не говоря уже о самих производителях. Страховой аппарат оказывается, таким образом, малодоступным как раз для важнейших подлежащих застрахованию групп. В связи с этим, а также вследствие неполного совпадения в движении цен на наличный и срочный товар, недопользование срочной биржей в этих кругах, в особенности в среде кооперативных элеваторов, делается все больше.

**Критика срочных сделок.** Некоторые дефекты срочных сделок уже отмечены выше. К ним присоединяется то, что аппарат этот — крайне дорогой. Хотя взимаемые комиссионерами комиссии и не велики, но, в виду колоссальных размеров операций (только на одной чикагской бирже заключается ежемесячно сделок до 1,5—2 млрд. бушелей), комиссии брокеров и другие расходы чикагской срочной бирже поглощают ежегодно, по расчетам Федеральной Комиссии, около 20 мил.

долл. Сюда присоединяются потери на самых сделках, которые в своей главной массе также обогащают биржевиков.

Исследование Федеральной Комиссии отчасти подтвердило давнишние жалобы сельских хозяев на то, что срочные биржи способствуют снижению цен. Поскольку за счет покупок на срочной бирже совершается продажа и на экспорт, от низкого уровня цен терпят, разумеется, не только производители, но и вся страна в целом.

Говоря о стремлении расширить количество могущих быть сданными сортов, мы упоминали, что оно вызвано желанием бороться с возможностью манипулировать рынком. Обычно манипулирование заключается в том, что лицо, купившее на известный срок большие количества определенного хлеба, скупает также зерно, могущее быть сданным; продавцы оказываются загнанными в тупик. Когда наступает срок, с них берут, что хотят. Манипулирование, проведенное в большом масштабе, называется корнером. Корнер можно создать только покупками. Манипулировать же рынок можно и в роли продавца, заставив покупателей, вовсе не думающих о реальной приемке, принять большие количества не нужного им товара. Благодаря этому наступает, хотя и временное, снижение цен, которое обычно используется манипулянтами, чтобы скупить свой же товар обратно (на этих комбинациях специализируются частные элеваторные кампании).

В своем отчете Федеральная Комиссия пишет: «История срочной биржи в Чикаго до 1900 г. представляется, гл. обр., историей корнеров<sup>1)</sup>. С 1900 г. было сравнительно немного важных корнеров. Маловажные корнеры — простое манипулирование — являются регулярной принадлежностью срочной биржи.

Для борьбы с манипулированием изыскиваются всевозможные способы. Помимо расширения числа сортов, подлежащих сдаче, биржи стараются расширить число регулярных элеваторов и добиться низких ставок за хранение. В 1921 г. конгресс С. Ш. считал нужным издать специальный закон о срочных биржах. В 1922 г. закон этот — The Grain Future Act — был подвергнут пересмотру. Он требует от бирж, гл. обр., борьбы против распускания ложных слухов и принятия мер против возможности манипулирования. Надзор и контроль за биржами передан Секретариату Земледелия. Последнему удалось кое-что добиться (создание при биржах особых комитетов делового поведения, учет размеров оборотов, в частности, учет еще не ликвидированных покупок и продаж, включение в биржевые правила права Биржевых Комитетов устанавливать пре-

<sup>1)</sup> Самый знаменитый корнер — Лейстерский 1898 г.

дел допустимых в течение одного дня колебания цен). Однако, часть членов Федеральной Комиссии не находит принятые меры достаточными.

**Существующие срочные биржи.** Львиная доля всех заключаемых в мире срочных сделок падает на Чикаго, где торгуют пшеницей, кукурузой, овсом и рожью. Кроме того, в С. Ш. имеется еще 11 срочных бирж (Миннеаполис, Дулут, Мильвоке, Канзас, Сан-Луи, Балтимора, Нью-Йорк, Ситтль, С.-Франциско и т. д.). В Канаде срочная биржа имеется только в Виннипеге (пшеница, овес, рожь, ячмень). Срочные сделки в Аргентине — Буэнос-Айрес и Розарио — носят иной характер, т. е. дальние сроки там не допущены. В Буэнос-Айресе срочные сделки совершаются на пшеницу, кукурузу и овес, в Розарио только на первые два хлеба.

В Англии имеется срочная биржа в одном лишь Ливерпуле. Значение приобрели там только сделки на импортную пшеницу. Кукуруза делается в ничтожных количествах.

В Германии срочные сделки были одно время запрещены. Однако, через несколько лет после запрещения их снова разрешили с небольшими изменениями под названием «Börsenmässige Zeitgeschäfte». Срочная биржа существует сейчас только в

Берлине для пшеницы, ржи, овса, кукурузы и ржаной муки. Значение имеют лишь сделки на первые три товара. Сдаются, гл. обр., местные хлеба, хотя можно сдавать и импортный. Гамбург собирается ввести срочные сделки на импортный хлеб.

В Голландии к не имевшим значения срочным сделкам на кукурузу Роттердам прибавил недавно срочные операции с импортной пшеницей.

В Генуе, Милане и Будапеште имеются срочные биржи для сделок на пшеницу, в Будапеште делают также и рожь. Существуют сделки, именуемые срочными, и в Париже, но вряд ли они могут быть признаны таковыми.

Н. Я.

### Литература.

- Помимо уже цитированных в тексте работ Федеральной Комиссии, см.: Отчеты Chicago Board of Trade и других американских бирж. Boile, J. Speculation and the Chicago Board of Trade. New York, 1920.  
Fröschling, A. Ueber den Einfluss des Getreideterminhandels auf die Getreidepreise. Conrad's Jahrbücher, III. F., 37 B. Jena 1909.  
Jöhlinger, O. Die Praxis des Getreidegeschäfts. Berlin, 1925.  
Pinner, W. Der Getreideterminhandel in Deutschland. Berlin, 1914.  
Smith, J. G. Organised produce markets. London, 1922.

## Котировки хлебных бирж

Чикаго является центром сбыта с.х. продуктов прерии и величайшим на земном шаре хранилищем хлеба. Цены хлебопродуктов, устанавливаемые на чикагской хлебной бирже, представляют собой главный ценообразующий фактор, как для других хлебных бирж С. Штатов, так и для большинства хлебных бирж остальных стран. Котировки в Чикаго производятся в центах за бушель.

По реальному товару (cash market) в Чикаго имеют наибольшее значение котировки след. сортов: по пшенице № 2 Red Winter и № 2 Hard Winter, по ржи — № 2 Rye, по кукурузе — № 2 Mixed, по овсу — № 2 White.

На срочной бирже котированы, гл. обр., 4 срока (май, июль, сентябрь и декабрь).

По срочным сделкам на пшеницу подлежат сдаче первые и вторые номера Hard Winter, Yellow Hard Winter и Red Winter, а также № 1 Northern Spring. При сдаче следующих сортов продавец получает премию: № 1 Hard Spring — 2 цента за бушель, № 1 Dark Hard Winter —

1½ цента, № 1 Dark Northern Spring — 1 цент, № 2 Dark Hard Winter — ½ цента. Нижеуказанные сорта можно сдавать со скидками: № 2 Dark Northern Spring — 2 цента, № 2 Northern Spring — 3 цента, третьи номера Dark Hard Winter, Hard Winter, Yellow Hard Winter и Red Winter — 5 цент.

«Контрактной» кукурузой считается № 1 и № 2 Mixed. Приплавляются ½ цента премии за № 1 и № 2 White и № 1 и № 2 Yellow. За третьи номера белой или желтой кукурузы полагается скидка в 2 цента, за № 3 Mixed — 2½ цента, за № 4 White и № 4 Yellow — 4½ цента, за № 4 Mixed — 5 центов.

При срочных сделках на овес делается № 2 White. За № 1 предусмотрена премия в ½ цента, а за № 3 скидка в 1½ цента.

Как № 1, так и № 2 ржи считаются соответствующими срочному контракту. При сдаче № 3 покупатель получает скидку в 5 центов за бушель.

По контрактам на ячмень могут

быть сданы: первые и вторые номера Barley, Bay Brewing Barley и Chevalier Barley. При сдаче 3-х номеров тех же сортов скидывается 7 центов. За № 3 Bay Brewing Mixed Barley и № 3 Chevalier Mixed Barley покупатель получает 9 центов.

**Нью-Йорк** является потребительским и экспортным центром, куда стекается хлеб из различных районов С. Ш., а также и из Канады. В котировках нью-йоркской биржи на реальный товар всегда фигурируют (в противоположность Чикаго) несколько сортов пшеницы, преимущественно Hard Winter № 2, Red Winter № 2, Mixed Durum № 2 и Manitoba № 1. По другим культурам обычно ограничиваются одним сортом (по крайней мере, в сведениях, телеграфируемых в Европу), а именно: Western Rye № 2, Feeding Barley, Mixed Maize № 2 и White Clipped Oats. Цена на реальный товар (cash market или cash quotations) понимается фоб Нью-Йорк.

Котировки срочной биржи Нью-Йорка относятся к товару, который должен быть сдан покупателю в одном из регулярных элеваторов Буффало. Срочные сделки на пшеницу возобновились после очень продолжительного перерыва лишь в 1926 г. Hard Winter № 1 и № 2, Red Winter № 1 и № 2 и Northern Spring № 1 считаются контрактными. Далее, допускается сдача Dark Northern Spring № 2 со скидкой в 2 цента за бушель и Northern Spring № 2 со скидкой в 5 центов за бушель. При сдаче нижеслед. сортов получают бонификацию: Hard Winter № 1 — 2 цента, Dark Hard Winter № 1 — 1½ цента, Dark Northern Spring № 1 — 1 цент, Dark Hard Winter № 2 — ½ цента. Все эти правила относятся к контракту на пшеницу С. Ш. (Domestic Contract). Кроме того, существует особый срочный контракт на канадскую пшеницу (bonded), согласно которому «контрастной» считается Manitoba № 1 Hard и Manitoba № 1 Northern. Далее, могут быть сданы со скидками: Manitoba № 2 Northern — 3 цента, Manitoba № 3 Northern — 8 центов и Manitoba № 4 — 20 центов<sup>1)</sup>. С 3 января 1927 г. на срочной бирже Нью-Йорка введена котировка овса. Подлежит сдаче № 2 White. За № 1 White получают бонификацию в ½ цента, а за № 3 White платят скидку в 1½ цента за бушель.

**Виннипег.** Котировки Виннипега относятся к товару со сдачей не в самом Виннипеге, а в регулярных элеваторах одного из двух главных портов Верхнего Озера, где хлеб перегружается с железной дороги на воду (Форт-Вильям и Порт Артур). Цены обозначаются в канадских центах; разница в стоимости между последними и центами С. Ш. в настоя-

щее время минимальна. Единицей измерения является бушель.

По реальному товару в Виннипеге обычно котированы почти все сорта, предусматриваемые канадской классификацией.

На срочной бирже котировают пшеницу, овес, ячмень и рожь. «Контрастной» пшеницей считается Manitoba Northern № 1. При сдаче Manitoba Northern № 2 полагается скидка в 3 цента за бушель, Manitoba Northern — № 3 — 5 ц., № 4 — 23 ц. При срочных сделках на овес подлежит сдаче Canada Western № 2 или же со скидками: Canada Western № 3 — 3 ц., Extra № 1 Feed — 3 ц., № 1 Feed — 5 ц. По умолчанию соответствует контрактной цене Canada Western № 3. За Canada Western № 4 установлена скидка в 5 ц.

«Контрастной» рожью считается Canada Western № 2. При сдаче лучших сортов, чем указано выше, никаких прибавок (в противоположность Чикаго и Нью-Йорку) продавец не получает.

**Буэнос-Айрес.** Котировки публикуются в бумажных песо (= аргентинским долларам): хлеб — за 100 кгр., мука — за 10 кгр. Цена раньше относилась к товару фоб, в настоящее же время она устанавливается на базисе «франко внутренний бассейн порта». Данные о реальном товаре публикуются от... до.... Срочная биржа официально котировет пшеницу, овес и кукурузу. «Контрастной» пшеница должна иметь натурвес в 80 кгр. в гектолитре, овес — 47 кгр. с бонификациями в случаях меньшего натурвеса. Кукуруза понимается «желтая заплата».

Вторым по значению в Аргентине является рынок Розарио, где также имеются и срочные котировки (пшеница, кукуруза).

**Лондон.** Среди других бирж Лондон занимает совершенно особое место. В котировках важнейшей лондонской биржи (the Baltic) фигурируют почти все сорта хлеба, играющие роль в междувардной торговле. Зерновой хлеб котировается в шиллингах и пенсах за квартал. Мука (кроме кормовой) — за мешок в 250 англо-фунтов; жмыхи и отруби — за англотонну. Публикуемые в Лондоне цены отличаются той особенностью, что о всех значительных сделках, фактически совершенных в течение отчетного дня, приводятся точные данные, даже с фамилиями контрагентов, что в других хлебных центрах относится к области «коммерческой тайны».

При сравнении лондонских котировок с котировками какой-либо другой хлебной биржи необходимо принимать во внимание особенности английских контрактов. Продавец не получает полной цены, приведенной в котировке, а лишь за вычетом определенной скидки, составляе-

<sup>1)</sup> Скидки на № 1 меняются; указанная в тексте скидка действовала в августе 1927 г.

щей по нашему хлебу 2%. Сверх того, при платеже высчитываются проценты, вычисляемые по русскому хлебу от дня платежа до того дня, когда истекнут три месяца со дня выставления коносаментов. Эти проценты в среднем составляют около 1% с цены. Однако, в контрактах для сделок на хлеб на континент, а также на ямках и масляные скидки с цены не предусматривается<sup>1)</sup>. — Срочных сделок в Лондоне нет.

**Ливерпуль.** В Ливерпуле находится главная в Англии и во всей Европе срочная хлебная биржа. Сделки на ней допущены лишь на пшеницу и кукурузу. Цены котировки в шиллингах, пенсах и долях пенса за англ. центнер (100 англо-фунтов). По контракту на пшеницу может быть сдана сев.-американская, аргентинская или австралийская, причем натурес определен для каждого сорта отдельно. По кукурузе имеются два срочных контракта: для Mixed American и для желтой аргентинской. Реальный товар перед войной котировался также за 100 lbs, но после войны цены публикуются за квартал так же, как в Лондоне.

**Париж.** На срочной бирже котировку пшеницу, рожь, овес и муку во франках за 100 кгр. Парижская срочная биржа отличается той особенностью, что на ней заключаются сделки не только на определенный месяц, но также и со сдачей в течение двух месяцев или даже нескольких месяцев. Можно, напр., встретить котировки «май-июнь» или же «с мая от мая». По реальным сделкам, цены на местный товар выражаются во франках за 100 кгр., цены на импортный товар сиф один из портов — в шиллингах за 1000 кгр.

В марсельских котировках на реальный товар цены выражаются во франках за 100 кгр. — за хлеб из Франции и французских колоний (Сев. Африка), в долларах за 100 кгр. — за сев.-американский хлеб и в шиллингах за 1000 кгр. — за западный.

**Генуя.** Срочные котировки на хлеб восстановлены с февраля 1925 г. Цены указываются в лирах за 100 кгр., франко вагон в Генуэзском порту, отдельно для местного и иностранного хлеба (для последнего включая пошлину и статистический сбор). Портовые сборы идут за счет продавца, мешки — за счет покупателя.

Базисом для сделок на пшеницу является натурес в 78 кгр. (так наз. «gran Cro»). Не допускается сдача товара с натуресом менее 75 кгр., макаронных изделий, далее товара чистостью на 4% ниже, чем стандарт, и смеси различного происхождения. Биржа устанавливает стандарты для итальянской, дунайской и

черноморской пшеницы; для аргентинской и уругвайской пшеницы являются основой стандарты Лондонской Хлеботорговой Ассоциации для северо-американской — соответствующие сертификаты, но не ниже 2-го класса. За Маянгобу 1 или 2 продавец получает бонификацию в 4%.

Срочные котировки публикуются также и в Мидане.

**Будапешт.** Цены публикуются в пенте за 100 кгр. Реальный товар понимается франко Будапешт. Котировки на срок восстановлены 14. VI. 1926 г. после 12-летнего перерыва, пока лишь на пшеницу и рожь<sup>2)</sup>. Отдельно указываются цены на венгерский и иностранный товар. По контракту на венгерский хлеб, может быть сдан товар, происходящий или из современной Венгрии, или же из областей, входивших в состав довоенной Венгрии. В последнем случае покупатель имеет право выбора между оплаченным пошлиной товаром и товаром «transito», со скидкой пошлины. По контрактам на иностранный товар пошлина идет за счет покупателя. Продавец может также сдать хлеб из принадлежавших Венгрии до войны провинций без уплаты пошлины.

Базисом срочных сделок является пшеница с натуресом 76 кгр., рожь — 71 кгр.; сорность — 2%. По контрактам на иностранный хлеб товар, не достигший указанных норм, может быть отвергнут. Для венгерского хлеба предусмотрены бонификации в обе стороны.

**Вена.** Цены, официально котировемые биржей, выражаются в шиллингах за 100 кгр. на базисе франко Вена и включают налог с оборота. Публикуемые, кроме того, в газетах котировки (только на реальный товар) отражают характер Вены, как центра, выполняющего посреднические функции между соседними государствами. Приводятся цены в австрийских шиллингах и чехословацких кронах, франко Вена, франко венгерская граница, франко баварская граница и т. д.

**Антверпен.** Сев.-американский хлеб сиф котировается в долларах за 100 кгр., хлеб из остальных стран — в шиллингах за 1000 кгр. В антверпенских котировках часто приходится наталкиваться на термин «transbordé», который представляет собой бельгийскую вариацию (употребляемую также и в Роттердаме) выражения «ex ship». При этом покупателю, в противоположность «сиф», продается не отгруженный, а прибывший товар. При продажах «transbordé» часть расходов по приемке товара перелажается с покупателя на продавца.

**Роттердам.** На роттердамской срочной бирже котировки пшеница и кукуруза; первая — лишь с 14. IX. 1926 г. В отношении срочных сделок на кукурузу Рот-

<sup>1)</sup> Для обозначения уплаты наличными со скидки процентов употребляется выражение cash, без скидки — net cash.

<sup>2)</sup> С 1. IX. 1927 г. возобновились также срочные котировки на кукурузу.

тердам играет пожалуй, самую крупную роль в Европе. Цена на пшеницу выражается в голл. гульд. за 100 кгр., на кукурузу — за 2000 кгр. Официальных котировок на реальный товар в Роттердаме не имеется; неофициальные выражаются в голландских гульденах за 100 кгр.

**Берлин.** Берлинская биржа является единственной из хлебных бирж Германии, на которой после войны возобновились срочные сделки (handelsrechtliches Lieferungs-geschäft). Таковые предусмотрены для ржи, пшеницы, овса, кукурузы и ржаной муки. Контракты предусматривают гарантию низжеслед. натурвеса: по пшенице — 755 граммов в литре, по ржи — 712 гр., по овсу — 450 гр. Товар не должен быть определенного сорта, а лишь здоровым, но по пшенице не допускается андиновка дурум и других сортов макаронных пшениц, а равно искусственных смесей белых и красных пшениц. Покупатель должен получить товар на складе или на барже в Берлине (по ржаной муке только на складе).

По реальным сделкам в Берлине котировуются след. культуры с отгрузкой «промит» со станций провинции (марки Бранденбург (märkisch): 1) пшеница; 2) рожь; 3) ячмень отдельно по трем сортам: а) озимый, предназначаемый, гл. обр., для корма — Wintergerste, б) яровой кормовой — Futtergerste, в) яровой пивоваренный — Sommergerste; 4) овес. Цена понимается, включая нагрузку в ж.-д. вагон на соответствующей станции, но без ж.-д. фрахта. Наличная кукуруза, мука, отруби и др. котировуются «локо» Берлин, причем последние два товара продаются брутто за нетто (включая мешок).

**Гамбург.** Официальные котировки публикуются в Гамбурге «Союзом Хлеботорговцев Гамбургской Виржи» лишь по шести товарам: пшенице, ржи, овсу, яровому ячменю, а также по иностранным ячменю и кукурузе. По первым четырем сортам понимается местный товар на условиях «отгрузки с внутренней станции», по последним двум — иностранный товар, «оплаченный пошлиной, франко вагон Гамбург». Цены выражаются в марках за метротону. Для импортной торговли эти котировки роли не играют. Котировки, относящиеся к товару «сиф» и печатаемые в ежедневных газетах, а равно в специальной прессе (напр., в «Marktbericht Hansablum») представляют собой лишь частные сведения соответствующих корреспондентов, опрашиваю-

щих на бирже представителей различных хлебных фирм. При этом может быть учтено лишь относительно небольшое количество сделок; публикуемые котировки плохо отражают, поэтому, действительную картину рынка. В большинстве случаев, корреспонденты обращаются к представителям крупных продавцов, и последние сообщают требуемые ими, а не фактически достижимые цены. Цены на иностранный товар сиф публикуются в Гамбурге в голл. гульд. за 100 кгр. (без пошлины). Жмыхи котировуются в шиллингах за 1000 кгр. В том же порядке неофициально котировуется и местный товар: хлеб с отгрузкой со станций и франко Гамбург в марках за 1000 кгр., отруби «Gross-Hamburg» за 50 кгр., жмыхи франко вагон Гамбург за 50 кгр.

Официальные котировки на муку публикуются «Союзом Гамбург-Альтонских Торговцев Мукой». Цены понимаются брутто: для местного товара в герм. марках за 100 кгр. вагонами с мельницы или со станции с надбавкой 1,25—2,00 шилл., для американского товара — в долл. с набережной. В течение текущего 1927 г. в Гамбурге предполагали ввести также в срочные котировки на хлеб, но, повидимому, дело затянется до будущего года.

**Бремен.** Цены на товар, продаваемый сиф, устанавливаются так же, как в Гамбурге, в голл. гульд. за 100 кгр., но соответствующие котировки не публикуются. Цены, публикуемые «Союзом Хлебных Импортёров» Бремена, относятся к товару, уже перегруженному с парохода в вагон, и определяются условием «unverzollt waggonfrei loco». Т. к. продавец несет при этом расходы, связанные с приемкой с парохода, а также с транспортом по порту (подчас и складированием) и по нагрузке в ж.-д. вагон, то цена, публикуемая в Бремене, при нормальных условиях должна быть выше цены сиф<sup>1)</sup>. Указанные цены котировуются в марках за германский центнер (50 кгр.). Для того, чтобы гамбургскую котировку сравнить с бременской, нужно гамбургскую цену сиф в голл. гульд. умножить на курс 1 голл. гульд. в марках (т. е. прибл. на 1,69) и результат разделить на 2.

К. Рубинштейн.

<sup>1)</sup> Цены «локо» в среднем дорожке ценны сиф на 4 марки за 1000 кгр.

## Кооперативный сбыт и пулы

**Условия работы.** Колоссальная сложность дела, свойственные хлебому рынку ежесекундные изменения цен, огромная рискованность хлебных операций и т. д. — все это требует от торгового аппарата столь сильной изощренности, которую не так легко найти среди служащих небольших кооперативных предприятий. Примером трудности стать на правильную линию может служить первая стадия кооперативного движения в Германии. В начале нынешнего века дело сразу начато было там в широком масштабе. Создана была масса местных кооперативных обществ. При щедрой поддержке государства понастроены были элеваторы, большинство которых оказалось, однако, поставленными там, где нет зерна. Операции велись, исходя из предвзятой идеи, что осенью хлеб всегда дешев, а весной — дорог; поэтому коопер. общества не столько торговали хлебом, сколько его выдерживали. Центральные организации или не было вовсе, или они были слабы. Уже через несколько лет (в 1906 и 1907 гг.) все движение переживало жесточайший кризис. Много обществ вынуждено было ликвидироваться. Большинство элеваторов закрылось, а финансировавшее их государство потеряло большие убытки. Лишь после тяжелых испытаний отброшена была вера в единоразовость элеваторов, и поняли, что разрозненные общества бессильны бороться против несравненно более опытных и изощренных торговцев. Выяснилось, что теория обязательности высоких весенних цен существует только в грезах аграриев. На почве тяжелого опыта началось здоровое, но медленное развитие.

**Кооперативный сбыт в С. Штатах** начал развиваться только немногим раньше, чем в Германии. Анкета, произведенная Федеральной Комиссией в 1918 г., обнаружила, что подавляющая масса давних ответ кооперативных о-в возникла в XX веке. В С. Ш., однако, кооперативный сбыт успел достигнуть гораздо более сильного развития. Из 9395 стационарных элеваторов, давших ответ на вышеуказанную анкету, — 1831 оказались фермерскими<sup>4)</sup>. Еще значительнее была доля

участия кооперативных элеваторов в оборотах. Правительственная комиссия определенно констатирует, что влидние кооперативных элеваторов на рынках гораздо больше, чем их число и обороты, и что присутствие фермерского элеватора несомненно оказывает влияние на цены, платимые всеми остальными элеваторами той же местности. Несмотря на эти успехи, фермерское движение пошло по пути, который отнюдь не может быть признан правильным.

Кооперативный сбыт естественно вызвал сопротивление торговцев. Особенно жестоко было оно как раз в С. Ш. Биржи объявили, что возврат перевернутой поставщикам противоречит биржевым правилам и не допускали, поэтому, представителей кооперации в члены биржи. Они были, т. о., по самому чувствительному месту, по одному из основных кооперативных принципов. Найден был, правда, выход. Кооперацию поддержали влиятельные на американских биржах комисионеры, которые очень быстро почувствовали, что здесь назревает новая сила.

Продажа собранного кооперативными элеваторами хлеба через комисионеров получила очень широкое распространение. Она делала, однако, ненужным центральные кооперативные организации. Из вышеуказанных 1831 фермерного элеватора к союзам принадлежало только 100. Поскольку же союзы в С. Штатах существовали, им приходилось — чтобы получить доступ на биржу — отказываться от своего основного принципа (возврат прибылей), чем подрывался, разумеется, стимул к объединению отдельных о-в в союзы. Лишь совсем недавно законодатель предписал биржам не считать возврат прибылей основанием к недопущению представителей кооперации на биржу; т. о., только теперь созданы нормальные условия для здорового развития кооперативного сбыта в С. Штатах.

**Кооперативный сбыт в Канаде.** В Канаде кооперации пришлось встретиться с теми же препятствиями, что в С. Ш. Тем не менее движение пошло здесь сразу по правильному пути. В противоположность С. Ш. в Канаде предпочли пожертвовать возвратом прибылей для возможности централизации. Кооперативный сбыт хлеба оказался там почти целиком в руках двух крупных обществ — «United Grain Growers» и «Saskatchewan Cooperative Elevator Company». Последнее оперировало только в

<sup>4)</sup> К последним отнесены, правда, не только чисто-кооперативные элеваторы, но также и принадлежащие хотя бы небольшой группе фермеров. Однако, в 67% элеваторов, причисленных к кооперативным, по-прежнему участвовали в прибылях. Часть остальных также носит кооперативный характер.

Саскачевани, первое — во всех трех западных провинциях. Обе компании имели в 1923 г. 640 стационарных элеваторов (около 16%). В 1926 г. оба о-ва владели уже 843 стационарными элеваторами; сверх того, в их руках были терминалы в Порт-Артуре и Форт-Вильяме (емкостью свыше 10 мил. бушелей), в Ванкувере и Буффало. Успех — громадный, если принять во внимание, что он достигнут менее, чем в 20 лет<sup>1</sup>). Тем не менее канадские фермеры не были удовлетворены результатами и создали пулы, из которых один привлекает сейчас внимание всего мира.

**Пулы.** Импульс к пулливанию создан был жестоким кризисом, обрушившимся в 1921—23 гг. на производителей хлеба в С. Ш. и Канаде. Когда в июле 1920 г. по октябрь 1921 г. цена на пшеницу упала больше, чем вдвое, небольшие сравнительно выгоды, которые получались фермерами от кооперативного сбыта, уже никого удовлетворить не могли. Нужны были какие-то героические меры, далеко выходящие за пределы сил и средств хотя бы и крупных кооперативных о-в, лишенных всякой возможности оказать какое-либо влияние на мировые цены.

Мысль о пулливании родилась не в Канаде. Она принадлежит калифорнийскому адвокату Арону Сапиро. При построении схемы исходными пунктами для него послужили как обычная практика трестов, так и практика регулирования хлебных цен во время войны. Возможно также, что не без влияния оказалась и австралийская практика сбыта пшеницы.

Идея Сапиро заключалась в том, чтобы создать организацию, которая, путем заключения долгосрочных контрактов с производителями, получила бы в свои руки столь большое количество зерна, чтобы можно было оказать сильное влияние на цены, сделаться независимым от бирж, вести продажу через голову всего хлеботоргового аппарата страны. В отдалении перед взором Сапиро рисовался мировой пул, охватывающий пулы всех государств.

**Пулы в С. Штатах.** Сапиро начал осуществлять свою идею в С. Ш., сначала в отдельных районах, но эти попытки не имели успеха. Так как пулливанию может, вообще говоря, дать результаты только при охвате огромных масс товара, то в С. Ш. решились на рискованную операцию создания общегосударственной пулловой организации на деньги и при участии крупнейших хлеботорговых фирм. Возникла нашумевшая Grain Marketing Co. Но и эта карта оказалась битой. Компания сделала колос-

сальные обороты (свыше 200 мил. бушелей в 1924/25 г.), но вынуждена была ликвидироваться в виду недостаточной организационной связи с производителями хлеба. Подписка на пай (среди фермеров) дала меньше 500 000 долл., между тем как фирмам за занятые у них деньги и за элеваторы следовало улатить 17 мил. Однако, с ликвидацией Grain Marketing Co. пулливанию в С. Ш. не замерло окончательно. Там и сейчас существует ряд областных пулов; но даже все они вместе взятые слишком слабы, чтобы быть в состоянии осуществить основные задачи движения.

**Канадский пул.** Действительный успех пулловое движение имело до сих пор только в Канаде, где возможность удачного оперирования была подготовлена предшествующей деятельностью вышеназванных двух кооперативных союзов. Здесь инициаторы пула не пошли на сделки с частными фирмами, поняв, что чрезвычайная опасность идея пула имеет шансы на осуществление только при условии установления крепкой связи с фермерской массой. Контракты с фермерами, которые у Grain Marketing Co. были почти только средством получения денег, получили здесь совершенно иное, несравненно большее значение. Начали именно с кампаний за подписание 5-летних контрактов<sup>2</sup>), притом с гарантией, что пул не начнет функционировать, пока не будет законтракована, по крайней мере, половина посевной площади под пшеницей в данной провинции.

Канадский пул оперирует в трех, единственно важных для хлебной продукции, провинциях (Саскачевань, Альберта, Манитоба). Юридически существует 5 пулов: 3 пшеничных (по одному в каждой провинции) и 2 для прочих хлебов (в Альберте пул не осуществился, т. к. не было подписано достаточное количество контрактов). Фактически говорят, однако, не о пулах, а о пуле.

Кампания за подписание контрактов была начата в Альберте и несколько позже, в 1923 г., в Саскачевани. Однако, там не удалось к началу кампании собрать достаточного количества контрактов. В кампанию 1923/24 г. оперировал, поэтому, один пул Альберты (оборот 34,2 мил. бушелей). В следующем году присоединились другие провинции; все вместе они учредили в Виннипеге общее «Агентство для продажи», которое продает и хлеба, собираемые двумя пулами для прочих хлебов. В кампанию 1925/26 г. агентством продано было 212

1) В настоящее время Саскачеванский союз ликвидирован в связи с переходом его элеваторов к пулу (см. ниже).

2) По контракту фермер обязуется предоставлять своему пулу для реализации (на комиссионных началах) все решительное зерно, кроме потребного для собственных надобностей.

млн. бушелей, из них 187,5 млн. пшеницы. В последнюю хлебную кампанию (1926/27 г.) через пулы прошло фермерского хлеба 201,1 млн. бушелей, в том числе 180 млн. бушелей пшеницы, что составило 63½% поступившей на рынок пшеницы. Пулы владеют свыше чем 600 стационарными элеваторами (большая часть приобретена от ликвидированной по желанию членов Саскачеванской компании). Поскольку этих элеваторов не хватает, пулы пользуются другими, в первую голову, элеваторами неликвидированной United Grain Growers. Сверх того, они владеют (отчасти на арендных правах) терминалами емкостью в 22,5 млн. бушелей.

Одной из основных особенностей пулов является способ расчета за хлеб. Все поставщики получают средневывретенную цену за данную кампанию, вне зависимости от рыночных цен в момент сдачи, но с учетом качества и расстояния. Цена привязана не к станциям отправления, а к базисным рынкам (Форт-Вильям, Ванкувер). В счет денег, причитающихся за сданный фермерами на комиссию хлеб, пулы выдают при сдаче авансы (в последние две кампании 1 долл. за бушель Манитобы № 1); остальное выплачивается частями, причем выплаты приурочиваются к срокам нужды фермеров в деньгах. Необходимые для авансирования фермеров деньги пулы занимают у банков.

Как сказано выше, в расчеты пулов входит обходить целиком частоторговый аппарат своей страны. С этой целью «Агентство для продажи» имеет представителей в 51 иностранном порту. Имеется также и специальное соглашение с канадскими мельниками с целью преимущественного снабжения их пуллизированным зерном. Все же Агентство оперирует, повидому, и на канадской бирже, в частности, на срочной. В самой Канаде

пулы теперь самое крупное, самое центральное явление. Движение не остановилось на хлебе, а перебросилось на другие продукты сельского хозяйства и уже охватило рогатый скот, птицу, яйца и т. д.

**Пулы в Австралии.** Австралийские пулы старше канадских. У них прямая связь с регулированием военного времени. Они также организованы по штатам (Виктория, Новая Южная Уэльс, Южная Австралия и Зап. Австралия) и придерживаются принципа единой годовой цены, но не работают по системе контрактов и не имеют продажного Центра. В результате размеры их оборотов носят крайне неустойчивый характер, а параллельное выступление 4-х пулов на рынке крайне ослабляет их влияние на цены. Австралийские пулы уже начали было явно хиреть. Огромные успехи канадского движения и личное влияние посланных из Канады эмиссаров влили, однако, в них свежую энергию. В настоящее время австралийские пулы находятся в стадии реорганизации.

**Международные конференции.** Как и рассчитывал заранее Салиро, движение к пользе образования пулов скоро вышло за национальные границы. 5 мая 1927 г. в Канзас-Сити состоялась уже вторая международная конференция. Помимо Канады, в ней приняли участие С. Штаты, Австралия, Аргентина, СССР. Более определенной целью международных конференций является подготовка мирового объединения для регулирования всего мирового пшеничного рынка. Пока же они заняты взаимным оближением. Первая конференция стимулировала движение в сторону образования единого пула в Австралии; вторая имела аналогичное влияние на С. Штаты<sup>1)</sup>. Движение в сторону образования мирового пула вылазит, разумеется, серьезную тревогу в импортных странах, прежде всего в Англии.

Н. Ясный.

<sup>1)</sup> По последним сведениям, пул, охватывающий важнейшие по производству пшеницы штаты, уже организован.

## Элеваторы

**Определение.** Элеватор это собственно под'емник. Отсюда выражение «пловучий элеватор». В хлебом деле принято, однако, понимать под словом «элеватор» склад для зерна, оборудованный механическими приспособлениями для разгрузки и погрузки, — притом не всякий склад, а только такой, в котором зерно хранится в сыпную. Так, в С. Штатах — родине Э. — для складов, в которых зерно хранится в мешках, хотя бы эти склады и были механизированы, употребляется слово «warehouse». Зерно хранят в сыпную: 1) или в более или менее глубоких шахтах — силосах (квадратной, многогранной или круглой формы в разрезе), или 2) на горизонтальных полах. В первом случае мы имеем обычный тип силосного Э. Хранение на горизонтальных полах связано со значительной потерей места, но представляет ряд преимуществ в смысле сохранности зерна (отсутствие большого давления, крайняя легкость проветривания). Поэтому в Зап. Европе, где местное зерно, за редкими исключениями, сырое или, по крайней мере, влажное, при сооружении механизированных амбаров для местного зерна прибегают почти исключительно к горизонтальным полам. Следует ли называть все механизированные склады для хранения зерна в сыпную элеваторами, или это название подлежит применению только к силосным сооружениям, — вопрос спорный. Нет оснований возражать против употребления наименования «элеватор» в более широком смысле слова.

**Материал.** Единственно нас интересующие силосные Э. строятся из дерева, железобетона или железа. При обилии леса самыми дешевыми являются деревянные, строящиеся обыкновенно по блочной системе. В отношении сохранности зерна деревянные Э. имеют то преимущество, что в них, в виду гигроскопичности дерева, испаряющаяся из зерна влага не осаживается на стенах, а поглощается ими; но, с другой стороны, деревянные Э. имеют тот недостаток, что щели между досками являются отличным пристанищем для насекомых, плесени и т. п. Деревянные Э. представляют также большое удобство в том отношении, что, будучи построены по вышеупомянутой блочной системе, они легко разбираются; когда деревянный Э. оказывается ненужным в одном месте, его можно, следовательно, перенести в другое. Деревянные Э. представляют большую опасность в пожарном отношении. Поэтому они мало пригодны для портов и густонаселенных пунктов.

Чтобы уменьшить пожарную опасность, основание Э. иногда делается из бетона или железобетона, а наружные стены обиваются железом. Силосные Э. из железа (они в разрезе всегда круглые) также нередко обходятся дешевле железобетонных и могут быть при нужде перенесены в другое место. В противоположность деревянным, железные Э. не обладают гигроскопичностью, зато не способствуют развитию насекомых и не опасны в пожарном отношении. Железные Э. имеют, однако, недостаток, настолько важный, что им одним обуславливается слабое их распространение. Это — почти непрерывная, крайне вредная перемена температуры хранимого зерна, вызываемая свойством железа легко проводить тепло. — Железобетонные Э. (в последнее время они строятся почти исключительно круглыми в разрезе) также не обладают гигроскопичностью, не способствуют развитию насекомых и не опасны в пожарном отношении. Они, однако, абсолютно привязаны к одному месту и стоят дорого. Однако, в Сев. Америке, в виду уменьшения лесов, эти Э. вытесняют деревянные. Для портов и населенных пунктов они во всяком случае наиболее удобны.

**Дополнительные функции.** Наличие механического оборудования делает крайне удобным, чтобы Э., помимо хранения зерна, производили и другие операции. Сюда принадлежат: проветривание, которое необходимо хотя бы для сохранности хранимого зерна, подсортировка партий, очистка, сушка, лечение. Какие из этих функций фактически выполняются Э., зависит от потребностей, условий места, характера Э. и т. д. Мы будем говорить о дополнительных функциях Э. ниже.

**Обезличивание зерна.** Зерно, прибывшее с пароходами или большими баржами, с удобством может храниться в одном или нескольких силосах, без смешивания с другими партиями. Использование емкости силосов без смешивания возможно иногда и в других случаях. Однако, как общее правило, возможность правильного функционирования Э. предполагает смешивание партий, т. е. так называемое обезличивание зерна. Поскольку собственник Э. не является и собственником зерна, такое обезличивание исключает возможность обычных при складских операциях правовых взаимоотношений. Для собственником зерна должен сделаться владелец Э., или же право собственности остается за первоначальным собственником, но оно не распространяется уже на

то конкретное зерно, которое он сдал, а на часть большой общей партии, образовавшейся из смеси его зерна с зерном других владельцев.

Обезличивание предполагает сортировку товара по качеству. Когда элеваторное хранение чужого хлеба принимает крупные размеры, в сортировке оказываются заинтересованными настолько широкие круги, что делается настоятельно необходимой выработка норм сортировки в каком-либо публичном порядке. Э. приводит, т. е. к классификации хлебов, каковой ниже посвящена специальная статья.

Между Э. и классификацией существует весьма тесная взаимозависимость. Действительно широкая элеваторная система невозможна без классификации. Но и осуществление классификации встречается без Э. огромные затруднения, в виду непомерно больших расходов по подсортировке и очистке зерна в мешках. Многие думают, что, при очень большом разнообразии зерна, безусловно функционирующая классификация может даже оказаться без Э. невозможной.

**Типы элеваторов.** Э. строятся всевозможных размеров (от 500 тонн и меньше до 100.000 тонн и больше) и всевозможных конструкций. То и другое обуславливается их назначением. Можно различать 5 типов Э.:

1) Первичные стационарные или пристанские Э. рассчитаны на прием зерна, подвозимого гужом. Незначительность подлежащих приеме партий, а также ограниченность района тяготения таких Э. обуславливает скромные их размеры. Последнее зависит, однако, также от того, рассчитан ли первичный Э. на продолжительное хранение хлеба, или последний должен храниться только до накопления вагонных (баржевых) партий. Во втором случае для стационарных Э. довольствуются нередко размерами в 500 тонн, редко больше 1000. — Оборудование первичных Э. обычно крайне примитивно. В Сев. Америке раньше широко пользовались конным приводом (используя при этом лошадей, которые доставляли зерно). Оборудование первичных Э. машинами, необходимыми для тщательной очистки зерна, непомерно удорожает их стоимость. Более примитивная очистка возможна и без них. Когда очистка производится уже на первичном Э., производятели могут возвращаться отходы, что представляет для него несомненную выгоду.

2) Терминальные элеваторы; под ними понимают Э., рассчитанные на хранение хлеба, подвозимого в вагонах, на баржах и пароходах<sup>1)</sup>. Они расположены в переналочных пунктах или в так наз. распределительных центрах (но не в портах). Те и другие пункты обычно яв-

ляются одновременно и крупными хлеботорговыми центрами. Ложасься обычно на терминальные Э. функция распределения предполагает более или менее долгосрочное хранение. Отсюда их особенно большие размеры. В виду характера их функций, в терминалах обычно доминирует часть, предназначенная для хранения. Механическое оборудование для погрузки и разгрузки сравнительно скромное. Зато терминалы обычно тщательно оборудованы для очистки зерна.

3) Портовые элеваторы. Основная их функция — быстрая погрузка или разгрузка пароходов. Теперь от них требуют в этом отношении медленности (большой океанский пароход должен грузиться или разгружаться в несколько часов). Отсюда колоссальная мощность погрузочной и разгрузочной аппаратуры. Последняя составляет важнейшую часть портового Э. Емкость портовых Э. зависит от того, из какого источника они сами получают зерно, или, если оно поступает на Э. с пароходов, от того, куда его отправляют. Этот момент настолько важен, что мы считаем нужным различать два подтипа портовых Э.

а) Чисто портовый Э., получающий зерно от терминалов. Т. е. из последних отправляется только зерно, предназначенное для немедленной погрузки, притом в готово-подсортированном виде и, в частности, обеспеченное тоннажем, то функция портового Э. в сущности сводится к одной только перегрузке. Зерно редко хранится в таких Э. больше нескольких дней. Поэтому емкость их может быть сравнительно с терминалами небольшая; в оборудовании для очистки зерна они не нуждаются.

б) Портовые Э. терминального типа. Они получают хлеб непосредственно с первичных Э. или складов, или даже хлеб, погруженный в вагоны без посредства привокзального склада. В отношении такого хлеба портовые Э. должны принять на себя и функции терминальных Э.: хранить до продажи, а также сортировать, чистить, сушить и т. д., поскольку операция такого рода вообще производится. В соответствии с этим резко возрастает потребная емкость Э. и возникает необходимость в зерноочистительных машинах<sup>2)</sup>.

4) Лечебные элеваторы специально оборудованы для очистки и лечения особенно дефективного зерна. К ним нужно отнести и зерносушилки; однако, аппаратами для сушки теперь все чаще оборудуются большие Э. обычного

<sup>1)</sup> Говоря о терминальных и портовых Э., мы имеем в виду почти исключительно Э., расположенные в странах экспорта. Те же Э. в странах импорта получают уже так или иначе рассортированный хлеб, притом в больших количествах. Поэтому они не нуждаются и в классификации. Очисткой зерна они также не занимаются (равно что имеется оборудование для сушки аварийного хлеба).

типа. Лечебные Э. имеют большей частью небольшую емкость.

5) Промышленные элеваторы, т. е. Э. при мельницах, солодовенных заводах и т. д. Они собственно представляют собой уже иную категорию зернохранилищ. Возможно, что их не следует вовсе включать в общую схему, но емкость промышленных Э. обязательно должна учитываться, т. к. до некоторой степени они выполняют функции других Э. и, следов., заменяют последние. Особняком стоят в сущности и лечебные Э. Между тем первые три типа являются звеньями одной цепи, называемой элеваторной системой.

**Элеваторная система.** У нас довольно широко распространено представление, что элеваторная система обязательно должна состоять из всех трех основных типов Э. В действительности это не так. Как видно уже из самого подразделения портовых Э. на подтипы, подтип «б» рассчитан на получение зерна непосредственно от станционных Э., складов других типов в районах заготовок и даже прямо из с.-х. предприятий. Какой вид приобретает элеваторная система, зависит от множества причин, из которых мы укажем здесь только на важнейшие. Крупные распределительные пункты, которые одни только пригодны для устройства мощных терминальных Э., возникают лишь там, где хлеб не имеет одного определяющего направления, т. е. в последнем случае гораздо выгоднее сразу довести его до конечного пункта назначения. Прерывать путь хлеба только из-за очистки невыгодно, ибо она с меньшими расходами может быть произведена в месте отправления или назначения. Особенно часто терминалы находятся в пунктах, где хлеб по пути складования прерывает свой путь для изменения способа перевозки (переход с ж.-д. дороги на воду или обратно)<sup>1)</sup>.

Большое значение, как пункты сосредоточения терминалов, имеют часто и крупные мукомольные центры.

**Способы эксплуатации элеваторов.** Э. могут принадлежать или собственникам хлеба, или же быть предназначены последними для хлеба, принадлежащего другим. В первом случае государство ими обычно мало интересуется; однако, к крупным Э. часто предъявляется требование, чтобы они не принимали чужого хлеба. Это — частицы Э. Э. же, при-

мающие чужой хлеб, обычно превращаются государством в склады общего пользования (по примеру ж.-д. дорог). В таком случае им запрещают отказывать кому-либо в приеме хлеба при наличии свободного места; ставки за производимые такими Э. операции подлежат утверждению, причем запрещается делать кому-либо скидки или какие-либо другие льготы; требуют от владельцев представления залогов или иных гарантий за целостность зерна; государство оставляет за собой право контроля и т. д. Это — Э. публичные.

С эксплуатацией первичных Э., как складов общего пользования, приходится встречаться редко. Наиболее хозяйственным оказывается, чтобы станционные Э. принадлежали самим заготовителям, т. е. в этом случае тот же аппарат, который ведет заготовку, обслуживает и Э. В противном же случае необходимы два кадра служащих.

Терминальные Э. легче поддается эксплуатации в качестве складов общего пользования. Это и крайне желательно с точки зрения охраны интересов производителей и правильной постановки хлебного дела. Однако, частные терминальные Э. располагают гораздо большей свободой маневрирования с хлебом. За счет выгод от «стрижки» классов (см. ст. «Классификация хлебов и хлебная инспекция») и от умелой очистки они часто оказываются в состоянии побивать публичные терминалы.

Портовые и перевалочные Э. обязательно должны быть публичными, — по крайней мере, часть их, если в одном порту имеется несколько Э. Иначе собственники Э. превратились бы в монополистов. На практике портовые Э. очень часто строятся и эксплуатируются ж.-д. дорогами, заинтересованными в обеспечении себя грузами. Зарабатывая на перевозке, они иногда идут даже на постройку Э., рентабельность которых крайне проблематична.

**Элеваторы в С. Штатах.** С. Штаты — родина Э. К востоку от Скалистых Гор (подвоящая часть страны) хлеб оборачивается в семяную; там пользуются Э. силосного типа. К западу от Скалистых Гор (тихоокеанское направление вывоза) до недавнего времени оперировали исключительно мешковым товаром, а для хранения пользовались амбарами с механическим оборудованием или без него. Сейчас и там переходит на силосные Э. По несколько устаревшей оценке правительственной комиссии<sup>2)</sup>, относящейся к 1918 г., в С. Ш. имелось складов для зерна (почти исключительно силосные Э.): первичных — 20,6 тыс. емкостью в 521 мил. бушелей, терминалов (включая

1) Терминалы, расположенные в перевалочных пунктах, можно с большим основанием считать портовыми. По устройству они во всяком случае ничем от последних не отличаются. По характеру функций они чаще попадали бы в вышеуказанную категорию «б» портовых Э. Однако, как увидим ниже, терминальные Э., расположенные на восточном берегу Великих Озер (в С. Ш. и Канаде), вполне идентичны по устройству с портовыми Э. в странах импорта.

2) Report of the Federal Trade Commission on the Grain Trade. Vol. I и II. Washington.

портовые Э.) — 351 емкостью в 260 мил. бушелей и 7,2 тыс. мельничных емкостью в 149,6 мил. бушелей.

К востоку от Скалистых Гор хлеб только в виде исключения попадает на жел. дорогу без посредства Э., что объясняется, гл. обр., высокой оплатой труда. Основной функцией первичных Э. является концентрация вагонных партий; хранением они не занимаются. Поэтому средняя емкость первичного Э. (country elevator) только около 25 тыс. бушелей, т. е. прибл. 40 тыс. пуд. тяжелого зерна. Построены они обычно из дерева; меньшая часть деревянных Э. обита железом. Очень распространены в них газolinные двигатели. Приблиз. половина первичных Э. оборудована очистительными машинами. Станционные Э. всегда принадлежат самим заготовителям. Операции за чужой счет носят случайный характер. Поэтому — на большинстве станций имеется от 2 до 6 Э. (изредка и больше). В зависимости от того, владеет ли собственник одним первичным Э. или многими, различают первичные индивидуальные и первичные линейные Э. В обеих категориях различают коммерческие (принадлежащие хлеботорговцам), кооперативные и принадлежащие промышленным предприятиям. Из опрошенных правительственной комиссией 9395 Э. в 1918 г. было: коммерческих линейных — 3383 (36,0%), кооперативных линейных — 100 (1,0%), линейных, принадлежащих промышленным предприятиям. — 685 (7,3%), всего линейных — 4168 (44,4%), индивидуальных коммерческих — 2971 (31,6%), индивидуальных кооперативных — 1731 (18,4%) и индивидуальных, принадлежащих промышленным предприятиям. — 325 (5,6%), всего же индивидуальных Э. — 5227 (55,6%).

Средняя емкость терминальных и портовых Э. — около 700 тыс. бушелей или 1150 тыс. пуд. Если расчитать приведенные выше данные о количестве и емкости терминальных и портовых Э., то окажется, что на терминальные Э. приходится около 78% общей емкости. Терминальные Э. очень концентрированы по месту своего расположения. Пунктов со сколько-нибудь значительной емкостью терминальных Э. меньше 20-ти, при этом 5 пунктов (Миннеаполис, Чикаго, Дурут, Буффало и Канзас-Сити) имели на 1 января 1925 г. общую емкость в 218,4 мил. бушелей, т. е. свыше 3/4 общей емкости терминальных Э. Три из названных центров лежат на Великих Озерах и являются, следов., перевалочными пунктами, причем в Дуруте и Чикаго хлеб перегружается с жел. дороги на воду, в Буффало же имеет место обратное. В Дуруте и Буффало почти весь проходящий хлеб меняет средство перевозки. В Чикаго перевалочная функция,

в отличие от прошлого, не играет теперь крупной роли. На первом месте здесь стоит функция распределения. Большое влияние на положение Чикаго имеет и перерабатывающая промышленность (особенно для кукурузы), а также завоеванное чикагской биржей положение величайшего в мире срочного рынка. Миннеаполис — крупнейший мукомольный центр мира. Очень крупным мукомольным центром является и Канзас-Сити. Крупными мукомольными центрами или хотя бы отчасти перевалочными пунктами и, во всяком случае, важными хлеботорговыми центрами являются также почти все остальные сколько-нибудь важные пункты сосредоточения терминальных Э. Большая часть терминальных Э. — частные, что объясняется вышеуказанными «выходами «стрижки» и т. п. Очень крупные фирмы обычно владеют как частными, так и публичными Э.

Помимо деления терминальных Э. на частные и публичные, в С. Ш. (и Канаде) различают еще регулярные и нерегулярные. Первые — те, что включены биржами в число Э., из которых можно сдвигать хлеб по срочным сделкам; они находятся под контролем бирж.

Как перечисленные выше 5 терминальных центров, так и все остальные пункты нахождения терминальных Э. расположены к востоку от Скалистых Гор<sup>1)</sup>, притом почти исключительно в северной половине страны. В тихоокеанском направлении хлеб идет прямо в портовые склады или Э., а в южном направлении (Мексиканский залив) значительная часть экспортируемого хлеба попадает в порты без завоза в терминалы. Характер движения хлеба определяет и характер портовых Э. Атлантических портов заняты почти исключительно перегрузкой зерна, поступающего из терминальных Э. Емкость их, поэтому, очень невелика. Э. шести основных атлантических портов обладают емкостью всего в 31 мил. бушелей (в 1925 г.), причем крупнейший по экспорту порт С. Ш. — Нью-Йорк, через который вывозятся в колоссальные количества канадского хлеба, имеет элеваторную емкость всего в 7,6 мил. бушелей. Невелика также емкость Э. Мексиканского залива (Э. в трех основных портах имели в 1925 г. емкость в 13 мил. бушелей); однако, пропорционально вывозу емкость этих Э. значительно больше, чем в атлантическом направлении, притом расширяется она быстрее, чем там. Имеющие скромное экспортное значение тихоокеанские пор-

1) Единственное исключение — Стоктон в Калифорнии, имеющий второстепенное значение. Он лежит на сухоходной реке, чем и объясняется то, что он приобрел некоторое значение в хлебной торговле.

ты, куда зерно поступает без завоза в терминальные Э, располагали в 1925 г. складами и Э на 32,6 мил. бушелей. — Частные Э играют в портах очень слабую роль. В списке производившей обследование правительственной комиссии приведены всего 9 частных портовых Э емкостью в 3,3 мил. бушелей (сведения относятся к 1918 г.).

**Элеваторы в Канаде** мало чем отличаются по своему характеру от Э в С. Штатах. Здесь даются, поэтому, только дополнительные сведения. В кампанию 1925/26 г. в Канаде на 1583 станциях было 4208 первичных Э емкостью в 138,4 мил. бушелей. В среднем на станцию приходилось, следов, несколько больше 2,5 Э, а на Э — около 33 тыс. бушелей. Наряду с первичными Э существуют там специальные погрузочные платформы, устройство которых для жел. дорог при достаточном требовании фермеров обязательно. Погрузка через платформы составляет, однако, менее 10% погрузок через Э.

Подавляющая масса канадского хлеба движется в восточном направлении, притом с использованием Великих Озер. Самая тяжелая работа выпадает, поэтому, на порты Форт-Вильям и Порт Артур (фактически это один город). Емкость расположенных в этих портах 36 Э в 1925/26 г. составляла 64,2 мил. бушелей. Зерно поступает сюда уже классифицированным (по дороге); здесь оно, когда нужно, дробится, смешивается, сушится; здесь же происходит и «стрижка». Зерно докидает эти Э окончательно подсортированным. Во время навигации зерно в этих Э не дробится; осенью отправка хлеба производится с огромной быстротой. Зимой Э Форт-Вильяма и Порт Артура служат и основным хранилищем концентрируемого по станциям зерна. — Часть зерна отправляется из Форт-Вильяма и Порт Артура водой в Монреаль (большая часть, с перегрузкой в Порт-Кольборне на меньшие суда). Другая часть идет в восточные порты Великих Озер, откуда их переотправляют дальше почти исключительно по жел. дороге. Э восточных портов Великих Озер образуют вторую группу терминальных Э. Для этой цели в восьми канадских портах имеется 13 Э емкостью в 20,5 мил. бушелей (наибольшие количества поступают, однако, в Буффало). Э восточных портов Великих Озер используются как для немедленной переотправки, так и для хранения завезенного в конце осенней навигации хлеба с целью постепенной его переотправки в ближайшие месяцы. Никаких операций с хлебом, кроме разгрузки, погрузки и хранения в этих Э, в Буффало и в следующих за ними портовых Э не производится. Хлебная инспекция специально следит за тем, чтобы зерно, прибывшее

за известным номером, под тем же номером было отправлено дальше. По сравнению с емкостью Э на Великих Озерах Э в портах Атлантического океана очень скромны: их 9 (в трех портах) емкостью в 17,3 мил. бушелей. — Зерно, идущее в восточном направлении, проходит, т. о., три, чаще четыре Э; в западном же направлении, напротив, только два. Хлеб прямо из станционных Э направляется в порт. В соответствии с этим, недавно начавший работать Ванкувер уже в 1927/28 г. имел элеваторную емкость в 8,5 мил. бушелей; в открытом в 1926/27 г. новом порту Принс Руперт построен Э на 1¼ мил. бушелей.

Сверх указанных выше двух групп терминальных Э (Э на восточном берегу и Э на западном берегу Великих Озер), имеется еще несколько чисто ж.-д. Э. Сколько-нибудь существенное значение имеют, однако, только четыре: в Окегане, Мосс-Лав, Калгари и Эдмонтоне (все города, расположенные в западных производящих провинциях). Эти Э построены правительством по настоятельному требованию фермеров. Они солидно оборудованы для очистки и сушки. Используются они, гл. обр., для сильно дефицитного хлеба, а также в случае череполнения Э Форт-Вильяма, Порт Артура и тихоокеанского побережья. Эти Э делают в среднем меньше одного оборота в год и приносят казне крупный убыток.

В Форт-Вильяме и Порт Артуре около 2/3 емкости приходится на публичные и около 1/3 на частные Э. Остальные терминальные и портовые Э, за небольшими исключениями, публичные.

**Австралия** до недавнего времени оперировала исключительно мешковым хлебом. Для проведения классификации там решено, однако, перейти к элеваторному хранению. В процессе постройки находится сейчас целая система Э. В соответствии с условиями тагоетны, принята двухступенчатая система (первичные и портовые Э). В Новом Южном Уэльсе, с которого начало сооружение сети, в кампанию 1925/26 г. уже действовали 62 станционных Э общей емкостью в 13,5 мил. бушелей и портовый Э в Сиднее емкостью в 6,5 мил. бушелей.

**Аргентина.** В Аргентине имеется Э почти только в портах (внутри страны всего 3 элеватора емкостью в 5 т. т. каждый). Емкость портовых Э, равна 258 т. т. Цифра эта до-недель скромная, если принять во внимание, что экспорт Аргентины составляет около 9 мил. тонн в год. Функция Э сводится при таких условиях к немедленной перегрузке зерна на пароходы.

Южно-Африканский Союз строит в настоящее время для экспорта кукурузы сеть из 34 станционных Э, средней емкостью в 3,2 тыс. тонн в 2 пор-

товых: в Саре Топи (30 тыс. тонн) и Дурбане (42 тыс. тонн). Цель — та же, что в Австралии: перейти на экспорт в семипу. Как и там, система Э. двух-ступенная.

Индия имеет только один небольшо-й Э. внутри страны.

**Импортные страны Зап. Европы.** Первичные Э. (хотя бы в виде многоэтажных механизированных складов) развиты слабо, гл. обр. в виду более низкой стоимости рабочей силы, а также в виду сильного развития ж.-д. сети и интенсивности сельского хозяйства (обе причины приводят к тому, что отдельные станции отправляют небольшие количества хлеба). Портовые Э. играют серьезную роль почти только в тех немногих портах, которые не лежат в устье судоходных рек. В портах, лежащих на реках или у каналов, хлеб редко выгружается в Э. Гораздо удобнее оказывается выгружать в баржи даже хлеб, не предназначенный для немедленной переработки; для этого почти всегда служат

те же баржи, которыми пользуются для отправки. В зап.-европейских портовых Э. редко найти даже обыкновенный сепаратор. Импортеры продают хлеб дальше в том состоянии, в каком он прибыл.

Н. Ясний.

### Литература.

- Шумский. Элеваторы в России. Москва, 1922 г.  
 Ясний, Н. Элеваторы в Сев. Америке и в России. Москва, 1925 г.  
 Böhm O. Die Kornhäuser, Stuttgart, 1898.  
 Hoffmann J. Das Getreidekorn, Band II. Die Getreidespeicher Berlin, 1916.  
 Hoffmann J. Die Sicherung der Getreideernte insbesondere durch die künstliche Trocknung, Berlin, 1915.  
 Hoffmann J. Das Versuchskornhaus und seine wissenschaftlichen Arbeiten, Berlin, 1904.  
 Leonhard R. Kornhäuser und Getreidehäuser, München, 1906.  
 Report of the Federal Trade Commission on the Grain Trade, Vol. I—IV, Washington 1920—22.  
 Report on the Grain Trade of Canada, Ottawa, (ежегодное издание).

## Элеваторное хозяйство СССР

**Складской аппарат,** обслуживающий торговый хлебооборот СССР, можно разделить на две категории складов: 1) зерновые склады простые (немеханизированные, амбарного типа), приспособленные для напольного или закромного хранения зерна россыпью или в таре, и 2) зернохранилища, полностью механизированные, — почти исключительно представленные Э. силосного типа, т. е. приспособленными для хранения зерна россыпью в глубоких закромах — силосах.

Основным видом все еще остается простой немеханизированный зерносклад — хлебный амбар. Так, из общего числа 2625 складских помещений, как собственных, так и арендованных, обслуживавших хлебозаготовки основных хлебозаготовителей в кампанию 1926/1927 г., имелось всего лишь 46 Э, у Акц. О-ва «Хлебопродукт». Обе системы кооперации вовсе не имели Э. Если прибавить внутренние Э. общего пользования, находящиеся в числе 116 в ведении Госбанка и в числе 27 у НКПС, то число Э. все же не достигнет и 10% общего числа складов.

В отношении конструкции зерновых складов приходится отметить их чрезвычайную примитивность и пол-

ное отсутствие (за очень и очень редкими исключениями) какой-либо механизации для операций с зерном, как в отношении его погрузки, так и в отношении его очистки, сортировки и пр. Это, конечно, не может не сказаться на величине накладных расходов по заготовке, доходных до 12—14 коп. от франко-сыска до франко-вагон.

Стремление упорядочить хлебное дело и, в первую очередь, всячески понизить накладные расходы по торговому хлебообороту все настойчивее заставляет отказываться от примитивных форм складского хозяйства. Поэтому в 1927 г. в элеваторное строительство вовлечены уже и оба вида кооперации — сельскохозяйственная (в лице Хлебцентра по РСФСР и Сельского Господаря по УССР) и потребительская в лице Центросоюза. Всего в строительном сезоне 1927 г. число сооружаемых Хлебопродуктом и обоими видами коопераций Э. достигло 46.

В отношении районов расположения наиболее обеспеченным по числу Э. является Сев. Кавказ, имеющий 52 Э. общей емкостью 75 т. т.<sup>1)</sup>, не считая портовых элеваторов в Ново-

1) Печисленные емкости и производительности ввиду в этой статье произведено на так наз. «тяжелое зерно».

россияне и Ростове и/Д. Наиболее обеспеченным по емкости Э. является Центрально-Земледельческий район, имеющий 41 Э. общей емкостью в 257,6 т. т. Наименее обеспеченной является Сибирь, до 1927 года не имевшая ни одного Э. В настоящее время там выстроено 15 Э.

По остальным районам СССР Э. распределяются след. образом: в Уральском районе — 6 Э. общей емкостью 54,1 т. т., в Средне-Волжском районе 16 — емкостью 199,9 т. т., в Нижне-Волжском 22 — емкостью 143,6 т. т., в Казахстане 4 — емкостью 23,8 т. т., в Центрально-Промышленном 11 — емкостью 60,6 т. т., на Украине 35 Э. — емкостью 79,8 т. т.

Наиболее крупными Э. терминального характера являются Э. 2 в Москве (Московско-Казанский емкостью 21,3 т. т. и Московско-Уральский емкостью 16,4 т. т.), а также элеваторы в Грязях — 27,8 т. т., в Борисоглебске — 24,6 т. т., Кочетовке — 16,4 т. т., в Тамбове — 12,3 т. т., Самаре — 55,7 т. т., Балашове — 16,4 т. т., Челябинске — 16,4 т. т., Набережных Челнах на Каме — 32,8 т. т. и Киеве — 16,4 т. т.

Главную массу образуют мелкие Э. местного линейного типа емкостью от 1000 до 1500 т., преимущественно постройки послереволюционного периода. Такими Э. являются все Э. Хлебного продукта и 23 Э., выстроенные в период 1925 и 1926 гг. Госбанком, а также ряд Э., принадлежащих жел. дорогам. Прочие Э. являются Э. промежуточного полутерминального характера, емкость их колеблется в большинстве от 4 до 12 т. т.

Кроме существующих Э., пятилетним планом нового строительства Э., утвержденным Комитетом при СТО, предусмотрено сооружение в ближайшем 5-летии, начиная с 1927 года, 300 Э., не считая мельничных и портовых<sup>1)</sup>. По районам новое строительство намечается в след. порядке: на Сев. Кавказе — 34 Э., на Украине — 126, в Центральных Черноземном и Промышленном — 40, в Поволжье — 33, в Казахстане — 15, на Урале — 17, в Сибири — 36 и в Средней Азии — 5 Э. Все эти Э., за исключением Э. в Средней Азии, предположены линейного типа емкостью около 100 000 пуд. (1½—2 тыс. тонн). Из Э. в Средней Азии 3 Э. в Коканде, Намангане и Андижане намечены распределительного характера для завозного в Среднюю Азию хлеба (емкостью по 5 000 тонн каждый). Э. в Ташкенте, к постройке которого уже приступлено, будет терминальным, емкостью 8 000 тонн, с предполагаемым последующим расширением до 16 000 тонн.

Все внутренние Э. СССР, в отношении системы их эксплуатации разде-

ляются на два вида: Э. частного пользования и Э. общего пользования. Все вновь выстроенные Э. Акц. О-вом «Хлебпродукт» и переданные ему согласно постановления СТО от 17 июня 1927 г. 12 Э., находившиеся ранее в ведении Госбанка, являются Э. частного пользования. Такими же Э. будут и вновь выстроенные кооперативные Э., а также 12 Э., переданных Хлебцентру и Сельскому Господару Госбанком на основании указанного постановления СТО.

Э., находящиеся в ведении жел. дорог, в числе 27 общей емкостью 43 100 тонн, и Э., передаваемые с 1 июля 1927 г. из ведения Госбанка в непосредственное управление НКТерга СССР, в числе 85 общей емкостью 748 100 тонн, являются Э. общего пользования.

Деятельность Э. общего пользования определяется особым «Наказом по эксплуатации элеваторов и зерноскладов», который утвержден Элеваторным Комитетом при СТО 18 августа 1924 г.

Согласно Наказа, Э. общего пользования производит след. операции:

- а) прием и отпуск хлебных грузов и взвешивание последних,
- б) хранение хлебных грузов как в обозначенном, так и необозначенном виде,
- в) проветривание зерна путем пропуск его по транспортерам или через сепаратор с глухим ситом,
- г) очистка зерна на сепараторах, куколотборниках и оловяжниках, шастание зерна и сушка его,
- д) сортировка хлебных грузов и подсортировка партий,
- е) выдача двойных складочных свидетельств в приеме зерна на хранение,
- ж) погрузка зерна в вагоны, баржи или подводы россыпью или в таре с попутным взвешиванием зерна,
- з) выкуп грузов, прибывающих в Э., за счет грузовладельцев.

Классификация зерна и надзор за его качеством в Э. осуществляется в установленном особыми инструкциями порядке, согласованном с положением о ГЕХИ. Спорные вопросы в отношении качества или определения убыли хлебных грузов, поступивших в Э., разрешаются хлебными арбитражными комиссиями.

Зерно, принимаемое в Э. на ответственное хранение, должно по качествам своим удовлетворять утвержденным в установленном порядке нормам в отношении влажности, засоренности и натуре. Такое зерно обезличивается, если только владельцем зерна до приема не будет сделано заявление о хранении в необезличеченном виде.

Зерно, не удовлетворяющее нормам, а равно зерно проросшее, затхлое, шастаное, при наличии свободного надлежащей емкости сгласа, может быть

1) О портовых Э. см. статью «Главнейшие порты хлебного экспорта СССР и их складское хозяйство».

принято на ответственное хранение в обезличенном виде.

Наименьший размер партии, принимаемой на хранение в обезличенном виде, определяется в 10 худ., а в необезличенном — в количестве не менее  $\frac{1}{3}$  от емкости силоса. Конопляное семя, вика, горчица, рапс и мак принимаются на хранение исключительно в мешках лишь при наличии специального помещения для хранения тарных грузов.

Зерно, подвозимое к Э., принимается в порядке очередности его поступления. Зерно, подлежащее приему в обезличенном виде, размещается в Э. согласно типу и классу, установленному классификацией. Принимаемое в Э. зерно обязательно взвешивается на весах Э.; принятым считается то количество, которое будет определено при пропуске зерна через весы Э. Вес поступающего на Э. зерна исчисляется с точностью до 10 кгр.

По заполнении Э. на 75% его действительной вместимости, Э. объявляется закрытым для зерна, отправляемого по жел. дороге. Заведующий, в случае нахождения Э. при жел. дороге, уведомляет станцию, к которой Э. прислан, для принятия мер к прекращению дальнейшей отправки зерна в Э. — Зерно, принятое жел. дорогами к отправке в Э. до дня объявления Э. закрытым, а также погруженное не позже 3-х дней после указанного объявления, принимается беспрепятственно в общем порядке. В закрытый Э. может быть отправлен хлеб सदрупных станций и после его закрытия, но хлебозаготовитель обязан предварительно телеграфно запросить Э. о возможности приема им хлеба.

Проветривание, очистка, шаштание, сушка и водсортировка производится по желанию владельцев зерна.

Получаемые при этом отходы считаются собственностью последних и хранятся в течение 10 дней, после чего могут быть проданы; вырученная сумма ставится за счет владельцев зерна.

Сроки хранения зерна устанавливаются: а) для зерна обезличенного не свыше 3-х мес., б) для зерна необезличенного не свыше 2-х мес. Отсрочка допускается лишь при наличии свободного помещения.

Принятое на хранение зерно отпущается по распоряжению владельца в любых количествах, но не менее 10 худ. при отпуске на подводы. Отгрузка в вагоны производится повагонными партиями. Э. сдает в перевозку зерно по назначению, данному владельцем, и за его счет.

Кроме приема на хранение, Э. принимают зерно для очистки и переработки на аппаратах с немедленной отправкой. Для этой операции принимается всякое зерно, независимо от его качества, и во

всякое время года. Исключение составляет зерно, зараженное вредителями, сверх первой степени заражения. Зерно, принятое Э. для очистки и переработки с немедленной отправкой, обезличению не поддается.

В приеме зерна на хранение Э. выдают двойные складочные свидетельства (варранты), в приеме же на очистку с немедленной отправкой особые квитанции.

Исчисление убыли в весе зерна, принятого на ответственное хранение, вследствие усушки и растрескивания, производится по особым, утвержденным в установленном порядке, нормам. В складочных свидетельствах вес проставляется уже за вычетом нормальной убыли и веса отходов, т. е. чистый вес, подлежащий выдаче.

Э. отвечает за повреждение принятого зерна или за утрату в количестве, превышающем норму, в частности за истребление или порчу огнем. Эта ответственность ограничивается стоимостью поврежденного или утраченного зерна.

Э. имеет право произвести поуполномоченную продажу: а) в случае истечения срока хранения, б) в случае, если зерно, находящееся на ответственном хранении, подвергается порче.

Отпуск зерна производится по уплате владельцем зерна всех лежащих на зерне платежей и при предоставлении элеватору складочного и закладного свидетельства.

За производство перечисленных операций Э. взимают плату по таксе сборов, утвержденной элеваторным Комитетом при НКТорге.

Кроме указанных выше чисто элеваторных операций с зерном, Э. общего пользования занимаются также подготовкой зерна в пределах тяготующего к ним района для основных хлебозаготовителей на комиссионных началах. В виду тех преимуществ, которые дает заготовка через Э., в тех пунктах, где имеются Э., безразлично общего или частного пользования, иметь сынки другим основным заготовителям не разрешается, при условии охвата Э. всего зерна местного рынка.

Для общего руководства элеваторной политикой и элеваторным хозяйством учрежден Элеваторный Комитет. Согласно постановлению СТО от 20 сентября 1927 г., он состоит при НКТорге ССР, б) утверждение районов и пунктов организацией, действующей на основе особого положения. Ведению Элеваторного Комитета подлежат: а) установление планов элеваторного строительства Союза ССР, б) утверждение районов и пунктов постройки Э., в) распределение пунктов постройки между строящими организациями, г) установление типов Э., наиболее отвечающих современным условиям

хлебооборота и утверждение технических проектов вновь строящихся Э, д) изыскание средств на элеваторное строительство, е) составление планов финансирования элеваторного строительства, ж) издание наказа по эксплуатации Э, а также инструкции по управлению, эксплуатации и сооружению Э и правил пользования Э, а) регулирование взаимоотношений Э с органами НКПС и другими учреждениями, и) установление таксы сборов, взимаемых по всем операциям Э (приемы, хранение, очистка, сушка, отгрузка и т. д.).

В состав Элеваторного Комитета входят 10 членов Комитета (в том числе Председатель и его Заместитель) от нижеслед. учреждений и организаций: По 2 от НКТорга СССР и от кооперации (по представлению Всесоюзного Центрального Кооперативного Совета) и по одному от ВСНХ, СССР, НКФина СССР, НКПутей СССР, от Союзных Республик по согласованному представлению НКЗемов СССР и

НКЗемов ССР Грузии, Армении и Азербейджана, Акад. О-ва «Хлебопродукт» и Акад. О-ва «Экспортхлеб».

Председатель Комитета назначается СТО по представлению НКТорга СССР, а зам. председателя и члены Комитета утверждаются НКТоргом СССР.

Утвержденные Элеваторным Комитетом наказ, инструкции по управлению, эксплуатации и сооружению Э и правила пользования Э, являются обязательными для всех ведомств, учреждений и лиц, которых они касаются. Они опубликовываются в «Известиях ЦИК СССР и ВЦИК», а постановления, относящиеся к транспортированию хлебофуражных и масляных грузов, должны, кроме того, распубликовываться в сборнике тарифов жел. дор. и водного транспорта, издаваемом НКПС.

*Дм. Бучинский.*

## Зерносушильное хозяйство СССР

До последнего времени на сушку зерна у нас не обращали почти никакого внимания, и можно сказать, что это хозяйство находится еще в самом зачаточном состоянии. Между тем для операций с кукурузой, а в некоторых районах (Сибирь, Урал, Башкирия и др.) для всех хлебов вопрос о сушке зерна имеет первостепенное значение.

В настоящее время общее количество зерносушилок у основных хлебоготовителей и на элеваторах общего пользования определяется в размере 467 Э, с общей суточной производительностью при трехсменной работе в 1 044 850 пуд. Из них у Хлебопродукта 229 Э, на 473 750 пуд., у Центросоюза 81 на 126 500 пуд., у Хлебцентра 31 на 43 000 пуд., у МСПО 12 на 20 400 пуд. и у Укрторста 18 на 44 000 пудов; остальные — при элеваторах общего пользования.

По районам Э распределяются след. образом: в Центрально-Промышленном районе имеется 15 Э, общей производительностью 47 500 пуд., в Центрально-Земледельческом — 57 на 115 250 пуд., в Средне-Волжском районе — 128 на 229 200 пуд., в Нижне-Волжском районе 11 на 50 900 пуд., в Вятско-Ветлужском районе — 8 на 5 300 пуд., в Уральском районе — 128 на 217 400 пуд., в Сибири — 56 на 111 900 пуд., в Казахстане — 6 на 8 500 пуд., на Сев. Кавказе — 17 на

93 400 пуд., и на Украине 41 на 166 500 пуд. Производительность здесь, как и раньше, относится к суточной работе аппарата при трех сменах.

Что касается систем Э, то подавляющее большинство их является кустарными с-х. типа. Наиболее распространенной является система Растригина, в которой дым из печи входит сверху в зерносушильную камеру, имеющую куполообразную форму. Зерно засыпается в воронку также сверху купола и, спускаясь по направляющим рукавам, располагается горизонтальным слоем на расположенные внизу купола сита. С горизонтального сита к выходному отверстию зерно сгребается специальными вращающимися лопаточками. Сушка производится непосредственно продуктами горения, засасываемыми в сушильную камеру и проходящими через слой зерна особым вентилятором. Из сушилки зерно выходит нагретым и для дальнейшего хранения требует охлаждения. Производительность таких сушилок от 150 до 2000 пуд. в сутки.

В виду параллельности движения продуктов горения и зерна (сверху-вниз) и в виду сушки непосредственно продуктами горения, наиболее холодное зерно встречается с наиболее нагретыми (до 300—350° Ц) газами, в силу чего происходит запаривание и поджаривание зер-

на; зерно значительно теряет при этом свои семенные качества. Что касается пекарных свойств муки из просушенного на такой сушилке зерна, то, принимая во внимание, что при хорошем уходе и внимательной сушке зерно остается в сушилке не более 12—15 минут и при этом все время находится в движении, температура зерна, благодаря быстрому испарению воды, может оставаться сравнительно невысокой и не превышать 50° Ц. На основании же опытов можно признать, что температура зерна (но не сушащих газов) в 50° Ц. при сушке является вполне безвредной температурой, не отражающейся на пекарных свойствах муки<sup>1)</sup>. Но само собою понятно, насколько важно в данном случае строгое регулирование температуры продуктов горения и продолжительности сушки.

Помимо того, вследствие сушки непосредственно продуктами горения дров, скипачных в примитивных печах, бывают частые случаи загорания искр в самый сушильный аппарат; такие сушилки являются поэтому весьма пожароопасными. В виду всех этих отрицательных свойств кустарных сушилок, за последние годы началась усиленная замена их мощными стационарными З. промышленного типа.

Конструктивным типом такой З. является, обычно, З. с вертикальным расположением слоя зерна, самотеком спускающегося сверху вниз. Методом сушки является не огневой, а калориферный, т. е. сушка производится нагретым воздухом, нагрев которого производится в особом генераторе нагретого воздуха — калорифере. Этот метод дает возможность применения значительно меньших температур сушки, чем огневой, а именно 150—180° Ц., и более рационального использования тепла, направляемого по встречному к движению зерна течению, т. е.

снизу вверх. Т. о., самый горячий ток теплого воздуха, поступающего снизу, встретит внизу зерно, уже нагретое в предыдущем ходе зерна. Вместе с тем отсутствует, конечно, и сообщение зерну запаха дыма.

Мощные З. такого характера (так наз., видоизмененная система «Успех») в настоящее время установлены на главных элеваторах общего пользования, расположенных в районах движения сырого зерна. Обычная производительность этих З. 5 тонн в час. Такие З. установлены на след. элеваторах: в Уральском районе — в Чумляке, Шумихе, Петухове и Лебяжьем; в Уфимском районе — в Чиншах, Раевке, Давлеканове, Велебее и Бугульме; в Самарском районе — в Бугуруслане, Саранске и Цейзе; в Саратовском районе — в Аткарске, и Петровске; в Воронежско-Тамбовском районе — в Грязях, Кочетовке, Борисоглебске, Рязке, Узловой и Ельце и в Сев.-Кавказском районе — в Тихорецкой, Назрани и Прохладной.

В Челябинске имеется при элеваторе З. системы Гесса на 8 тонн в час, а в Набережных Челнах и Самаре — сушилки системы Говеса.

Кроме этих З. для сушки кукурузы на Украине выпущены из Америки и установлены кукурузосушилки американских систем — Морриса, Эллиса и Рандольфа производительностью по 4 тонны в час.

В виду того, что все сушилки мощного типа установлены весьма недавно (впервые работали в кампанию 1926/27 г.), сравнительных данных об их достоинствах, недостатках и преимущественном характере для условий СССР не имеется. Лишь в последнее время при НКТ СССР образована особая комиссия из заинтересованных ведомств, учреждений и предприятий, в задачу которой поставлено всестороннее исследование применимости и преимуществ З. различных типов и выявление необходимых данных для дальнейшего усовершенствования зерносушильного дела в СССР.

*Дм. Бучинский.*

<sup>1)</sup> Вопрос о предельной температуре, при которой еще не наступает ухудшение хлебопекарных свойств зерна, далеко не разрешен окончательно. В Канаде, где сушат при температуре до 60° Ц. №№ 1 и 2 (по классификации) относятся к № 2. Мельники ни в коем случае не хотят сушеной пшеницы. Многие находят недопустимым и 50° Ц. Ред.

# Главнейшие порты хлебного экспорта СССР и их складское хозяйство<sup>1)</sup>

**Одесский порт.** Одесский порт имеет два входа: восточный и западный. Замерзаетость прибрежной полосы наблюдается в среднем не более одного месяца, но при помощи ледоколов навигация в порту может поддерживаться круглый год. Общая длина причальной линии составляет 2965 метров; имеется 28 причалов.

Вывоз хлеба через Одессу выразился за последние три года в след. количествах: в 1923/24 г. — 28 062 тыс. пуд., в 1924/25 г. — 7577 т. п. и в 1925/26 г. — 8193 т. п.

В довоенное время грузооборот был значительно больше; так, в 1913 г. через Одессу было вывезено 64 331 000 пуд. (при общем грузообороте 84 192 000 пуд.), в некоторые же годы вывоз хлеба через Одессу доходил до 100 млн. пуд.

Складское хозяйство, обслуживающее хлебный экспорт в Одесском порту, состоит из 2-х выстроенных ЦУМОР'ом железобетонных механизированных амбаров общей емкостью в 800 тыс. пуд., с перегрузочной производительностью 24 000 пуд. в час. При амбарах имеется кукурузосушилка системы «Гесса», производительностью в 15 тонн в час, при понижении влажности от 4% до 5%.

Кроме того, в Одесском порту, для обслуживания непосредственной перегрузки хлеба из вагонов в пароходы, имеется механический перегружатель («Англо-перегрузатель»), производительностью до 12 000 пуд. в час, и два катучных конвейера с общей пропускной способностью в 6000 пуд. в час. Для обслуживания перегрузки хлеба, поступающего в Одесский порт малым каботажем, имеется 1 плавучий элеватор, производительностью в 30 000 пуд. в час. Все эти перегрузочные средства находятся в ведении ЦУМОР'а.

Оба механизированные зерносклада, кукурузосушилка, «Англоперегрузатель» и конвейеры находятся непосредственно у причальной линии. Помимо того, вблизи причальной линии имеются еще необорудованные зерносклады общей площадью ок. 1000 кв. саж., емкостью до 400 000 п.

Остальные необорудованные зерносклады, находящиеся на территории порта и обслуживающие экспорт, общей емкостью до 1 200 000 п., расположены на расстоянии до 1½ верст от причальной линии.

Кроме того, вне территории порта, на расстоянии от него до 5-ти верст, на так наз. Черешки, имеется необорудованных складовых помещений общей емкостью до 4 000 000 п. Они приспособлены, гл. обр., для хранения зерна россыпью, являются вспомогательными к работе порта и соединены с последним ж.-д. путями и мощными гужевыми дорогами. На расстоянии 12-ти верст от порта, на ст. Одесса-Застава, расположены два государственных элеватора, общей емкостью в 1 500 000 п., с пропускной способностью по приему 96 вагонов и по отпуску от 96 до 154 вагонов в 8-час. рабочий день. Элеваторы оборудованы всеми необходимыми зерноочистительными машинами. Элеваторы находятся в ведении НКТорга СССР и переданы в арендное пользование Экспортхлебу.

Такса сборов на Одесском элеваторе, как и на других портовых элеваторах, установлена Элеваторным Комитетом в след. размере:

- I. Ввозные.  
Прем и отпуск с двукратным взвешиванием с пуда . . . . . 1½ к.  
II. Хранение.

1. Хранение зерна в закромах россыпью и страхование в ден. за первые 30 дней с пуда . . . . . <sup>1/20</sup>к.
2. Хранение и страхование в таре клиента за первые 30 дней . . . . . <sup>1/20</sup>к.

Примечание: При хранении свыше 30-ти дней плата повышается: а) при продлении срока на 15 дней на 30%, б) свыше 15 дней до 1 месяца на 40%, в) свыше 1 месяца до 2-х и выше на 50% по сравнению с платой за хранение в течение первого месяца.

- III. Перегрузка зерна.
1. Перегрузка на пароходы или в баржи прибывшего россыпью зерна, со взвешиванием и с пропуском его через зерноподъемные машины с пуда . . . . . 1½ к.
  2. То же, без взвешивания . . . . . 1½ к.
  3. То же, но прибывшего в таре со взвешиванием . . . . . 2 к.
  4. То же, но без взвешивания . . . . . 1½ к.
  5. Пневматическая перегрузка из

<sup>1)</sup> Общие сведения о портах СССР взятым в ст. Г. Именитова и С. Грозана.

- баржи в баржу или пароход . 3 к.  
6. То же из баржи в вагоны или из вагонов в баржу . . . . . 3½ к.

IV. Переработка зерна.

1. Пропуск через сепаратор со взвешиванием с пуда . . . . . 1 к.
2. Шлифовка или полировка с пропуском через сепаратор с двукратным взвешиванием . 2 к.
3. Пропуск через куколотборник с пропуском через сепаратор и со взвешиванием . . . . . 3 к.
4. а) Подсортировка со складыванием подсортированного зерна в помещении элеватора . . 1 к.  
б) Подсортировка во время выпуска зерна на пароход с пуда . . . . . ¾ к.
5. Проверивание необезличенного зерна с пуда . . . . . 1 к.

Примечание: 1. За операции с масличными семенами все вышеуказанные сборы взимаются в двойном размере. 2. Все погрузочно-разгрузочные работы, связанные с привлечением грузчиков, а равно расход на оплату сверхурочных за производимую элеватором по требованию клиентов сверхурочную работу относятся по себестоимости за счет клиента. 3. Плата железной дороге за подачу вагонов к элеватору и уборку не относится за счет грузоладельца.

В целях снижения накладных расходов по экспортному зерну в предстоящую таксу, как временная мера, по Одесскому элеватору внесены след. изменения и исполнения:

Плата за хранение зерна снижена: а) для масличных семян до 1/2 коп. в день с пуда, б) для прочих культур до 1/100 коп.; за операции с маслосеменами все сборы, кроме платы за перегруз, взимаются не в двойном, а в полуторном размере.

Унифицированная ставка Акц. Общ. «Экспортхлеб» для перевалки хлебных грузов в Одесском порту выражается для камышиц 1926/27 г. в след. размерах: для тяжелого зерна — 5,21 к., для легкого 3,99 к., для маслосемян 6,35 к. и для жмыхов — 9,48 к. с пуда.

Стоимость перегрузочных работ на механизированном амбаре ЦУМОР'а выражается в след. размерах: перегрузка из вагона в пароход 0,85 к. с пуда; то же, но с хранением в течение 1/2 месяца — 1,575 к. с пуда; за перегрузку через конвейер взимается — 0,55 к. с пуда, через «Англоперегрузатель» — 0,85 к. с пуда. За перегрузку зерна пловучими элеваторами взимается 1,567 к. с пуда.

В настоящее время на очередь поставлен вопрос о сооружении в Одесском порту специальной хлебной гавани. Пятилетним планом по улучшению оборудования портов по Одесскому порту вклю-

чены работы по устройству волнолома, по углублению хлебной гавани и по устройству территории и набережной для элеватора. Перспективным планом элеваторного строительства на ближайшие 3 лет предусмотрено сооружение в Одесском порту элеватора емкостью в 1 500 000 пуд., с возможностью доведения в будущем до 3 000 000 п.

**Николаевский порт** расположен в Бугском лимане. Недостав в лимане продолжается в среднем до 85 дней, но навигация при помощи ледоколов поддерживается круглый год. Длина причальных линий достигает 2089 метров (с 7-ю причалами для хлебных грузов).

За последнее время грузооборот Николаевского порта по вывозу хлеба выражается в след. цифрах: в 1924/25 г. 3 777 000 пуд. и в 1925/26 г. 6 591 000 пуд.

Общий грузооборот Николаевского порта в 1913 г. выразился в 109 652 000 п., из коих на долю хлебного экспорта пришлось 77 390 000 п.

Складское хозяйство порта, обслуживающее хлебозэкспортные операции, состоит из элеватора, емкостью в 800 000 п., находящегося в арендном пользовании Экспортхлеба. Элеватор состоит из одного корпуса, соединенного двумя мостиками с расположенным вдоль набережной конвейером, с которого и производится нагрузка зерна в пароходы. Кроме того, вдоль внутренней стороны конвейера имеется 5 норий постоянного типа, служащих для непосредственной перегрузки зерна из вагонов или подвож на пароходы. Пропускная способность элеватора вместе с норями доходит до 160 000 пуд. в 8-часовой рабочий день. Элеватор оборудован зерноочистительными машинами и зерносушилкой системы Элиаса производительностью 8 тонн в час при понижении влажности зерна на 3%.

Для непосредственной перегрузки зерна из вагонов на пароходы в Николаевском порту имеется 5 стационарных перегрузочных устройств, 7 катучих и 1 пловучий перегрузочный. Общая производительность указанных перегрузочных устройств равна 695 тоннам в час.; перегрузочные принадлежат ЦУМОР'у.

Остальные складочные помещения, обслуживающие экспорт хлеба, не механизированы и расположены вдали от причальной линии. В настоящее время годных для хранения хлебных грузов складочных помещений, расположенных вдали от причалов, имеется 42 общей емкостью до 6 900 000 п. Зерно доставляется в эти склады по рельсовым путям, выгружается вручную и затем уже доставляется на подвожы в порт.

В общую таксу сборов, взимаемых за операции с зерном, в Николаев-

ском элеваторе внесены временно след. изменения:

Плата за перегрузку на пароходы или в баржи зерна и маслосемян, прибывших россыпью, со взвешиванием и пропуском через зерноподъемные машины снижена до 1 к. с пуда, то же, но без взвешивания до  $\frac{3}{4}$  к. с пуда, то же, но прибывшего в таре со взвешиванием до 1 $\frac{1}{4}$  к. с пуда, то же, но без взвешивания до 1 к. с пуда.

Унифицированная ставка Экспорт-хлеба для перевалки хлебных грузов в Николаевском порту установлена в след. размерах с пуда: для тяжелого зерна 4,99 к., для легкого — 5,77 к., для маслосемян — 6,12 и для жмыхов 9,47 к. За перевалку зерна на перегружателях ЦУМОР'а взимается 2 р. 32 к. с тонны.

В настоящее время в Николаевском порту сооружается новый элеватор емкостью в 2 500 000 п. Его приемная способность с жел. дороги запроектирована в размере 300 вагонов за 8 рабочих часов. Т. к. практика показала, что, при недостаточности путей, прилегающих непосредственно к элеватору, или при неудовлетворительном их расположении, неизбежны сложные маневровые операции, отнимающие значительно больше времени, чем операции с зерном при посредстве элеваторных механизмов, то приемная способность с вагонов обеспечивается в новом элеваторе не только пропускной способностью его механизмов, но и соответствующим дарком ж.-д. путей и механизацией подкатки и откатки вагонов с помощью электрифицированных кабестанов. Кроме приема из вагонов, предполагается пневматический прием зерна в элеватор с каботажных судов в количестве 50 тонн в час. Т. к. в Николаеве имеется и значительный гужевой подвод зерна, то предусмотрена также возможность приема с подвод. Общая приемная способность норий элеватора определяется по проекту в 900 тонн в час, а при одновременной работе ларей в 1800 тонн в час. Очистительная способность элеватора установлена в 400 тонн в час. Отгрузочная способность на пароходы из бункеров по трубам предусмотрена в 4170 тонн в час. Непосредственный же отпуск из силосов на пароход может происходить с предельной часовой производительностью 1200 тонн.

Т. к. штивка на пароходах отнимает много времени, стоит дорого и, вследствие большого количества пыли и отсутствия вентиляции в трюмах, происходит в весьма тяжелых условиях, то для штивки при погрузке из элеватора предусмотрены особые приборы—тримеры, которые должны заменить ручную штивку и устранить вышеуказанные неудобства.

В элеваторе запроектирована особая система сигнализации, показывающая, какие механизмы заняты работой, и этим исключающая возможность направить

куда-либо зерно до согласования установки всех механизмов по пути прохождения зерна. Для обеспыливания предусмотрено устройство аспираций на системы аспирационных труб, эксгаустеров и циклонов.

Кроме постройки нового элеватора, есть предложение механизировать для погрузки жмыхов два склада, через которые предполагается пропускать до 2,5 мил. пуд. в год.

**Херсонский порт.** В довоенное время Херсонский порт имел весьма значительный хлебооборот, превысивший в 1914 г. 60 мил. пуд. Несмотря на это, он был и остается одним из самых необорудованных портов.

Хлебоэкспорт настоящего времени незначителен. Он составил в 1923/24 г. 10 мил. пуд.

Подходный канал, ведущий к Херсону, имеет 67 верст в длину. В порту имеется всего лишь один глубоководный причал длиной в 480 метров с глубиной в 20—30 футов. Складочными помещениями порт оборудован весьма слабо. Так, на его территории имеется 6 принадлежащих ЦУМОР'у деревянных временного типа амбаров, общей площадью 1375 кв. саж. Амбары имеют деревянный пол, допускающий выгрузку в 500 пуд. на 1 кв. саж. Склады, имея подездные ж.-д. пути, расположены вдали от причалов, так что для погрузки зерно должно подвозиться к причалам на телегах. Кроме указанных 6 складов, расположенных на территории порта, имеются склады на городской территории, примыкающей непосредственно к порту, емкостью на 350 т. п. и в расстоянии от  $\frac{1}{2}$ —2 верст на 250 т. пуд. Всего с портовыми амбарами емкость складочных помещений достигает 1 100 000 т. п.

Главная масса хлебных грузов в Херсон прибывает по Днепру. Для хранения прибывающего водной хлеба в настоящее время арендуются пловучие склады. Аренда последних обходится дорого; кроме того, они не гарантируют сохранности зерна при продолжительном хранении и исключают возможность очистки его и подсортировки в экспортные стандартные партии. Для перегрузки такого зерна в пароходы в Херсонском порту у ЦУМОР'а имеется 7 пловучих перегружателей с общей номинальной производительностью в 350 тонн в час.

Унифицированная такса Акд. О-ва «Экспортхлеб» для перевалки хлебных грузов в Херсонском порту для кампании 1926/27 г. установлена с пуда в след. размерах: для тяжелого зерна — 4,83 к., для легкого — 5,64 к., для масличных семян — 5,95 к. и для жмыхов — 10,60 к.

Стоимость перегрузки 1 тонны зерна

## Главнейшие порты хлебного экспорта СССР и их складское хозяйство

через склады и перегружатели ЦУМОР'а выражается в след размерах:

Баржа — перегружатель — пароход	118,9 коп.
Баржа — пароход вручную . . . . .	296,7 "
Вагон — пароход вручную . . . . .	131,0 "
Баржа — сухопутн. склад — пароход вручную . . . . .	285,2 "

Перспективным планом по улучшению портов предусматривается углубление подходного канала в Херсоне до 24 футов и окончание работ по сооружению городской набережной. Перспективным планом элеваторного строительства на ближайшее 5-летие в Херсонском порту предусматривается сооружение элеватора емкостью в 0,5 мил. п. с возможным доведением в будущем до 1 мил. п.

**Феодосийский порт** является главным хлебовывозным портом Крыма.

Вывозная торговля Феодосии на 98% слалась из вывоза хлебных грузов. В довоенное время хлебооборот Феодосийского порта определялся в след количествах: в 1911 г. — 25 768 000 пуд., в 1912 г. — 14 585 000 пуд. и в 1910 г. — 15 599 000 пуд.

В 1923/24 г. хлебоэкспорт Феодосийского порта составил 9,5 мил. пуд.

В порту имеется 13 причалов общей длиной 980 метров, в непосредственной близости от которых расположены 21 зерносклад общей емкостью в 3 000 000 пуд. Для непосредственной перегрузки хлеба из вагонов в пароходы в порту имеется 3 катучих перегружателя, общей пропускной способностью в 195 тонн в час. Кроме того, вне границ порта на городских участках имеются амбары, могущие вместить до 1 мил. п. зерна.

Унифицированные ставки Англ. О-ва «Экспортхлеб» за перевалку хлебных грузов в Феодосийском порту для кампаний 1926/27 г. были установлены в пуда в след суммах: для тяжелого зерна — 4,89 коп., для легкого зерна и маслосемян — 5,92 к. и для жмыхов — 7,59 коп. Стоимость перевалки зерна через перегружатели выражается в сумме 0,5 коп. с пуда.

В ближайшее 5-летие в Феодосийском порту предположено сооружение элеватора емкостью на 1 мил. п. с возможностью доведения в будущем до двух мил. пуд.

**Новороссийский порт.** Навигация в Новороссийском порту продолжается круглый год.

Вывоз хлеба в зерне за последние годы перед войной определялся в след количестве: в 1911 г. — 67 053 т. п., в 1912 г. — 43 332 т. п. и в 1913 г. — 53 020 т. п., в среднем составляя 56 468 т. п. в год, при общем грузообороте порта в 97 048 000 пуд. в среднем за те же годы.

После возобновления экспорта вывоз хлебопродуктов определялся для 1923/24

года в 42 866 000 пуд., из коих на долю хлеба в зерне падает 35 133 000 п., для 1924/25 г. в 19 410 000 п. и для 1925/26 г. в количестве свыше 61 000 000 пуд.

Складское и перегрузочное хозяйство порта, обслуживающее хлебоэкспортные операции, состоит из элеватора, находящегося в арендном пользовании Экспортхлеба, емкостью 8 мил. п. и двух катучих перегружателей с общей производительностью в 200 тонн в час.

Емкость главного здания элеватора равна 3 мил. п., остальная емкость в 5 мил. п. падает на 14 механизированных амбаров. Приемная способность главного элеватора — россыпью из вагонов — равна 10 000 п. в час, башен амбарных элеваторов — 28 000 п. в час. Отпускная способность главного элеватора для зерна россыпью выражается в 7500 п. в час, отпускная способность башен амбарных элеваторов — 16 000 п. в час.

Для погрузки на пароходы имеются 4 ленты с общей производительностью в 20 000 пуд. в час и эстакада с часовой производительностью до 10 000 п. в час.

Главный элеватор и башни амбарных элеваторов оборудованы 13-ью сепараторами, общей часовой производительностью в 19 500 п. и 11-ью кукулеотборниками общей часовой производительностью в 360 пуд. Кроме того, имеется зерносушилка системы Гесса, производительностью в 20 тонн в час.

Что касается необорудованных складочных помещений, то их в Новороссийском порту имеется на общую емкость около 4 мил. п. Все эти склады расположены далеко от причалов, и выгружаемое из них зерно для погрузки в пароходы подвозится вагонами.

В целях снижения накладных расходов по экспорту хлеба в общую для портовых элеваторов таксу сборов для Новороссийского элеватора временно внесено снижение ставок за перегрузку зерна и маслосемян, прибывших россыпью, на пароходы или баржи со взвешиванием и пропуском через зерноподъемные машины с 1½ к. с пуда до 1¼ к. За прочие операции с маслосеменами сборы взимаются не в двойном размере, а в полуторном. Сбор за сушку зерна на Новороссийском элеваторе установлен след:

- а) при понижении влажности на 2% с пуда . . . . . 3¼ к.
  - б) при понижении влажности на 3% с пуда . . . . . 4¼ к.
  - в) при понижении влажности на 4% с пуда . . . . . 5¼ к.
- и г. д. с увеличением платы на 1 коп. с пуда при понижении влажности на каждый процент.

Унифицированные ставки Экспортхлеба за перевалку зерна — 4,95 к., для

легкого — 5,60 к., для маслосемян — 6,10 к. и для жмыхов — 7,24 к.

В ближайшее 5-летие планом элеваторного строительства предусмотрено сооружение в Новороссийском порту элеватора емкостью на 1 500 000 п., с возможностью увеличения емкости до 3 000 000 п. Кроме того, для разгрузки Новороссийского порта предполагается сооружение элеватора в Туапсинском порту, который намечается емкостью 1 500 000 п., с возможностью доведения в будущем до 3 000 000 п.

**Бердянский порт.** Навигационный период порта продолжается в среднем с начала марта до половины декабря. Пароходы принимают у набережных порта только часть груза и догружаются на рейде в расстоянии 10—12 км. от порта на 22-футовой глубине с помощью мелких судов.

В довоенное время порт обслуживал весьма ограниченный район тяготения хлебных грузов, который постепенно суживался в связи с отвлечением грузов в более удобные и дешевые порты — Мариупольский и Херсонский. Грузооборот порта по вывозу хлеба за последнее перед войной время определен в след. количествах: в 1911 г. — 23 799 тыс. пуд., в 1912 г. — 10 302 т. и. и в 1913 г. — 9820 т. п. В 1923/24 г. он выразился в 2569 т. п., а в 1924/25 г. всего в 467 т. п.

Складочными помещениями порт оборудован крайне слабо. На территории порта необорудованных складов и расположенных на пристани имеется емкость всего на 600 т. п. Механических приспособлений для погрузки хлеба в порт не имеется.

В настоящее время Управление порта приступило к сооружению в Бердянском порту механизированного амбара у причальной линии емкостью на 250 т. п. Механизация склада допустит непосредственную погрузку зерна из вагонов на пароходы в тех пределах, в каких допускает глубина осадки у набережной. Догрузку, как и сейчас, придется производить на рейде с помощью мелких судов (лихтеров).

**Мариупольский порт.** Продолжительность ледяного покрова в среднем равна 87-ми дням. Подходный канал имеет длину в 10 верст и ширину на всем протяжении в 50 сажен.

Хлебооборот порта по вывозу хлеба в зерне в довоенное время выразился в след. количествах: в 1911 г. — 23 511 тыс. пуд., в 1912 г. — 19 076 тыс. п. и в 1913 г. — 19 595 т. п.; в среднем за 1911—1913 гг. — 20 697 тыс. п.

В послевоенное время вывоз хлеба определяется для 1923/24 г. в 6569 т. п.

Мариупольский порт в настоящее время относительно хуже всех других портов обеспечен складочными помеще-

ниями. До последнего времени порт имел только необорудованные деревянные, небольших размеров, разбросанные по всей территории склады в количестве 26, общей емкостью около 1,2 мил. п. Из указанного количества только два склада каменные. В настоящее время на раздельном молу закончено оборудование переделанных в склады крытых платформ, общей емкостью 150 000 п. Механизация этих складов допускает только погрузку из складов на пароходы, прием же в склады производится вручную.

Стоимость унифицированной ставки Экспортхлеба для перевалки хлебных грузов в Мариупольском порту для кампании 1926/27 г. выражается в след. суммах: для тяжелого зерна — 5,35 к. с пуда, для легкого зерна и маслосемян — 6,59 к. с пуда и для жмыхов 7,42 к. с пуда.

Планом 5-летнего элеваторного строительства для Мариупольского порта предусмотрено сооружение элеватора емкостью в 1 мил. п. с возможностью увеличения до 2-х мил. п.

**Порты Таганрогского рейда.** — Таганрог, Ростов и Ейск. Порты Таганрогского рейда имеют основным недостатком отсутствие достаточных глубин для подхода и стоянки морских пароходов. Имея средний за 1911—13 гг. вывоз хлеба в зерне в 110 250 т. п., в 1923/24 г. из-за обмеления подходного канала до 10—12 фут., они экспортировали всего 4802 т. п. Благодаря такой глубине подходного канала морские пароходы вынуждены останавливаться на Таганрогском рейде в расстоянии от 45 до 90 верст от причальной линии. Помимо того, что погрузка на рейде чрезвычайно неудобна и не во всякую погоду возможна, она тяжелым бременем ложится на стоимость экспортируемого зерна. При современных условиях этот добавочный накладной расход составляет до 5 руб. на 1 тонну. Навигация в портах Таганрогского рейда продолжается в среднем от 7-ми до 9-ти месяцев.

Складское хозяйство портов Таганрогского рейда при отсутствии механизации недостаточно; к тому же оно в значительной части расположено не у ж.-д. путей и не у причалов. Таганрогский порт имеет зерноскладов общей площадью в 31 236 кв. метров. Ейский порт имеет зернохранилища на общую площадь 11 445 кв. метров. Ростовский порт на портовой территории и на улицах, примыкающих к ней, имеет всего 118 закрытых складов площадью в 96 247 кв. метров.

Кроме того, на территории Ростовского порта имеется элеватор емкостью в 600 тыс. пуд. Часовая приемная способность элеватора из вагонов равна 4 т. и, приемная способность с барж шнема-

тическим путем в среднем 2 т. п. в час; часовая отпускная способность в вагоны равна 5 т. п., в баржи 3 тыс. пуд. Перегрузка из баржи в баржу колеблется от 4 до 5 т. п. в час. Элеватор оборудован автоматическими весами системы «Хронос». Зерноочистительных машин нет.

В настоящее время начинаются работы по устройству в Ростове глубоководного порта с подходящим каналом глубиной в 28—30 фут. В том случае, если прорытие глубоководного канала будет осуществлено в ближайшее 5-летие, Ростовский порт будет включен в число портов, подлежащих оборудованию элеваторами в первую очередь. Емкость элеватора намечается до 3 мил. п.

**Мурманский порт** расположен на берегу Кольского залива. Его постройка была вызвана обстоятельствами военного времени. Начало постройки порта относится к 1915 г., а к 1918 г. были сооружены пирсы № 1 и 2, а также Мурманская и Лихтерная пристани с общим протяжением в 475 погонных сажен.

Навигация в Мурманском порту, благодаря близко проходящему теплomu течению Гольфштрима, продолжается круглый год. Лед в 2—3 дюйма толщиной появляется ненадолго и лишь при исключительно сильных морозах. Благодаря особенностям приливно-отливных течений, лед выносится из залива в океан и никаких затруднений для морских пароходов не представляет. Естественные глубины Кольского залива обеспечивают подход к порту судов с любой осадкой.

Работа порта по экспорту хлеба за последние три года выразилась в след. количествах: в 1923/24 г. 2519 тыс. пуд., в 1924/25 г. 1050 т. п. и в 1925/26 г. — 3026 т. п.

Складское хозяйство порта, обслуживающее хлебозернопортные операции, крайне незначительно. На территории порта имеется всего восемь складов емкостью до 400 т. п. Склады приспособлены для хранения зерна россыпью.

Из указанных 8-ми складов у причальной линии расположены только четыре, обслуживаемые 5-ю причалами глубиной от 24 до 27 фут. Остальные 4 склада расположены вдали от причалов, и для отгрузки из них зерна на пароходы последнее подвозится по ж.-д. путам.

Планом элеваторного строительства на ближайшее 5-летие предусмотрено сооружение в Мурманском порту элеватора емкостью 400 т. п., причем, согласно постановлению Элеваторного Комитета, там предполагается не строить нового элеватора, а перенести Камышинский элеватор той же емкости.

**Ленинградский порт** расположен в Невской губе Финского залива. Продолжительность ледяного покрова в среднем

равна 139 дням в год, при средней толщине льда 0,7 метра. Глубоководные причалы имеют общее протяжение 5,8 килом. и допускают возможность одновременного причала 50 пароходов.

Средний за время 1909—13 гг. грузооборот порта по экспорту выразился в 145 мил. п., из коих на долю вывоза хлеба в зерне падает 38 мил. п.

Грузооборот порта по вывозу хлеба в последнее время определялся в след. количествах: в 1923/24 г. — 16 424 тыс. пуд., в 1924/25 г. — 6723 т. п. и в 1925/26 г. — 11 250 т. п.

Хлебный экспорт в Ленинградском порту обслуживается двумя элеваторами и одним зерноскладом при них. Вместе взятые, они обслуживают 4 причала глубиной в 28 фут.:

Элеватор № 1 силосный емкостью	до	1 400 000 пуд.
Элеватор № 2 этажный емкостью	до	800 000 ..
Хлебный амбар емкостью	до	300 000 ..
Всего		2 500 000 пуд.

Практическая производительность элеваторов при 7-часовом рабочем дне: по элеватору № 1: прием — 40 вагонов, отпук: на пароход — 60 ваг., на ж.-д. — 15 вагонов; по элеватору № 2, прием — 15 вагонов, отпук: на пароход — 20 ваг., на ж.-д. — 10 ваг.; по хлебному амбару: прием — 15 вагонов, отпук: на пароход — 15 ваг., на ж. д. — 15 ваг. Общая приемная способность равна 70 вагонам, отпускная на пароходы 95 вагонам и на жел. дор. 40 вагонам.

Элеваторы и зерносклад оборудованы: двумя сепараторами часовой производительностью в 1500 пуд. каждый, одним сепаратором часовой производительностью в 2000 пуд., одной льноочистительной машиной «Монитор», произв. 300 пуд. в час, и двумя льноочистительными машинами «Эврика», часовой производительностью 500 пудов каждая. Кроме этого, хлебозернопорт обслуживается еще 9-ью деревянными зерноскладами самой примитивной конструкции, общей емкостью на 600 000 п. и двумя железобетонными складами емкостью на 400 000 п. Непосредственная перегрузка зерна обслуживается, кроме того, 4-мя секциями зернового транспортера, производительностью на 50 тонн в час каждый, и двумя катучими транспортерами, производительностью каждый на 50 тонн в час.

В ближайшее 5-летие планом элеваторного строительства предусмотрено сооружение в Ленинградском порту элеватора емкостью в 2 мил. п., с возможным доведением емкости в будущем до 4 мил. пудов.

**Владивостокский порт** расположен в юго-западной части бухты «Золотой Рог». Навигация благодаря ледоколам поддерживается в порту круглый год. Продол-

жительность ледокольной кампании определяется в среднем в 98 дней.

В вывозе хлебных грузов Владивостокский порт занимает совершенно особое положение. Главными продуктами вывоза являются бобы и жмыхи, идущие транзитом из Северной Манчжурии. С 1911 г. по 1915 г. транзит бобов определялся в след. количествах: в 1913 году — 20,6 мил. пуд., в 1914 г. — 18,9 м. п. и в 1915 г. — 24,8 м. п.

В период гражданской войны и интервенции грузооборот порта совершенно замирает и восстанавливается лишь после 1922 г., сразу же превысив довоенные размеры: в 1922 г. 32,5 мил. пуд., в 1923 г. 40,5 м. пуд., в 1924 г. 37,0 м. п. и в 1925/26 г. — 37,0 м. п.

Транзит бобов во Владивостокском порту облуживается 6-ью механизированными складами общей емкостью в 2,4 мил. п. и 23-мя наклаузами общей емкостью на 7,7 мил. п. Непосредственно у глубоководных причалов (глубиной в 26—31 фут) расположены 6 механизированных зерноскладов и 13 наклаузов; остальные склады расположены на расстоянии 200—350 саж. от причальной линии.

Для привлечения транзитных бобов из Манчжурии и для удешевления перегрузки бобов, Элеваторный Комитет при СТО признал необходимым сооружение во Владивостокском порту в ближайшее пятилетие элеватора емкостью в 2 мил. пудов.

Дм. Бучинский.

## Морская перевозка хлеба

**Trampers и линейные пароходы.** В прежние времена хлеб почти исключительно перевозился судами, не совершающими регулярных рейсов, а нажимаемыми на единичный(ые) рейс(ы). Наем таких судов, т. е. trampers, сконцентрирован на небольшом числе фрахтовых бирж, среди которых решающее значение имеет лондонская «Baltic». С недавнего времени все пароходы, совершающие регулярные пассажирские рейсы, даже самые фешенебельные, начали строиться с таким расчетом, чтобы перевозить также и грузы. В направлениях с оживленным пассажирским движением резко возросла, поэтому, возможность отправлять с линейными пароходами и хлеб. Действительно серьезное значение имеет такая отправка только между Сев. Америкой, прежде всего Нью-Йорком, и Зап. Европой. В частности, наш хлеб отправляется с линейными пароходами только в совершенно ничтожных количествах.

Когда специально нанятое под хлеб судно находится в распоряжении одного лица, последнее имеет очень большую свободу маневрирования. В договорах на наем trampers'a в качестве портов погрузки указывается обычно целая группа, напр., порты Черного или Азовского морей. Еще большая свобода имеется в отношении портов разгрузки. Для отправки из наших южных морей иногда договаривается, напр., право выгрузки в любой порту от Константинополя до Швеции и Норвегии включительно. Эта свобода маневрирования достигается путем

особой системы order'ов. В чартере указывается, в какой(ие) порт(ы) должен заходить пароход по дороге к месту погрузки и из него за получением распоряжений (for orders) от зафрахтовавшего судно. Распространение радио дает возможность давать такие распоряжения в открытом море, без потери судом времени на заход в порты. При продажах полных грузов возможность маневрирования в отношении портов разгрузки переходит после андинования груза к покупателю<sup>1)</sup>.

Выгоды от отправок с trampers'ами заключается еще и в том, что последние, при необходимости, можно задержать как в порту(ах) погрузки, так и в порту(ах), куда они заходят за получением ордеров, что связано, правда, с довольно крупными расходами<sup>2)</sup>, но все же нередко оправдывается. Между тем при отправке с линейными пароходами отправитель связан как в отношении портов погрузки и разгрузки, так и в отношении сроков. — В отправлении зерна с trampers'ами имеются, однако, и серьезные невыгоды. Они заключаются, прежде всего, в неопределен-

1) Отправка значительных количеств хлеба for orders является причиной слабой надежности данных статистики экспортных стран относительно стран назначения хлеба.

2) За задержку в даче ордеров на порт выгрузки уплачиваются штрафные. Время, потерянное судном (сверх положенных чартером 6 часов) в ожидании ордера на порт разгрузки, засчитывается в погрузочные дни, что, большей частью, равносильно уплате штрафных.

ности подлежащего отправлению количества, т. е. судно обычно выговаривает право брать до 10% больше или меньше указанного в чартере количества. Еще большее значение имеет неопределенность прибытия по назначению груза, отправленного с трампером. Это вызывается, прежде всего, тем, что прибытие судна в порт на грузки выговаривается обычно в довольно широких пределах (10—15 дней), причем, даже в случае прибытия судна после обусловленного срока (cancelling date), отправитель может воспользоваться правом аннулирования только в том случае, когда имеется под руками другой подходящий тоннаж. Трамперам приходится также нередко ждать, пока освободится место для причала. Результатом является невозможность со сколько-нибудь значительной точностью определить время, когда трампер закончит погрузку и, тем более, разгрузку. Поэтому продавец, даже имея готовый товар в порту, вынужден выговаривать себе большой погрузочный срок. Между тем при отправлениях с линейными пароходами покупатель заранее знает время прибытия, иногда чуть ли не с точностью до часов. За хлеб, отправленный с линейными пароходами, платят, поэтому, в особенности в моменты слабых поступлений, дороже. Возможность для С. Ш. и Канады отправлять значительные количества хлеба рейсовыми пароходами является, т. о., весьма значительным преимуществом.

**Наем судна.** Продажа хлеба «*for*» не играет теперь почти никакой роли в международной хлебной торговле. Почти все продается «*cif*». Наем парохода, т. о., дело продавца. Однако, в контрактах на продажу хлеба обычно указано, какой квалификации должны быть используемые суда. Для близких отправок (напр., из наших северных портов) требования слабее; для дальних, как, напр., из Азовского и Черного морей, — строже<sup>1)</sup>. Интерес покупателей в данном случае тот, что хорошие пароходы обычно быстрее и надежнее как в отношении срочности доставки, так и в отношении сохранности перевозимого хлеба<sup>2)</sup>. В быстроте и срочности доставки заинтересованы все покупатели, в сохранности товара — по-

<sup>1)</sup> Подробности см. в статье В. Скалка «Сделки на хлеб».

<sup>2)</sup> Сохранение зерна зависит в особенности от наличия достаточных вентиляционных приспособлений. На старых судах вентиляция почти всегда недостаточна. Впрочем, очень многое зависит и от характера погрузки, а также от того, старается ли команда использовать все имеющиеся на судне приспособления для того, чтобы при неблагоприятной погоде проветривать груз. Поэтому принято даже давать капитану за такое наблюдение небольшое вознаграждение, какое отнюдь не рассматривается, как вынужденное. Скалкино особенно важно иметь в виду при отправке кукурузы, подвергающейся порче несравненно легче всех остальных хлебов.

купатели по контрактам «*sale-qualè*».

Для погрузки зерна из Черного и Азовского морей в настоящее время обычно занимают пароходы емкостью в 5—8 тыс. тонн; из Ленинграда и Мурманска — в 1½—2, редко выше 3—4 тыс. тонн.

**Чартер и коносамент.** В отношении важнейших наших отправок (Черное и Азовское моря) контракты обычно указывают чартер или коносамента, которыми отправитель должен пользоваться при найме судна или отправке груза. До недавнего времени это были исключительно The Black Sea, Azoff and Danube Charter-Party 1890 г., принадлежавшая к ней коносамент 1890 г., а также Chamber of Shipping Black Sea, Azoff, Danube, Turkish and Eastern Mediterranean-Berth Contract Bill of Lading 1902 г. в первоначальной редакции, а также в редакции 1912 г. В лондонских контрактах для сделок на частичные грузы и теперь указаны все три названные коносамента. Германско-нидерландские контракты для отправок с юга (N.N. 1 и 1a) предписывают пользование коносаментами 1902 и 1912 гг.; пользование же чартером 1890 г. они допускают лишь при условии, если первоклассный банкирский дом гарантирует, что в отношении выгрузки получатель будет поставлен не в худшее положение, чем по коносаменту 1902 г. В 1926 г., по соглашению с лондонской Chamber of Shipping и Лондонской Хлеботорговой Ассоциацией, разработана «The Russian Black Sea and Azoff Charter Partie 1926 г. («Zernokon» — «Зернокон»), который должен заменить чартер 1890 г., а также изданный в 1912 г. Чартер «Russcon». Вместо упомянутых выше коносаментов, «Экспортхлеб» пользуется своим, по существу совпадающим с вышеуказанным коносаментом 1912 г. В хлебные контракты, однако, новые чартер и коносамент еще не включены, так что, когда в контрактах указан чартер, приходится прочеркивать старый и надписывать новый.

Все указанные чартеры предусматривают, что груз должен быть доставлен отправителем до борта парохода и у борта получателем принят. Провозная плата устанавливается за англотонну сланного пароходом веса. По чартеру 1890 г. и «Russcon»-у, она исчисляется по так наз. «unit» (счетным единицам). Выговоренная плата считается за тонну (2240 англофунтов, 1016 кг.) тяжелого зерна, каковым признаны пшеница, кукуруза, горох, фасоль и просо. «Unit» для ржи — 2220 англоф. (1006 кг.), льняного семени — 2170 англоф. (983 кг.), ячменя и горчицы — 2050 англоф. (929 кг.), овса — 1600 англоф. (725 кг.). «Зернокон» предоставляет право грузить любой хлеб и/или семена и/или горох и/или фасоль и/или бобы и/или чечевицу и/или крупу, однако, по удельному весу, не легче ячменя. На более легкие продукты нужно

специально договариваться. В частности, за ямы обычно доплачивается 1 шилл. 6 пенс.<sup>1)</sup>

Провозная плата исходит из одного порта погрузки в Черном море и одного порта разгрузки<sup>2)</sup>. За добавочные порты обычно вычитается от 6 до 9 пенсов<sup>3)</sup>. Провозная плата уличивается по выгрузке, по требованию капитана — частями вперед по мере выгрузки. На обычные расходы в порту погрузки капитан может потребовать там аванс, не превосходящий  $\frac{1}{4}$  фрахта. Отправитель получает 2% выданного судну фрахтаванса на покрытие расходов по страхованию и других. Поскольку ценность погруженного товара не ниже фрахта, следуемого судну за погруженное количество, плюс сумма, следуемая ему за неиспользованную емкость судна, плюс следуемые сталийные, — вместе с окончанием погрузки кончаются и все обязательства отправителя к судовладельцу; последний же в обеспечение следуемых ему сумм получает на груз залоговое право (cesser clause).

При выходе из последнего порта разгрузки предшествующего рейса, капитан обязан послать об этом телеграфное извещение отправителям в Константинополь и Москву, чтобы они могли приготовить к погрузке. Первый порт погрузки должен быть указан пароходу при проходе им Константинополя. Когда его отсюда направляют в Азовское море, ему может быть дано указание получить окончательное назначение в Керчи. За погрузку в одном порту Азовского моря доплачивается 3 пенса за тонну, то же — но с догрузкой в одном порту Черного моря — 9 пенсов<sup>4)</sup>. Судно должно ожидать в порту погрузки 7 дней освобождения причала, после чего начинается течение погрузочных дней (lay day). Погрузка должна производиться со скоростью 450 англотони груза, не легче ячменя, и 350 англотони груза легче ячменя в рабочий день, поскольку погрузке не мешает погода (weather-working day). Отправитель имеет право грузить и в непредусмотренное чартером время, уличивая судну связанные с этим добавочные расходы, причем это время не засчитывается. При превышении числа погрузочных дней судно получает сталийные в предусмотренном чартером размере. По «Зернокону» отправитель имеет право на 15 простоящих дней с уплатой сталийных (demur-

tage). Если отправитель не использовал всех погрузочных дней, он получает за такую поспешность (despatch) вознаграждение от судна, обычно в половинном размере против сталийных<sup>5)</sup>.

За правильную погрузку и сепарацию<sup>6)</sup> отвечает капитан. Однако, отправитель должен заранее давать капитану необходимые сведения, чтобы последний мог правильно распорядиться. Это особенно важно, когда погрузка и/или разгрузка хлеба производится в нескольких портах, так как судно должно сохранить устойчивость и при переходах от одного порта погрузки (разгрузки) до другого. Товар, подлежащий выгрузке в первом порту, должен, разумеется, быть погружен так, чтобы остаток для второго порта выгрузки был настолько равномерно распределен, чтобы судно могло его достигнуть, не подвергаясь опасности. Отправитель должен также следить за тем, чтобы хлеб грузился только в тех помещениях, где обычаями допускается погрузка. Помимо трюмов (нижних и верхних), берутся грузить в резервных bunkerтах, brigges, poop и after-peak. За повреждение товара в месте, где грузить не принято, страховое о-во не обязано отвечать.

Если порт разгрузки не указан при подписании коносаментов, судно пускается в плавание for orders. Ордер на первый порт разгрузки дается: для портов Средиземного моря — в Константинополь (по радио также и позже, при проходе острова Мальты), на порты Англии и континента — в Гибралтаре или в Фальмуте, на второй и дальнейшие порты разгрузки, которые обязательно должны быть в географической ротации, — во время стоянки в первом (последнее и в отношении портов погрузки). Для дачи ордеров можно пользоваться след. приблизительной табличкой:

Средняя продолжительность пути (в сутках).

Новороссийск — Константинополь	1
Константинополь — Пирей	2
Пирей — Мальта	2
Мальта — Алжир	3
Алжир — Оран	1
Оран — Гибралтар	1
Гибралтар — Кап Финистер	2
Кап Финистер — Фальмут	2
Фальмут — Роттердам	2
Роттердам — Гамбург	2
Итого Новороссийск — Гамбург	20

<sup>1)</sup> Наша терминология не вполне соответствует, т. е. в практике широко пользуются английской. Под «сталийными» иногда понимают всякие погрузочные дни, т. е. с уплатой и без уплаты demurrage. Иногда же «сталийными» называют только простоящие дни, т. е. такие, за которые нужно платить demurrage. Demurrage часто называют не сталийными (как в тексте), а контрасталийными. См. ст. «Техника экспорта».

<sup>6)</sup> Сепарируется обычно только товар различных продавцов и различного качества. В виду ясности хлебных контрактов, происходит иногда сепарировать и товар, отгружаемый в разных портах, а также товар различных сроков продажи.

<sup>1)</sup> Иногда фрахт договаривается не на основании фактического веса, а на основании теоретической емкости судна (Deadweight Basis). Еще реже договаривается определенная сумма за весь пароход (шпринг).

<sup>2)</sup> Обычная в настоящее время ставка за англотонну зерна, не легче ячменя, из Черного моря на континент или Англию — 12—13 шиллингов.

<sup>3)</sup> Очаков и Херсон, Скадовск и Хорлы считаются за один порт.

<sup>4)</sup> Отправитель имеет право, вместо порта Черного моря, догрузить за свой счет и риск за диктеров в Керчи.

Наибольший интерес представляет для покупателей пункт чартера о разгрузке. «Зернокон» говорит по этому поводу, что разгрузка должна производиться в соответствии с обычаями порта в том месте последнего, которое будет указано наивысшим судно или его агентом; это место должно быть, однако, такое, где судно будет всегда на плаву. Когда выгрузка задерживается по вине получателя, капитан имеет право выгружать в лихтера. Право судна на стальные в порту разгрузки «Зерноконом» не предусмотрено. Постановления «Зернокона» в большинстве случаев выгодны для получателей. Герmano-нидерландские контракты, напр., предписывают более тяжелые для них условия («выгрузка должна производиться так быстро, как судно может выдать»). Менее выгодно для получателей, что выгрузка по «Зернокону» должна начинаться с часу дня, если извещение судна о готовности к разгрузке вручено до полудня, и с 6 час. утра следующего рабочего дня, если извещение вручено после полудня<sup>1)</sup>.

Как указано выше, по герmano-нидерландским контрактам №№ 1 и 1а, в случае пользования вместо коносамента 1902 г. чартером 1890 г., должна даваться гарантия в том, что условия выгрузки будут не хуже, чем согласно первого. Объясняется это тем, что коносамент 1902 г. обязывает пароход начинать выгрузку не раньше 24 часов по прибытии. Зато он предписывает производить выгрузку так быстро, как судно может выдать. Во многих случаях выгоды от более позднего начала разгрузки оказываются, поэтому, больше, чем невыгоды от обязанности принимать хлеб быстрее.

1) Покупатель частичного груза не имеет, конечно, дела с чартером. Он получает коносамент «экспортхлеба», согласно которому, как и по коносаментам 1902 и 1912 гг., получатель не должен присутствовать к разгрузке раньше 24 часов с момента получения извещения о готовности судна.

Содержит, конечно, «Зернокон» и обычные оговорки об освобождении владельца судна от ответственности за опасности моря и всевозможные форсмажорные обстоятельства, за непригодность судна к плаванию, поскольку она не вызвана недостатком заботливости владельца в снаряжении судна и обеспечении его командой, за ошибки и неправильные действия команды и т. д.

**Специальные оговорки чартеров.** Не останавливаясь на других постановленных чартеров, укажем еще, что чартер 1890 г. содержит три оговорки, регулирующие условия разгрузки при форсмажорных обстоятельствах (о льдах, стачках и лихтеровании, вызванном недостаточностью порта, в виду его недостаточной глубины). Эти оговорки целиком переняты и в «Зернокон».

В виду особой важности, в контракты на продажу хлеба обычно специально вносится указание, какие из оговорок имеют силу. Так, лондонские контракты на полные грузы (№ 48 и 49) включают, как основную часть контракта, все три оговорки, а контракты (№№ 50—53) на частичные грузы (partes) только оговорку о стачках. Сверх того, в последних указано, что расходы по лихтерованию, вызванные судном с получателя, возвращаются последнему продавцом. Разница между контрактами на полные и частичные грузы объясняется тем, что при частичных грузах продавец заранее знает, в какой порт должен быть направлен хлеб, при полных же грузах выбор порта разгрузки принадлежит (в пределах чартер-партни) покупателю. Герmano-нидерландские контракты №№ 1 и 1а постановляют, что оговорки чартер-партни 1890 г. о лихтеровании и стачках составляют часть контракта. Расходы по лихтерованию возвращаются продавцом покупателю.

Т. Борисов.

## Морское страхование хлебных грузов

**Объем страхования.** Как и наем судна, страхование при сделках «сиф» дело продавца. Хлебные грузы всегда страхуются с заранее указанной ценностью (valued policy), каковая является основой для взаимных расчетов страхователя и страховщика. Однако, страховщик оставляет за собой право доказывать, что груз застрахован свыше его ценности. При отправке таких сравнительно малоценных грузов, как хлеб, не принято страховать груз от всех рисков. Основной формулой страхования хлебных грузов является страхование с оговоркой «без ответственности за частичную аварию» («Free particular average» или «F. P. A.»). Формула этого страхования договорена двумя руководящими организациями — London Corn Trade Association и Institute английских страховщиков. Начало первого абзаца гласит:

Warranted free from particular average unless the vessel and/or craft be stranded, sunk, burnt or in collision with another ship or vessel or damage to the interest hereby insured be reasonably supposed to be owing to fire, or contact (other than collision with another ship or vessel) of the craft and/or vessel with any substance, ice included, other than water, or owing to discharge of cargo at a port of distress.

«Без ответственности за частичную аварию, кроме случаев, когда судно село на мель, утонуло, сгорело или столкнулось с другим судном, или поскольку причиной убытка застрахованному интересу с разумным основанием может быть предположен огонь или столкновение (иное, чем столкновение с другим судном) судна с каким-либо предметом, включая лед, исключая воду, или выгрузка груза в порту убежища». Т. о., объем страхования в действительности значительно шире, чем говорит заголовок формулы «F. P. A.». Помимо полной гибели товара и всех случаев общей аварии, товар застрахован и от частичной аварии, однако, только в случаях, точно оговоренных в вышеприведенной формуле. Страховщики уверенно стоят на том, что эти случаи не подлежат распространительному толкованию. Из случаев частичной аварии страховое о-во отвечает прежде всего, если судно село на мель, утонуло, сгорело или столкнулось с другим. Притом, в противоположность всем нижеупомянутым случаям, для ответственности страхового о-ва достаточно, чтобы груз на-

ходился в соответственный момент на судне. Во всех же далее упомянутых случаях требуется, чтобы имела вероятность причинной связи между одним из предусмотренных в формуле явлений и убытком (reasonably supposed to be). Из моментов второй категории, при которых требуется наличие вероятности причинной связи, нужно особо отметить столкновение с каким-либо другим предметом, включая лед, но исключая воду.

Вне страхования при F. P. A. остается: 1) опасность войны, крайне широко понимаемой (см. ниже), 2) риск от причин, вызванных самим характером груза<sup>1)</sup> и 3) — наиболее частый случай — убытки от проникновения воды в хлеб, не вызванные столкновением судна с каким-либо предметом. От рисков, за которые страховое о-во отвечает, груз застрахован не только на самом судне, но от склада отправителя в порту погрузки до склада получателя в порту выгрузки, включая перевозку на лихтерах и других вспомогательных судах, хранение на набережных, в складах и навесах и перегрузку с одного судна на другое; все это, поскольку является обычной составной частью погрузочных и разгрузочных операций и в течение обычного времени, но, во всяком случае, не больше 30 дней при погрузке и 21 дня при разгрузке<sup>2)</sup>.

Страховщик платит и за убытки, произошедшие вследствие небрежности команды, за которую судовладелец не отвечает. В отношениях между страховым о-вом и страхователем судно признается пригодным к плаванию. Однако, страхователь обязан принять все необходимые меры, чтобы обеспечить страховому о-ву возможность взыскать убытки с судовладельца.

Страхование по формуле «F. P. A.» предписывается всеми английскими контрактами. Антверпенские контракты требуют представления полиса или с оговоркой «F. P. A.» или же парижского или антверпенского полиса с полным возмещением частичной аварии, если подлежа-

<sup>1)</sup> Однако, внезапное самозогорание открыто страхованием, поскольку отправитель может доказать, что товар в момент погрузки находился в хорошем состоянии и был правильно погружен. По генеральному полису «Экспортхлеба» жидкие застрахованы от самозогорания во всех случаях.

<sup>2)</sup> По генеральному полису «Экспортхлеба» страхование автоматическое, за соответствующие дополнительные премии, продлевается и за пределы указанного срока.

ний возмещения убыток достигает 3%, и только по трюмам. Генуэзские контракты предусматривают только страхование по парижскому и антверпенскому полисам на условиях, тождественных с вышеприведенными.

Германо-нидерландские контракты №№ 2 и 3 требуют страхования по гамбургским узансам: «Frei von Beschädigung ausser im Strandrungsfall». Понятие «Strandrungsfall» и здесь толкуется широко, так что по объему эта форма страхования мало отличается от страхования *F. P. A.* Однако, вероятность причинной связи должна быть при германской формуле в наличии во всех случаях. Важнейшие из контрактов, на которые продается наш хлеб — германо-нидерландские №№ 1 и 1а — содержат только оговорку, что страхование не должно включать военный риск. Из этого, однако, отнюдь не следует, что хлеб должен быть застрахован от всех остальных рисков. Торговыми узансами признается, что при продаже хлеба «сиф» продавец полностью выполняет принятые на себя обязанности по страхованию, представив покупателю полис на любом из перечисленных выше условий.

**Страхование от военного риска.** Германо-нидерландские контракты №№ 1 и 1а, как указано выше, оговаривают, что военный риск не должен быть покрыт страхованием. Ту же оговорку мы находим и в германо-нидерландских контрактах №№ 2 и 3. До мировой войны такая формула страхования была единственно принятой. Теперь лондонские контракты обязывают продавца страховать также и от военного риска, согласно London Corn Trade Association's War Risk Clause, — оговорки, выработанной в том же порядке, как и оговорка *F. P. A.* Она включает ответственность страхового о-ва за захват и арест и за все, от этого происходящие последствия, за неприятельские и аналогичные воюе действия до и после объявления войны, а также от повреждения стачечниками и вследствие прочих народных волнений и гражданских беспорядков. Страхование включает риск от мин и бомб, но исключает ответственность за задержку, происходящую от всех вышеприведенных причин. Лондонские контракты включают оговорку, что премия за страхование от военного риска, превышающая  $\frac{3}{4}$ %, относится за счет покупателя. Постановления лондонских контрактов о страховании военных рисков переняты и в генуэзские контракты.

**Другие постановления хлебных контрактов о страховании.** Все контракты требуют, чтобы страхование произведено было у первоклассных страховщиков (в лондонских специально еще оговаривается: имеющих местожительство в Англии и платящих в золотой валюте), однако, освобождает продавцов от ответ-

ственности за неплатежеспособность страховых о-в. Страхование должно быть на сумму, превышающую на 2% (по германо-нидерландским контрактам — на 3%) стоимость товара. При этом за стоимость товара почти всегда принимается контрактная цена, умноженная на количество, минус подлежащий уплате в порту прибытия фрахт (другими словами, сумма предварительной фактуры). Страхование, превышающее указанные пределы, относится за счет продавца или всегда или только в случае полной гибели груза. Германо-нидерландские контракты содержат еще постановления, что в полисах должно быть указано: 1) что премия-уплата или считается уплаченной, или что страховщик обязан возместить убытки и в случае неуплаты премии и 2) что, в случае полной гибели груза, страховщик обязан заплатить всю страховую сумму, включая ожидавшуюся прибыль.

**Отношение сторон к страхованию при различных видах контрактов.** Обязанность представить покупателю надлежащий полис (или страховой сертификат, если представление последнего допущено контрактом) исчерпывает обязанности продавца хлеба по контракту «*total quale*» (см. ст. В. Скалка). В контрактах же «*Rye-Terms*» сказано: «Авария за счет продавца» или «Всякая авария за счет продавца»<sup>1)</sup>. Создается впечатление, что эта оговорка стоит в противоречии с имеющимся и в «*Rye-Terms*»-контрактах правилом, согласно которому продавец не отвечает за платежеспособность страхового о-ва. Это противоречие оказывается, однако, устраненным, если принять толкование, предложенное Германским Гандельстагом. Согласно последнему, правило «авария за счет продавца» не включает полной гибели (*total loss*); полная гибель и при сделках по «*Rye-Terms*»-контрактам остается на риске покупателя. К случаям полной гибели при этих последних контрактах относится, следовательно, и правило, что продавец не отвечает за платежеспособность страхового о-ва. Помимо случаев полной гибели, интерес покупателя по «*Rye-Terms*»-контрактам в страховании сводится к тому, что оно служит ему обеспечением против неспособности продавца выполнить принятые на себя на случай аварии обязательства. Последние заключаются в том, что против возврата страховых документов продавец уплачивает покупателю присужденную арбитражным судом на поврежденную часть хлеба скидку (принять поврежденный товар покупатель обязан) и возмещает ему предарбитражный взнос на общую аварию, если таковой был внесен покупателем. Последний обязан, однако, принять все предписываемые стра-

1) По антверпенским контрактам, за счет продавца только частичная авария.

ховыми полисами меры для обеспечения продавцу возможности получить возмещение убытка от страхового о-ва. Лондонские и бельгийские контракты обязуют покупателя, сверх полученных страховых документов, передать продавцу также и все прочие полисы, могущие иметься на возросшую ценность груза (по английским контрактам, при отсутствии дополнительных полисов, покупатель обязан также выдать в том письменное удостоверение), возлагая в случае неисполнения этого постановления на покупателя ту часть взноса на общую аварию, которую продавец не сможет вследствие этого выискать со страхового о-ва.

По германо-нидерландским контрактам вопрос о дополнительных полисах не вполне ясен. Когда продавец требует представления дополнительных полисов, он и в этом случае их получает.

При принятой в хлебной торговле форме страхования, непокрытым остается, как

мы видели, помимо не всегда страхуемых риска войны и порчи, вызываемой свойствами зерна, риск от порчи водой, не вызванной столкновением судна с каким-либо другим предметом. Сверх того, не покрываемый страхованием убыток может получиться вследствие того, что товар страхуется за вычетом фрахта, а при прибытии товара приходится платить фрахт и за поврежденный товар; исходи из цены прибывшего товара, высчитывается в этом случае и взнос на общую аварию. При сделках на контракты «*à la quale*» все эти дополнительные риски также падают на покупателя, при сделках по контрактам «*Rue-Terms*» — на продавца. Покупатели обычно дозастраховывают эти риски (целиком или в части). «Экспорт-хлеб», в виду маловажности этих рисков, оставляет их открытыми.

Т. Борисов.

## Накладные расходы по хлебному экспорту

**Размеры и динамика накладных расходов.** Для более правильного представления о накладных расходах по хлебоэкспорту в СССР необходимо, с одной стороны, сопоставить их с расходами в довоенной России и с расходами в одной из конкурирующих с нами стран (напр., в Канаде), а с другой — дать динамику издержек за все годы советского экспорта. Только таким образом мы сможем выявить большие места в нашей работе, дать представление об определенных тенденциях в величине отдельных расходов и наметить наиболее правильные пути для разрешения проблемы об удешевлении издержек по экспорту.

В дальнейшем мы везде будем опери-

ровать накладными расходами, относящимися ко всему хлебоэкспорту в целом (пшеница, рожь, ячмень, кукуруза, жмыхи и масляные семена), т. е. наиболее точные цифры фактических расходов могут быть исчислены лишь в отношении работы по всем видам хлебопродуктов. Учитывая необходимость представления, в некоторых случаях, отдельных моментов в накладных расходах в виде процентных отношений к ценам, мы считаем целесообразным предпослать нашему исследованию картину динамики средневзвешенных внешних и внутренних цен по всем видам хлебных продуктов и их взаимоотношений:

Средне-взвешенные внешние и внутренние цены на хлебопродукты (в руб. за центнер).

	Россия	Канада (пшеница)	СССР			
	1909-1913 гг.	1925/26 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Средняя внешняя цена	6,72	12,70	8,12	10,07	9,16	9,78
Средняя внутренняя цена	4,89	9,16	3,24	5,49	6,29	5,28

## Накладные расходы по хлебному экспорту

Суммарная величина издержек по экспорту.

	Россия		СССР			
	Канада (пшеница)					
	1909-1913 гг.	1925/26 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Накладные расходы по экспорту в руб. на центн.	1,83	3,54	4,58	4,18	3,83	3,66
То же в % к внешней цене	27%	29%	56%	42%	41%	38%
То же в % к внутр. цене	38%	39%	141%	76%	61%	69%

За все послереволюционные годы наблюдается уменьшение суммарной величины накладных расходов как в абсолютных размерах, так и в процентном отношении к внешней цене. Если не считать малохарактерного 1923/24 г., темп этого снижения (в процентах к цене) незначителен (с 42% до 38%); уровень относительной величины расходов все время остается почти в 1½ раза выше уровня довоенного и наблюдаемого в Канаде.

Разбивая все расходы по экспорту на шесть отдельных групп: 1) расходы на местах заготовок от прибытия зерна на основной пункт до погрузки его в вагон

включительно, 2) от франко-вагон-станция отправления до прибытия зерна в порт отгрузки, 3) в порту до погрузки на пароход, т. е. до «фоб», 4) от фоб до сиф, т. е. морской фрахт и страховка, 5) расходы по реализации и заграничные и 6) прочие, непредвиденные, как, напр., контрсталийные, аннулирование контрактов, — мы получаем след. картину, позволяющую сравнить соотношение отдельных групп расходов в общей их сумме в хлебоэкспорте СССР с расходами в довоенной России<sup>1)</sup> и в Канаде<sup>2)</sup> (данные по Канаде относятся только к пшенице; по серым хлебам расходы несколько выше):

### Накладные расходы по хлебному экспорту (в коп. на центнер).

Группа расходов	Россия		СССР			
	Канада (пшеница)					
	1909-1913 гг.	1925/26 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г. (прибл.)
I гр. — на местах . . .	21,4	16,2	31,6	79,4	91,6	76,2
II гр. — до порта . . .	79,2	243,0	170,9	145,3	119,7	116,6
III гр. — в порту . . .	24,4	12,5	73,3	53,1	55,7	47,6
IV гр. — до сиф . . .	48,8	64,1	79,4	78,1	68,6	83,9
V гр. — по реализации . . .	18,3	18,3	36,6	50,7	42,3	39,4
VI гр. — непредвиден. (в руб.)	(в руб.)	(в руб.)	6,1	11,9	5,6	2,4
Всего . . .	183,1	354,1	457,9	417,6	383,5	366,2

Примечание: В эти расходы не включены скидки с цены (по арбитражам и т. п.). Данные выше внешней ценой являются ценами «нетто», т. е. за вычетом скидок.

Мы видим, что расходы на местах заготовок, хотя и снизились за период послереволюционного экспорта, все же в 4 раза выше, чем в Канаде и в довоенное время в России. Детальный разбор по отдельным статьям, сопоставление их и причины повышения расходов до заготовки даны будут ниже. Вторая группа расходов в СССР в 1½ раза выше, чем в довоенной России и в 2 раза ниже, чем в Канаде. Последнее в основном объясняется значительно большими расстояниями между производящими районами и морскими портами в Канаде, чем в СССР. Повышение расходов по сравнению с довоенным временем обусловлено удорожанием как среднего фрахта, так и прочих расходов по этой группе. Интересно сопоставление расходов в порту. Даже в довоенной России, при эксплуатации грузинской силы, расходы в порту были у нас вдвое больше, чем в Канаде. Основная причина — недостаточная меха-

низация наших портов. Послереволюционный период характеризуется безусловным понижением расходов в портах — с 73,3 коп. в 1923/24 г. до 47—48 коп. в 1926/27 г. Дальнейшее сокращение расходов в портах может идти, разумеется, лишь замедленным темпом. Совершенно особо должен быть поставлен вопрос о механизации портов, т. к. это единственный путь для более или менее эффективного удешевления издержек. Расходы от фоб до сиф — морской фрахт и страховка — изменились очень мало и стоят в полной зависимости от динамики мировой фрахтовой конъюнктуры. Существенные изменения произошли в группе расходов по реализации. Все эти изменения — по сравнению с довоенным временем и по сравнению с Канадой — об-

<sup>1)</sup> С. Б. Хесний. «Советская Торговля». №№ 4 и 5, 1926 г.

<sup>2)</sup> Д. П. Павлов. «Хлебное хозяйство Канады».

С. Фейфец

условлены, гл. обр., различиями в организации внешней торговли.

Суммарная величина издержек по экспорту за последние три года понизилась с 4 р. 58 к. в 1923/24 г. до 3 р. 66 к. в 1926/27 г., т. е. ровно на 20%. Сравнивая современные расходы с довоенными, мы имеем повышение в два раза. В Канаде

абсолютный уровень расходов (не учитывая моментов валютного характера) почти одинаков с уровнем издержек в СССР.

Прежде чем перейти к анализу отдельных статей, мы остановимся еще на соотношении групп расходов к общей их сумме:

Роль отдельных групп расходов в % к сумме издержек по экспорту.

Группы	Россия	Канада	СССР			
	1909—13 гг.	1925/26 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
I группа — на местах . . .	11,7%	4,5%	20,0%	19,0%	23,8%	20,8%
II группа — до порта . . .	38,3%	68,7%	37,2%	35,0%	31,2%	31,9%
III группа — в порту . . .	13,3%	3,5%	16,1%	12,7%	14,6%	13,0%
IV группа — до сиф . . .	26,7%	18,1%	17,2%	18,7%	17,8%	22,9%
V группа — по реализации . . .	10,0%	5,2%	8,0%	12,1%	11,1%	10,7%
VI группа — непрямые . . .	—	—	1,4%	2,5%	1,5%	0,7%
<b>Всего . . .</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Сравнивая данные за последние годы, мы видим значительное уменьшение роли расходов от франко-вагон до порта и в портах. Без изменения остался удельный вес расходов на местах. По сравнению с довоенным временем надо отметить уменьшение роли расходов второй группы и от фоб до сиф при резком увеличении удельного веса расходов на местах заготовок и по реализации. Весьма характерно также сопоставление расходов в СССР с расходами в Канаде, где отличительными моментами являются: 1. большой путь до порта из производящих районов

и 2. наличие элеваторов в последних и в портах. Роль расходов по заготовке у нас в 4 с лишним раза выше; во столько же раз выше у нас стоимость расходов в порту. Вместе с тем удельный вес расходов по переброске товара к выходным пунктам в Канаде почти в 2½ раза выше, чем у нас.

Разбивая теперь все расходы на две категории: а) расходы по заготовке, т. е. до порта, куда входят I и II группы и б) расходы по экспорту, куда входят остальные четыре группы, мы имеем:

Соотношение заготовительных и экспортных расходов (в %).

	Россия	Канада	СССР			
	1909—13 гг.	1925/26 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Расходы от заготовки до порта . . . . .	50,0%	73,2%	57,3%	54,0%	55,0%	52,7%
Расходы от порта до реализации . . . . .	50,0%	26,8%	42,7%	46,0%	45,0%	47,3%
<b>Всего . . .</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Мы видим, что у нас, где расстояния между производящими районами и выходными портами не так велики, как в Канаде, — первая группа характеризуется только 53—55% (в Канаде почти ¾ всех расходов) и все время остается почти на таком же уровне, как и в довоенное время.

Анализ отдельных статей. Теперь перейдем к анализу отдельных статей. В

виду наличия наиболее полных данных по отдельным статьям расходов в отношении 1925/26 г., мы будем сопоставлять с данными, относящимися к довоенной России и к Канаде, отдельные статьи расходов по экспорту СССР в 1925/26 г.

По первой группе — расходы на местах заготовок до франко-вагон — мы имеем:



С. Фейфец

Сопоставление расходов в портах (в коп. на центнер).

Россия 1909—1913 гг.		Канада 1925/26 г.		СССР 1925/26 г.	
а) Тара . . . . .	0,6	а-а) Все перевалочные работы через элеваторы, включая хранение и проч. . . . .	9,5	а) Тара . . . . .	1,7
б) Хранение . . . . .	1,8	и) Брокерские . . . . .	1,2	б) Хранение . . . . .	7,8
в-а) Все перевалочные работы и связанные с ними расходы в портах, кончая штиковой пархода . . . . .	19,9	к) Убыль в порту . . . . .	0,6	в) Сепарация . . . . .	0,8
и) Убыль в порту . . . . .	0,6	а) Береговые сборы . . . . .	1,2	г) ГЕХИ . . . . .	0,4
к) Портовый сбор . . . . .	1,5			д) Канц. и герб. сборы . . . . .	0,2
				е) Перевеска вагонов . . . . .	0,1
				ж) Погр.—разгр. работы . . . . .	32,8
				з) Орг. расх. . . . .	1,7
				и) Убыль в порту . . . . .	1,5
				к) Груз. сбор . . . . .	8,7
<b>Итого . . . . .</b>	<b>24,4</b>	<b>Итого . . . . .</b>	<b>12,5</b>	<b>Итого . . . . .</b>	<b>55,7</b>

*Примечание:* В 1926/27 г. расходы в порту составляют, примерно, 47—50 коп. на центнер, причем снижаются расходы по хранению с 7,8 коп. до 6,7—7,0 коп., перевалочные — с 32,8 до 29—30 к., портовый сбор — с 8,7 до 3,6 коп., убыль в порту до 1,2 коп. и т. д.

Сравнивать наши расходы в портах с канадскими, где вся работа идет через элеватор, конечно, не приходится. Нужно все же отметить резкое повышение расходов по сравнению с довоенным време-

нем. Даже в 1926/27 г. мы имеем повышение почти в два раза, притом по всем статьям.

Сравнивая расходы IV группы — от фоб до сиф — мы имеем:

Сопоставление расходов от фоб до сиф (в коп. на центнер).

Россия 1909—1913 гг.		Канада 1925/26 г.		СССР 1925/26 г.	
Морской фрахт . . . . .	45,7	Морской фрахт . . . . .	61,0	Морской фрахт . . . . .	63,9
Страховка . . . . .	3,1	Страховка . . . . .	3,1	Страховка . . . . .	4,7
<b>Итого . . . . .</b>	<b>48,8</b>	<b>Итого . . . . .</b>	<b>64,1</b>	<b>Итого . . . . .</b>	<b>68,6</b>

*Примечание:* В начале кампании 1926/27 г. размер этой статьи повышается, благодаря английской забастовке, до 80—85 коп. на центнер. Расходы по этой статье зависят, гл. обр., от фрахтовой конъюнктуры.

Группа V расходов по реализации, согласно нашей теперешней номенклатуре, включает: а) расходы по содержанию экспортирующего аппарата (в СССР — Экспортхлеб, в Канаде — пул; в довоенной России — банк или экспортер), б) расходы по содержанию реализующего аппарата (торгпредства, агенты пула, агенты экспортеров), в) расходы

по оплате маклерских, г) расходы по оплате Контроль-Ко., д) по финансированию и производству финансовых операций и е) прочие расходы, например, по складированию грузов.

Сопоставление этих расходов в СССР, Канаде и в довоенной России имеет такой вид:

Сопоставление расходов по реализации (в коп. на центнер).

Россия 1909—1913 гг.		Канада 1925/26 г.		СССР 1925/26 г.	
Расходы по экспорту и реализации . . . . .	18,3	Расходы по экспорту и реализации . . . . .	18,3	Расходы по экспорту и реализации . . . . .	42,3

*Примечание:* В кампанию 1926/27 г. эти расходы в сумме понижаются (по СССР) до 38—39 коп. на центнер.

Основным фактором удорожания расходов по реализации являются: расходы по складированию грузов и пр., которые не учитывались в калькуляциях России и Канады, удорожание расходов по оплате Контроль-Ко. (организация, принявшая на себя гарантию веса от порта отправле-

ния до порта назначения и случаю товара покупателям), увеличение стоимости финансирования и содержания экспортирующего и реализующего аппарата, обусловленное изменением организации внешней торговли СССР.

Расходы по 6-й группе — непред-

## Накладные расходы по хлебному экспорту

виденные — не поддаются сопоставлению, в виду отсутствия соответствующих данных по Канаде и довоенной России.

**Накладные расходы по отдельным культурам, районам и портам.** Во всем этом изложении мы оперировали средневзвешенными данными, относящимися ко всем культурам, районам отправления и ко всем портам вывоза в целом. Попробуем дать теперь некоторый материал по накладным расходам отдельно для основных культур, наиболее емких экспортных районов и для отдельных портов.

Первую группу расходов по заготовке на местах — мы оставим одинаковой для всех культур, т. е. содержание аппарата и прочие расходы по заготовке должны относиться одинаково ко всем заготовленным культурам. В отношении отдельных районов расходы, конечно, колеб-

лются, но, учитывая, во-первых, трудность определения издержек каждой из хлебозаготовляющих организаций в том или ином районе, а, во-вторых, тот факт, что расходы по заготовке на единицу заготавливаемого хлеба определяются хлебоготовящими организациями только в среднем, мы принимаем их в одинаковом для всех культур и всех районов в размере 15 коп. на пуд или 91,6 коп. на центнер, в 1925/26 г. и в 12,5 коп. на пуд или 76,3 коп. на двойной центнер, для 1926/27 г. Во второй группе расходов — от франковагон-станции отправления до момента прибытия в порт — меняется расход по ж.-д. тарифу со всеми ж.-д. сборами и расходами. Учитывая трудности районов к портам, мы имеем следующие цифры, характеризующие стоимость провоза 1 пуда (в коп.) и центнера (в коп.) пшеницы, ржи и ячменя из производящих районов к портам:

Стоимость провоза пшеницы, ржи и ячменя из районов производства к портам.

Районы	Порты	Стоимость провоза	
		Коп/центнер	Коп/пуд
Украина	До Одессы	105	17,2
	— Николаева	100	16,5
	— Мариуполя	115	19,0
	— Херсона	105	17,2
	— Феодосии	92	15,0
Сев. Кавказ	Новороссийска	98	16,4
Сибирь	Ленинграда	218	35,7
Поволжье	—	154	25,2
	— Мариуполя	133	21,8
Центрально-Земледельческой	— Ленинграда	138	22,6
Урал	—	174	28,4
Казахстан	—	184	30,0

Для калькулирования расходов во II группе необходимо, вместо 16,9 коп. за пуд или 103 коп. за центнер (тариф, сборы, щиты, доля погрузки и выгрузки), учитывать указанные выше цифры. Остальные графы этой группы можно установить без изменения. Для 1925/26 г. это составит еще 2,7 коп. на пуд или 16,6 коп. на центн., а для 1926/27 г. ок. 2,2 коп. за пуд или 13,5 коп. на центнер.

В III группе расходов — в портах — для всех указанных культур пшеницы, ржи и ячменя — расходы в каждом данном порту почти одинаковы. Они колеблются лишь в зависимости от того, через какой порт направляется груз. Давая в нижеслед. табличке данные о расходах по отдельным портам, мы детализируем только элемент «погрузочно-разгрузочные работы», т. е. дальнейшая детализация расходов этой группы по элементам хранения, перевески, орграсходов и т. д. является нецелесообразной. Мы имеем для отдельных портов (в коп. на пуд и на центнер):

Стоимость погрузочно-разгрузочных работ по портам.

Порты	Перев. работы по тиз. культурам (пшеница, рожь, ячмень)	
	Коп/пуд	Коп/центн.
Ленинград	3,45	21,0
Одесса	4,40	27,0
Николаев	3,45	21,0
Херсон	4,90	30,0
Бердянский	6,95	43,0
Феодосия	3,75	23,0
Севастополь	4,40	27,0
Мариуполь	4,90	30,0
Таганрог	10,65	65,0
Ростов	12,10	74,0
Ейск	9,65	59,0
Ахтарь	12,30	75,0
Темрюк	8,20	50,0
Новороссийск	3,10	19,0
Туапсе	5,55	34,0

В среднем по всем портам . . . . . 4,90 . . . . . 30,0

Эти данные относятся к графе «погрузочно-разгрузочные работы». При калькулировании расходов в портах надо при-

бавить все остальные расходы в портах, составляющие в 1925/26 г. 3,76 коп. на пуд или 22,9 коп. на центнер, а в 1926/27 г. ок. 2,7 коп. на пуд или 16,5 коп. на дв. центи.

В IV группе — от фоб до сиф — для всех указанных культур расходы по оплате морского фрахта одинаковы.

Расходы по оплате страховки исчисляются в процентах от продажной цены минус фрахт. В среднем стоимость страховки (в течение летнего периода 0,5%, а осенью и зимой 0,75%) выражается 0,60%, а за вычетом премии около 0,55%. Для 1925/26 г. и 1926/27 гг мы имеем:

Стоимость страховки.

	Годы	За центнер	За пуд
<b>Для пшеницы:</b>			
Продажная цена . . . . .	1925/26	11 р. 60 к.	1 р. 90 к.
То же . . . . .	1926/27	11 р. 60 к.	1 р. 90 к.
Стоим. страховки . . . . .	1925/26	5,70 к.	0,93 к.
То же . . . . .	1926/27	5,70 к.	0,93 к.
<b>Для ржи:</b>			
Продажная цена . . . . .	1925/26	7 р. 90 к.	1 р. 28 к.
То же . . . . .	1926/27	8 р. 15 к.	1 р. 50 к.
Стоим. страховки . . . . .	1925/26	3,70 к.	0,61 к.
То же . . . . .	1926/27	4,40 к.	0,72 к.
<b>Для ячменя:</b>			
Продажная цена . . . . .	1925/26	5 р. 25 к.	1 р. 19 к.
То же . . . . .	1926/27	7 р. 60 к.	1 р. 23 к.
Стоим. страховки . . . . .	1925/26	3,25 к.	0,53 к.
То же . . . . .	1926/27	3,55 к.	0,68 к.

Группа V — расходы «по реализации» — включает в себя не только стоимость содержания аппарата экспортирующей организации (Экспортхлеба) в центре и в портах, содержание заграничного аппарата по реализации, стоимости маклерских расходов, Контроль-Ко, но и расходы по финансированию и кредитованию экспорта, расходы по складированию грузов за границей, расходы по сухопутным отправлениям и др., т. е. «дополнительные» расходы.

Почти все эти расходы выражаются в % от продажной цены, составляя 5,20% в 1925/26 г. и 4,25—4,5% в 1926/27 г. В зависимости от указанных выше продажных цен на пшеницу, рожь и ячмень мы имеем для этих культур след. цифры расходов «по реализации» и дополнительных:

	Годы	За центнер	За пуд
<b>Для пшеницы . . . . .</b>			
	1925/26	60,5 к.	9,9 к.
	1926/27	52,0 к.	8,5 к.
<b>Для ржи . . . . .</b>			
	1925/26	41,1 к.	6,7 к.
	1926/27	41,1 к.	6,7 к.
<b>Для ячменя . . . . .</b>			
	1925/26	37,7 к.	6,2 к.
	1926/27	33,7 к.	5,5 к.

Всеми этими указанными цифрами необходимо оперировать при калькулировании экспорта отдельных культур из тех

или иных районов через те или иные порты.

**Задача снижения накладных расходов.** Из сделанных выше сопоставлений наших расходов — с довоенными и с расходами в Канаде — видно, что основными факторами высокой стоимости издержек по нашему хлебоэкспорту являются: во-первых, слабая механизация приема зерна в производящих районах и перевалки в портах и, во-вторых, — повышенные расходы организационного характера.

Очень большая работа по сокращению расходов вообще — уже проделана, и в результате ее нам удалось свести сумму издержек до 60 коп. на пуд. Дальнейшее значительное снижение расходов может иметь место только при том условии, если будут приняты указанные выше главные причины высокого уровня расходов. Перед нами стоят две основные задачи — механизация портов и районов заготовки и удешевление расходов организационного характера. Сопоставление наших расходов по заготовке и в портах с расходами в Канаде показывает, какой значительный эффект может быть достигнут постройкой элеваторов в портах и в производящих районах. Хотя и в меньших размерах, но все же значительное снижение расходов может быть достигнуто удешевлением торгового (заготовительного и экспортного) аппарата. Если высота наших расходов по перевалке в портах особенно рельефно обрисовывается при сравнении с данными по механизированным портам Канады, то высота наших расходов по содержанию аппарата ясно вырисовывается при сопоставлении с довоенными расходами частного аппарата. Конечно, о доведении этих расходов до довоенных размеров не может быть речи. Особые, не имевшие места в довоенной России, условия нашего социального строя, охрана труда, восьмичасовой или шестичасовой рабочий день, расходы по социальной страхованию, расходы на профессиональные нужды — все это обуславливает и оправдывает известное повышение издержек на единицу товара при одинаковой нагрузке аппарата. К тому же необходимо учесть еще одно важное обстоятельство. В довоенное время частный капитал, работая по заготовке и по реализации товара, все прибыль оставлял у себя (значительные суммы уходили за границу через иностранных экспортеров). В настоящее же время приближение госаппарата к производителю, исключая работу частных посредников, хотя и вызывает излишние расходы, но зато обуславливает передачу прибыли государству, а не частному аппарату. За границей, имея государственный аппарат и работая в условиях монополии внешней торговли, мы пока еще не переплачиваем на содержание аппарата,

но зато все народное хозяйство в целом выигрывает благодаря тому, что все суммы, уходявшие ранее из России в карманы иностранных экспортеров, ныне поступают в доход государства. Но вместе с тем ясно, что — при наличии оправдания лишь для некоторой части превышения довоенных размеров — организационные расходы все же высоки и должны быть снижены. Если не до пределов довоенных, то все же во много раз издержки торгового аппарата надо понизить.

Эти две задачи — механизация

работ и удешевление торгового аппарата — являются задачами многих лет и могут быть разрешены лишь постепенно, в процессе развивающегося хлебного экспорта из СССР. Если учесть благоприятное географическое положение СССР, то станут вполне ясными те перспективы, которые, при условии форсирования элеваторного строительства, открываются перед нашим хлебным экспортом в смысле конкурентоспособности советского хлеба на мировом рынке.

С. Фейфю.

## Пошлины на хлеб

**Австрия.** В Австрии действует с 1. I. 1925 г. скользящая шкала ввозных пошлин на пшеницу, рожь, ячмень и овес. Ставки устанавливаются на каждые полмесяца в зависимости от цен на указанные хлебные продукты и, согласно закону, могут колебаться между 0,25 и 4 зол. кронами (1 зол. кр. = 1,44 шилл. современной валюты). В течение последнего времени преобладали минимальные ставки (во второй половине июля 1927 г. П. на хлеб в зерне была равна 0,30, а в первой половине августа 0,50 кроны). П. на пшеничную и ржаную муку была равна П. на пшеницу плюс 3 зол. кроны; позднее эта марка была поднята до 5 кр., а для Венгрии и Югославии снижена до 1,45 и 1,65 кр. Кукуруза и отруби — свободны от пошлины. Внесенный правительством в парламент законопроект предусматривает замену скользящих П. твердыми, с одновременным повышением ставок.

**Англия.** Ввозные П. на хлеб были окончательно отменены в 1846 г., и с тех пор больше не вводились.

**Аргентина** имеет ввозные П. на пшеницу, кукурузу, овес и ячмень, которые устанавливаются ежемесячно. Размер ставок невелик. В сентябре 1927 г. они составляли (в золотых пезо за тонну): пшеница — 0,96, кукуруза — 0,09, овес — 0,64, ячмень — 0,84.

**Бельгия.** С 8. V. 1924 г. введен двойной тариф (относящийся также к находящемуся с Бельгией в таможенном союзе Люксембургу) со след. ставками во франках за 100 кгр.:

Наименование	Миним. тариф	Максим. тариф
Пшеница	Свободно	7,50
Рожь	"	7,50
Ячмень	"	7,50
Кукуруза	"	7,50
Овес	3,00	9,00
Мука (пшенич. и ржан.)	2,00	10,00
Отруби	Свободно	Свободно

Большая часть стран подходит под минимальный тариф. В отношении овса тарифные ставки умножаются на подлежащий изменениям коэффициент. В октябре 1927 г. таковой равен 2. В октябре 1926 г. введена П. на жмыхи в размере 3 фр. за 100 кгр.

**Голландия** не имеет ввозных П. на хлеб.

**Германия.** Отмененные во время войны П. были снова введены с 1. IX. 1925 г. Формально вступили в силу автономные ставки таможенного тарифа 1902 г., а именно (в марках за 100 кгр.): пшеница — 7,50, рожь, овес и ячмень — 7,00, кукуруза — 5,00, пшеничная и ржаная мука — 18,75. Но фактически действуют пониженные ставки. После повышения 1. VIII. 1926 г. они равны: пшеница, рожь, овес и пивоваренный ячмень — 5,00, кормовой ячмень — 2,00; кукуруза — 3,20<sup>1)</sup>. Пониженная П. на муку, установленная с 1. IX. 1925 г. в размере 8 мар., с 1. VIII. 1926 г. поднята до 10 мар., а с 11. IV. 1927 г. (в связи с prolongation временного торгового договора с Францией) до 11,50 мар. Последняя ставка действительна для стран, пользующихся правом наибольшего благоприятствования. Для ввоза муки из остальных стран (гл. обр., из Канады) действует временно пониженная автономная ставка в 12,50 мар.

Через месяц после восстановления П., а именно с 1. X. 1925 г. снова введена практиковавшаяся до войны система ввозных свидетельств. В настоящее время они выдаются при вывозе ржи, пшеницы, ячменя, овса, гречихи и бобо-

<sup>1)</sup> В торговом договоре между Германией и Югославией предусмотрено снижение пошлины на «кормовую кукурузу» с 3,20 до 2,50. В настоящий момент (октябрь 1927 г.) этот договор еще не вступил в силу. По вступлении в силу — упомянутая ставка будет действительна как для Югославии, так и для всех стран, пользующихся правом наибольшего благоприятствования.

## Статистика хлебной продукции и запасов

Снабжение населения хлебом издавна играет большую роль в хозяйственной жизни. Хлеб является одним из самых значительных предметов мировой торговли. В движении цен на хлебном рынке, кроме производителей и всего потребляющего населения, особенно заинтересован занятый в хлебной торговле купец. В дальнейшем будет идти речь о статистике, имеющей наибольшее значение для формирования определенных тенденций на хлебных рынках. Эта статистика появляется регулярно и имеет целью дать представление о размерах мировых ресурсов, предназначенных для покрытия потребностей импортируемых стран.

На что же должно обращать особое внимание лицо, интересующееся хлебной торговлей, чтобы иметь возможность составить себе представление об урожае и о размерах хлебных запасов, и какие вспомогательные средства имеются для этого в его распоряжении? Прежде всего ему необходимо установить размеры ожидаемого или собранного урожая. Этой цели служит статистика размеров производства, ведущаяся во всех импортных и экспортных странах, имеющих значение в мировой торговле, причем статистические сведения собираются по всем видам хлебов. Затем надлежит выяснить, какое количество из собранного урожая находится еще налицо в виде запасов; это даст возможность установить количество хлеба, поступления которого на рынок можно еще ожидать, начиная с известного момента. Тут на помощь приходит статистика запасов, которая пока что существует лишь в весьма немногих странах. Затем надлежит выяснить, какие количества хлеба находятся в руках самих производителей, и какие в торговом обращении — в амбарах и элеваторах. И в данном случае может нам помочь статистика запасов, поскольку она ведется. В заключение, хлеботорговец импортной страны должен иметь возможность учесть, какие количества хлеба могут в ближайшее время поступить на потребительские рынки. Этого рода сведения даются статистикой движения хлеба, которая, однако, в сколько-нибудь пригодном виде, ведется лишь в отношении морской торговли; исключение составляет сев.-американская статистика внутренней торговли. В этой отрасли хлебной статистики, как и в статистике хлебных запасов, на первом

плане стоит пшеница, тогда как остальным видам хлеба уделяется меньше внимания. Отдельные отрасли статистики сильно различаются между собою по способу собирания и разработки, о чем речь будет ниже.

Статистика производства разделяется на две части: с одной стороны, она старается дать количество снятого урожая, с другой — пытается еще во время вегетационного периода предсказать результаты урожая (виды на урожай). Последнее имеет для хлеботорговца особенно большое значение, т. к. данные о действительных размерах урожая никогда не могут быть собраны и опубликованы с такой быстротой, как это желательно с точки зрения интересов хлебной торговли. Все данные, по которым можно составить себе представление о вероятных размерах урожая, благодаря скорости их опубликования, значительно превосходят, по своему значению, более точные, окончательные, но лишь с запазданием сообщаемые данные о фактическом урожае, разумеется, поскольку первые данные — о видах на урожай — хоть до некоторой степени надежны.

Для оценки видов на урожай прибегают к одному из двух след. приемов: или непрерывно наблюдают состояние посевов во все время созревания хлебов и результаты наблюдений публикуют, большей частью, в виде ежемесячных отчетов о состоянии посевов, или же просто организуют за известное время до жатвы однократную анкету об ожидаемых размерах урожая. В отдельных странах иногда соединяют оба эти способа установления размеров ожидаемого урожая. Статистика состояния посевов, являющаяся самой молодой ветвью с.-х. статистики, в виду ее особого значения для хозяйственной жизни, находит распространение во все большем числе стран. Когда посевы подвергнутся длительному наблюдению, можно получить более надежные опорные пункты для оценки предстоящего урожая, чем путем раз в год предпринимаемой анкеты о предполагаемых размерах урожая. В англосаксонских странах, как Великобритания, С. Штаты и Канада, в основу оценки урожая кладется т. наз. «нормальный урожай», за который в Англии принимают средний урожай за ряд последних лет. В Канаде за нормальный урожай принимают полный сбор (Standard full crop). То же и в С. Ш., однако, здесь

его называют нормальным. Этот определенный, «нормальный» урожай с единицы посевной площади принимается за 100, после чего все данные исчисляются в отношении к «нормальному» урожаю, принятому за 100. В других странах пользуются т. наз. классной системой оценки состояния посевов. Согласно этой системе, данные о состоянии посевов, в зависимости от рода их, группируются в определенные классы. Классы эти, число которых колеблется, обозначаются или отметками: отличный, хороший, средний, плохой, очень плохой, или цифрами (баллами), соответствующими тем же словесным обозначениям. Однако, международное сравнение отчетов о состоянии посевов по последней системе невозможно, т. к. условные обозначения, даже если они дословно совпадают, выражают совершенно различные понятия, в виду неустойчивости и изменчивости числа классов в отдельных странах. Но даже в одной и той же стране различные лица под отметкой «хорошее» состояние посевов понимают совершенно различные вещи. И при этой системе нельзя делать никаких точных заключений относительно размеров ожидаемого урожая, что можно иллюстрировать след. примером. В данной стране отметка 2 во всех случаях означает хорошее состояние посевов, но на легких почвах эта отметка при определенных условиях может быть сделана с полным основанием, если ожидается сбор в 10 центнеров, а на переклассной почве, напротив, лишь в том случае, если ожидаемый сбор значительно превосходит 20 центнеров. Т. о., при этом способе оценки ожидаемого урожая центральное статистическое учреждение лишено возможности на основании поступающих отчетов вывести путем математических вычислений, заслуживающих некоторого доверия, приблизительную оценку урожая. В случае применения классной системы определения состояния посевов можно, в зависимости от рода посевов, начать собирание сведений сейчас же после засева полей, тогда как при пользовании системой оценки урожая рассчитывать на пригодные для разработки данные можно лишь в случае собирания этих сведений в последние 3 или 4 месяца перед жаткой. Чем ближе собирание сведений ко времени сбора урожая, тем меньше будет при обеих системах ненадежность полученных данных.

Международный С.-Х. Институт в Риме, чтобы облегчить возможность международного сравнения данных о состоянии посевов, создал, примыкая к англо-саксонской системе, определенную систему оценки урожая, при которой за основу = 100 принимается средний урожай с единицы площади за последние 10 лет. Состояние посевов или соотв. ожидаемого урожая выражается затем в процентном

отношении к условному среднему урожаю, принятому за 100. В соответствии с этой системой, по предложению Международного С.-Х. Института, должны быть, насколько возможно, преобразованы существующие системы отчетов, и, т. о. устранена их разнородность. Несколько стран, не имевших раньше никакой собственной системы собирания сведений о состоянии посевов, ввели у себя систему Международного С.-Х. Института, в том числе — из стран, имеющих значение для снабжения мирового рынка хлебом — Австралия и Румыния.

Процедура установления окончательных размеров урожая состоит по общему правилу в том, что, на основании отдельных сообщений из различных частей страны, устанавливается урожай с единицы посевной площади. На основании ежегодно производимого учета посевной площади или же периодически, через определенное время лет, производимого учета землепользования вычисляются, базируясь на частичных отчетах об урожайности, как общий размер продукции, так и средний сбор с единицы земельной площади во всей стране.

Сведения об урожае с единицы земельной площади, стало быть, об окончательных размерах урожая, доставляются большей частью теми же корреспондентами (осведомителями), которые участвуют в сообщении сведений о состоянии посевов. Недостатком этой процедуры часто оказывалось то, что корреспонденты в большинстве своем являются сельскими хозяевами, стоящими выше среднего уровня, и потому оценки их нередко являются явно преувеличенными. Корреспондент невольно оценивает положение в своем округе в большей или меньшей степени на основании впечатлений от своего собственного хозяйства, в техническом отношении обычно стоящего выше среднего предприятия, причем необходимые поправки в сторону уменьшения данных делаются им в недостаточной степени. Можно, однако, идти другим путем, а именно, можно выбрать для соответствующего отчетного района или округа типичное с.-х. предприятие, и данные по этому последнему обобщить, т. е. распространить на весь район. Но этот способ применим лишь там, где с.-х. предприятия в каждом данном районе, который для этой цели должен быть по возможности небольшим, имеют одинаковую хозяйственную структуру и ведут тщательное счетоводство.

В Германии применяются обе системы. По системе индивидуальной анкеты Бюро Цен Германского Совета Сельского Хозяйства публикует как данные об итогах урожая (осенью), так и отчеты о состоянии посевов (в апреле и ноябре). Официальная имперская статистика разделяется на две части: 1. учет посевной

площади, производимый в конце мая-начале июня и опирающийся на учет землепользования, и 2. ежемесячно публикуемые (с весны до поздней осени) отчеты о состоянии посевов. Последние составляют на основании отзывов 6500 корреспондентов и характеризуют состояние посевов по пятибальной системе. Эти же корреспонденты сообщают данные о результатах урожая, сводка которых публикуется имперским центром в ноябре. В Пруссии производится, кроме того, с июля до начала сентября предварительные оценки урожая, которые опубликовываются до выхода в свет имперской оценки урожая.

В С. Штатах основой официальной статистики состояния посевов и размеров урожая является ценз (перепись), производимый, начиная, с 1915 г., каждые 5 лет. Цензы производятся с большой обстоятельностью и, в частности, содержат данные о посевной площади и о размерах урожая предшествующего году. Ведение ежегодной статистики состояния посевов и урожая лежит на обязанности Бюро Статистики Департамента Земледелия (Crop Reporting Service of the Government). Последнее располагает большим числом различного рода корреспондентов, которые доставляют сведения о состоянии посевов по различным культурам. Поздней осенью корреспонденты сообщают о состоянии озимых, в мае — оценку количества полей, погибших вследствие морозов и, начиная с июня, — оценки результатов урожая. Составные посевы устанавливаются по вышеупомянутой англосаксонской системе, причем предвидимые размеры урожая определяются в процентном отношении к нормальному урожаю, принимаемому за 100. Публикуемая во всеобщее сведение цифра является взвешенной средней из данных, сообщаемых корреспондентами. При оценках результатов урожая Бюро Статистики оговаривает, что опубликованные цифры, в особенности в первые летние месяцы, не должны рассматриваться, как безусловно надежные данные о действительно ожидаемых размерах урожая. Бюро обращает внимание на то, что эти цифры являются просто лишь числовыми пересчетами для лучшего понимания оценочных цифр о состоянии посевов.

Те же почти методы, что в С. Ш., применяются и в Канаде для собирания сведений о развитии культур и с.-х. продукции.

В Аргентине публикуются ежегодные статистические данные, разработка которых находится целиком в руках Мин. Земледелия. С.-х. статистика обнимает там статистику посевной площади, статистику состояния посевов с оценкой видов на урожай и статистику урожая. Данные для первых двух видов статистики доставляются корреспондентами в числе

ок. 3000. Независимо от этого, чиновники Статистического Отдела Мин. Земледелия представляют сведения о состоянии посевов, а провинциальная администрация — о посевной площади. Последние данные служат основой для статистики, для которой данные о погектарных сборах доставляются владельцами молотилок. Этого бывает достаточно, т. к. все зерно, включая кукурузу, проходит через именные молотилки с платой по весу вымолоченного зерна.

В Австралии сообщения о посевной площади и о видах на урожай делаются различным образом, т. к. постановка статистики в отдельных штатах показывает некоторые различия. Однако, все эти данные между собой сравнимы.

В Брит. Индии статистика в северной части страны, особенно важной в с.-х. отношении, превосходит по точности статистику южной части страны. Данные доставляются специально подготовленными счетчиками, должность которых часто бывает наследственной. Существует ежегодная статистика посевной площади, затем два или три раза публикуемые временные данные об урожае и, наконец, статистика окончательных данных об урожае.

Как указывалось выше, с.-х. статистика находится большей частью в руках государства. Но, кроме того, и как раз в тех странах, которые имеют хорошо поставленную официальную статистику, производится еще много частных статистических обследований, которые обязаны своим возникновением особым требованиям хозяйственной жизни, а именно потребности как можно скорее, еще до опубликования часто запаздывающей официальной статистики, иметь данные о с.-х. продукции. Данные частной статистики не всегда в точности совпадают с данными официальной статистики, т. к. сообщения, лежащие в основе частной статистики, доставляются другими корреспондентами и часто по несколько отклоняющейся схеме; к тому же не всегда эти данные относятся к одному и тому же периоду времени.

Наибольшую известность получили частные оценки статистиков С. Ш. (Сноу, Муррей и др.), которые дают оценки не только урожая С. Ш., но для некоторых хлебов и по Канаде. Пользуясь несовершенством времени урожая, они с недавнего времени начали переносить свою деятельность и в Аргентину. Официальные данные о состоянии урожая на 1-ое число известного месяца публикуются в С. Ш. обычно 9-го или 10-го того же месяца. Частные статистики умудряются публиковать свои оценки уже 1-го или 2-го. Для Аргентины большое значение имеют публикуемые нерегулярно оценки газеты «The Times of Argentine», являющейся

корреспондентом упомянутой ниже ливерпульской «Corn Trade News».

Из числа частных статистических сводок о мировом урожае хлебов первыми появляются оценки лондонского «Grain Seed and Oil Reporter». Этот отчет появляется в свет большей частью в середине сентября. Второй отчет с оценкой урожая и с приравлением сведений о сборе хлебов в странах южного полушария (на основе данных, поступивших за время после публикации первого отчета, а также данных по другим странам) появляется в декабре. Кроме того, и другие учреждения публикуют оценки мирового урожая хлебов, в том числе и Международный С.-Х. Институт в Риме.

Наряду с составлением отчетов о состоянии посевов и о результатах урожая, большое значение для хлебной торговли имеет также точное знание размеров существующих запасов. Даже небольшая партия хлеба, попадающая на рынок, окажет совершенно различное влияние на образование цен, в зависимости от наличия больших или меньших запасов.

Запасы хлеба, находящиеся в больших амбарах мельниц, хлеботорговцев, и с.-х. кооперативов, обозначаются словами «видимые запасы». Эти запасы могут легко быть использованы для нужд потребления и, следовательно, прежде всего могут оказать влияние на цены. Другая часть хлеба, имеющегося в наличии после жатвы, находится в небольших сельских амбарах и мельницах и, гл. обр., у самих производителей. Эти количества хлеба называются «невидимыми запасами» или «запасами в первых руках». Значение последних для формирования цен не следует недооценивать, ибо в то время, как количества, находящиеся на больших складах, не могут быть большей частью сохраняемы долгое время без больших потерь, следов, сравнительно скоро поступают в потребление, продажа «невидимых запасов» производится почти исключительно в зависимости от рыночной конъюнктуры. Высокие цены на хлеб всегда вызывают обильные доставки хлеба на рынок из производственных районов, т. е. сельскому хозяину в период высоких цен выгоднее как можно скорее сбыть без остатка свои запасы.

Статистический учет всех этих запасов наталкивается, однако, на большие трудности, даже если пробуют на основе закона создать возможность для принудительной постановки статистики запасов. Легче посылать статистику видимых запасов, хотя и здесь встречаются большие трудности. Владельцы хлебных складов — все равно, идет ли речь о гигантских элеваторах или о небольших сельских мельницах — не склонны, из соображений конкуренции, сообщать частным инстанциям о количествах имеющихся у них запасов; скорее они пыта-

ются их замолчать или даже иногда сообщают неверные сведения. Всегда будет ряд торговых складов и амбаров, содержание коих статистически установить будет трудно, но которые по количеству находящегося в них зерна настолько значительны, что влияние их на рынок, а тем самым и на цены, не следует игнорировать. В том случае, если число неподдающихся контролю складов не велико, на основании статистики видимых запасов, как и статистических данных о размерах продукции, можно приблизительно установить, какая часть урожая поступила уже на рынок и какая часть его находится еще у производителей или же, соответственно, в небольших, статистически непосредственно неохватных и неучитываемых сельских амбарах и складах. При этом о прямом, пригодном для торговли, учете невидимых запасов, находящихся у производителей, в деревнях, не может быть и речи, в виду хотя бы большого количества производителей, ибо разработка такой анкеты потребовала бы слишком много времени.

Возможность ведения надежной статистики видимых запасов зависит в значительной части от характера и формы ее хлебной торговли. Чем единообразнее путь зерна от производителя к потребителю, тем легче вести статистику запасов, и тем легче удается добиться в законном порядке получения необходимых сведений. Поэтому до настоящего времени лишь в Сев. Америке удалось организовать статистику этого рода в сколько-нибудь полном виде. В других странах, в которых не существует столь развитой элеваторной системы, как в Сев. Америке, статистика запасов также оставляет желать много лучшего. Регулярные официальные анкеты предпринимаются там лишь разрозненно, от случая к случаю. Так, в Бюлетене сельскохозяйственной и торговой статистики (Bulletin de Statistique Agricole et Commerciale) Международного С.-Х. Института в Риме, наряду с запасами хлеба в С. Ш. и в Канаде, публикуются также невидимые запасы в январе месяце в Англии и Уэльсе, видимые запасы Великобритании с января по март, а также в течение круглого года ежемесячно находящиеся в портах Великобритании запасы. Приводятся там также запасы хлеба в Латвии. В Аргентине публикуются данные о состоянии запасов в элеваторах главных экспортных портов. Ценность этих цифр, однако, не велика, т. е. лишь часть общей хлебной продукции Аргентины проходит через портовые элеваторы. Т. к. в Германии трудности учета невидимых запасов до сих пор все еще слишком велики, то Бюро Цен Германского Совета Сельского Хозяйства учитывает от ноября до мая и публикует ежемесячно лишь запасы у производителей в

процентах к сумме урожая на основании сообщений тех же корреспондентов, которые доставляют сведения для статистики о состоянии посевов и о размерах урожая по системе индивидуальной анкеты. Абсолютные цифры запасов не могут, разумеется, быть при этом установлены.

То обстоятельство, что в Сев. Америке могут учитываться как видимые, так и невидимые запасы, находит свое объяснение в организации американской жатвы и хлебной торговли. Далеко преобладающая часть предназначенных для продажи количеств хлеба очень скоро после жатвы поступает в элеваторы, находящиеся во всех хлебоборозных частях Сев. Америки и принадлежащие большей частью крупным обществам, а также ж.-д. компаниям. Тем самым чрезвычайно облегчается статистический учет находящихся в элеваторах хлебных запасов. В С. Ш. этот статистический учет, известный под названием «visible supply», производится след. образом. Элеваторные компании заносят в книгу поступления и выдачи на основе складочных свидетельств (warehouse receipt), т. е. квитанций, выдаваемых собственникам хлеба, и посылают ежедневные отчеты в бюро чикагской биржи, которое, со своей стороны, заботится о том, чтобы все, сведенные вместе, отчеты были вывешены уже к началу след. биржевого дня, так что члены биржи ежедневно могут следить за движением видимых запасов. Затем каждый подеделный делается сводка видимых запасов, согласно состоянию их на субботу. Видимые запасы охватывают содержимое элеваторов в 25 пунктах к востоку от Скалистых Гор, в том числе в Балтиморе, Бостоне, Буффало, Чикаго, Детройте, Дулуте, Гальвестоне, Индианаполисе, Канзас-Сити, Милуоке, Миннеаполисе, Нью-Орлеане, Нью-Йорке, Филадельфии, С.-Луис, Толедо. Сведения даются в отношении пшеницы, ржи, яса, кукурузы и ячменя. Не включаются в статистику видимых запасов запасы тихоокеанских штатов и Канады, запасы, находящиеся на частных складах и у фермеров, равно как в маленьких элеваторах с.-х. кооперативов. Статистика видимых запасов имеет очень большое значение для хлебной торговли, т. к. по недельным колебаниям их можно следить за изменением рыночной конъюнктуры. Далее, путем сравнения с цифрами прошлого года можно сделать важные выводы о положении рынка, о предполагаемом вывозе и о формировании цен.

Дополнением и развитием статистики видимых запасов С. Ш. является Bradstreet Statistik, также выходящая каждую неделю, но днем позже, чем вышеупомянутая статистика видимых запасов. Эта частная статистика, в противоположность статистике видимых запасов, покоящаяся больше на оценках, чем на официальном

материале, содержит значительно более высокие цифры. Причина та, что Bradstreet Statistik не ограничивается восточной частью С. Ш., а охватывает также запасы на западном побережье и часть запасов Канады. Цифры Bradstreet Statistik относятся к 44 пунктам как С. Ш., так и Канады к востоку от Скалистых Гор, и к трем пунктам к западу от последних (только в С. Ш.).

Т. о., и эта статистика недостаточно оценивает значение тихоокеанских портов Сев. Америки, как вывозных портов в Южную Америку и Азию, а между тем находящиеся в этих портах хлебные запасы весьма значительны. Bradstreet Statistik содержит также и оценки европейских запасов пшеницы.

Два раза в год публикуются в С. Ш. данные статистики, которые охватывают не видимые запасы, а так наз. «запасы в первых руках» (невидимые запасы). Это официальный учет фермерских резервов, производимый 4-го марта и 1-го июля каждого года. Он охватывает, наряду с запасами, находящимися еще во владении сельских хозяев, и те количества хлеба, которые находятся в местных сельских мельницах и элеваторах. Эта статистика приводит запасы пшеницы, кукурузы и яса, так что, при знании общих размеров урожая, можно вычислить, сколько хлеба уже потреблено или пропано, и какая часть хлеба старого урожая находится еще в руках производителей. Но, подобно всем численным оценкам, та картина, которая дается цифрами статистики фермерских запасов, не является безусловно надежной для характеристики хлебных запасов С. Ш., т. к. ею не охватывается ряд частных амбаров и более мелких элеваторов, а также запасы кооперативов, не говоря уже о том, что данные этой статистики к моменту их опубликования уже не соответствуют действительности. Но если сопоставить статистику видимых запасов и учет фермерских резервов и принять во внимание Bradstreet Statistik, то можно получить относительно верное представление о находящихся в С. Ш. массах зерна.

Наиболее полную статистику видимых запасов мы находим в Канаде. Печатаемая еженедельно статистика запасов охватывает также, помимо запасов в терминальных элеваторах, запасы в станционных элеваторах, в пути на Великих Озерах и в элеваторах С. Ш. (разумеется, только канадское зерно). Сведения эти публикуются по четырем главным хлебам и льняному семени. Ежедневно публикуются сведения о количестве хлеба, проспектированного в Виннипеге, каковые сведения имеют очень большое значение, т. к. через этот пункт проходит львиная доля всего товарного хлеба. Канадская статистика перемолла значительно полнее, чем в С. Штатах. Т. к. канадские фер-

меры потребляют почти исключительно покупную муку, то суммирование хлебного экспорта и внутреннего перемолда дает приблизительно полную цифру урожая пшеницы (без семян), чем чрезвычайно облегчается контроль урожайной статистики. Производители в Канаде и учет запасов у производителей на 31-ое марта каждого года.

Поскольку даже самая крупная продукция и самые крупные запасы хлеба не имеют никакой ценности для мирового рынка, если нет транспортных средств для их переброски и распределения, постольку для участников хлебной торговли крайне важно располагать точными данными о передвижении хлебных грузов. Лишь при помощи статистики передвижения хлеба, в сочетании с вышеоцененными другими отраслями хлебной статистики, создается возможность составить себе картину положения хлебного рынка в целом. Официальные отчеты о внешней торговле отдельных стран дают цифры ввоза, вывоза и транзита зерна и муки с обозначением стран происхождения и назначения. Там, где эти отчеты печатаются ежемесячно и, как напр., в С. Ш. и Англии, выходят очень скоро, они приобретают значительную ценность для хлебной торговли. Но в большинстве случаев отчеты эти появляются слишком поздно для того, чтобы иметь практическое значение для хлебной торговли. Гораздо ценнее этих, появляющихся с запозданием, сводок те актуальные данные о погрузках отдельных стран, которые везде имеют частный характер, хотя нередко опираются на официальную портовую статистику, а также данные о плавущих грузах, которые можно вычислить из сопоставления отправок и прибытий. Публикации первого рода производятся во всех крупных экспортных странах, особенно в С. Ш., через порты которых на мировой рынок попадает и значительная часть канадского урожая. Данные эти публикуются еженедельно. Статистика отправок из Сев. Америки дает наибольшую детализацию отправок по странам назначения. В Европе эти данные публикуются по понедельникам.

Цифровые данные о погрузках пшеницы, кукурузы и являного семени из Аргентины публикуются обычно в европейской прессе по пятницам. Эти данные дают возможность судить о погрузках западной пшеницы в порты Великобритании, на континент Европы и во всеевропейские страны. Но точное назначение хлебных отправок из Аргентины не может быть установлено из этих публикаций, т. к. весьма значительный процент пароходов с хлебом получает окончательный пункт назначения лишь в открытом море или в промежуточных портах, другими словами, погрузки в этом случае совершены «for orders». В этих суммарных

отчетах об аргентинских погрузках наряду с цифрами «видимых запасов», о которых речь шла выше, приводятся также и еженедельные средние цены, фрахтовые ставки и тенденции рынка; данные эти в большинстве случаев имеют для импортной хлебной торговли уже меньшее значение, т. к. по общему правилу они являются устаревшими. Европейские хлебо-торговцы гораздо лучше осведомляются о тенденции хлебного рынка и пр. из ежедневных сиф-котировок. Аналогичным образом публикуются сведения о погрузках пшеницы и пшеничной муки из Австралии, о погрузках всех главных хлебов из СССР, и из болгарских и дунайских портов, данные о погрузках кукурузы из южной Африки, пшеницы и ячменя из Брит. Индии. Но всем этим сведениям относится и сказанное выше об отправлениях «for orders».

Сводка данных о количестве плавущего хлеба во всем мире дается в Англии, куда устремляется большая часть мировых отправок. Эта статистика является, естественно, самой объемлющей, т. к. в ней разрабатываются и данные многочисленных небольших стран. Особого внимания заслуживают выходящая ежедневно в Ливерпуле газета «The Corn Trade News» (Broomhall), а также упоминавшаяся уже в другом месте газета «London Grain Seed and Oil Reporter». Статистические сведения о размерах плавущего хлеба, печатаемые в виде сводок и этих хлеботорговых газетах и большей частью перепечатываемые по субботам в некоторых других газетах, в противоположность информационным публикациям отдельных стран, касающихся лишь тех хлебов, которые представляют интерес для соответственной экспортной страны, охватывают большей частью все виды хлебов, представляющих интерес для потребительского рынка, следов., пшеницу, рожь, кукурузу, овес и ячмень, а часто и являное семя. Кроме того, в этих газетах сообщается, сколько пшеницы и муки отправлено в Великобританию или же for order и на европейский континент.

Передвижение хлеба внутри страны по железным дорогам и водным путям учитывается ж.-д. статистикой грузовых перевозок и статистикой судоходства по рекам и каналам. Публикуемые в отдельных странах данные этой статистики имеют, однако, для торговли лишь подчиненное значение, тем более, что данные эти, в виду нередко очень запоздалого их опубликования, являются часто устаревшими.

Беглый обзор существующих статистических источников и методов приводит к тому выводу, что хлебо-торговец может пользоваться хлебной статистикой лишь с большой осторожностью, т. к. цифры ее большей частью представляют собой лишь оценки, и, следов., статистика эта со-

держит часто данные, которые позже, после тщательной и точной проверки, оказываются не отвечающими действительности. Это в особенности относится к статистике состояния посевов и итогов урожая, которая, не взирая на свой официальный характер, никогда не может прилагать на абсолютную точность. Неоднократно делались, правда, в различных странах, напр., в Германии и С.

III, попытки вносить необходимые поправки (корректуру) в статистику урожая. Но т. к. дело идет в данном случае лишь о попытках последующей корректуры данных, то для хлебной торговли они имеют лишь небольшую позитивную ценность.

Д-р К. Риттер.

## Ботанические разновидности пшеницы

Ботаники делят настоящую П.<sup>4)</sup> на несколько больших групп или видов. Обычно различают пять видов:

1. Обыкновенная П. (*Triticum vulgare*);
2. П.-дурум (*Triticum durum*);
3. Польская П. (*Triticum polonicum*);
4. Английская П. (*Triticum turgidum*);
5. Карликовая с головчатым волосом (*Triticum contractum*).

Существенное значение с точки зрения мирового производства и экспорта имеют только обыкновенная пшеница и пшеница-дурум или просто дурум<sup>2)</sup>. О них и идет речь в дальнейших статьях. О карликовой П., которую проф. К. Фляксбергер относит к обыкновенной П., упоминается, впрочем, там, где говорится о портах, экспортируемых из тихоокеанскому портов С. Штатов. Английская или, как рекомендует называть ее К. Фляксбергер, «вздутая» пшеница встречается, гл. обр., во Франции, Испании, Италии, Турции, Малой Азии, Египте и у нас в Закавказье. *T. turgidum* по качеству едва ли не самая плохая из культивируемых П. Гораздо реже еще встречается *T. polonicum*.

Как в мировом производстве, так и в обмене, обыкновенная П. несравненно важнее дурум. Когда говорят о П. вообще, о П. без всяких добавлений, то имеют в виду именно обыкновенную П. Ряд бирж прямо предписывает, что по контрактам на П. может сдаваться только *Triticum vulgare*, так что даже небольшая примесь других разновидностей делает зерно непригодным к сдаче.

Различия между обыкновенной пшеницей (или просто пшеницей) и пшеницей-дурум (или просто дурум) не ограничиваются ботаническими особенностями. Требования к климату и почве, а, следовательно, и районы производства, свойства зерна и определяемые ими условия применимости, страны сбыта — по всем этим важным пунктам обыкновенная пшеница более или менее резко отличается от пшеницы-дурум.

Каждая разновидность рассматривается, поэтому, в «Энциклопедии Советского Экспорта» отдельно, поскольку то позволяют имеющиеся данные. Статистика, к сожалению, крайне редко различает отдельные разновидности П.

Н. Я.

### Литература.

- Пришвинков, Г. Проф. Частное земледелие. Москва, 1921 г.  
 Фляксбергер, К. Проф. Определитель пшеницы. Труды Бюро Прикладной Ботаники. Том VIII. Ленинград, 1915 г.  
 Percival. The wheat plant, London, 1921.  
 Schindler F. Prof., Handbuch des Getreidebaues auf wissenschaftlicher und praktischer Grundlage. III. Auflage. Berlin, 1925.

4) Здесь рассматриваются только настоящие или голые П. Пшеница в широком смысле (*Triticum siveum*) включает также П., которые отличаются от настоящих тем, что при молотке зерно не выпадает из цветочных пленок. Эти П. принадлежат, следов., к группе пленчатых хлебов, в которой относятся также овес и ячмень. На пленчатых П. у нас производится сравнительно много помбм. Ей не уделено, однако, места в «Энциклопедии», так как помба не только не вывозится за границу, но и не играет сколько-нибудь заметной роли в общесоюзной хлебной торговле.

2) Примененное эпитета «мягкий», к обыкновенным пшеницам, перенято нашей классификацией из практики, теперь с большой пользой отброшено. Надо сделать еще шаг и отказаться от применения эпитета «твердый» к дурум, т. е., по зап.-европейским понятиям, и твердым принадлежат и многие обыкновенные пшеницы, в том числе почти все наши.

## Качество и оценка пшеницы<sup>1)</sup>

**Применение.** Потребители, требующие от хлеба, чтобы он был пористым и высоким, только пшеницу признают пригодной для производства печеного хлеба. С их точки зрения, даже рожь, до некоторой степени также обладающая способностью давать пористый хлеб, является уже суррогатом<sup>2)</sup>. Так, если взять английскую классификацию, аналогичную нашему делению на продовольственные и кормовые хлеба, то мы увидим, что рожь стоит там не рядом с П., а отнесена в одну группу с кукурузой, овсом и ячменем. Не мало имеется и других стран, где только пшеницу признают за продовольственный хлеб.

Пшеничный хлеб — неизменный спутник развития индустрии. Явление это наблюдается не только в Европе, но и на других континентах, в том числе в странах, где до недавнего прошлого П. была почти совершенно неизвестна. Наряду с мало благоприятными для производства пшеницы почвой и климатом Зап. Европы, обстоятельство это и привело к тому, что П. заняла такое исключительное место в мировой торговле.

Функцией служить материалом для приготовления печеного хлеба и кондитерских изделий почти исчерпывается роль обыкновенной П. По сравнению с количествами, предназначенными для этой цели, совершенно ничтожными представляются те, которые идут для других целей. В сыром виде некоторое количество П. употребляется на корм домашней птицы, та же обр. для производства особенно дорогих сортов убойного товара. Из технических применений заслуживает упоминания производство пшеничного крахмала. Хотя его и производят из предпоследних сортов пшеничной муки, он все же оказывается дорогим и имеет лишь ограниченное применение.

**Общая характеристика предъявляемых к П. требований.** Почти вся П. используется, как сказано, для производства хлеба, и притом приготовляемого на дрожжах печеного хлеба. В отноше-

нии последнего почти везде требуют, чтобы он был легким<sup>3)</sup>, белым<sup>4)</sup> и ароматным. К этим требованиям потребители муки и пекарь присоединяют свои. Мукомол заинтересован, во-первых, в получении возможно большего количества муки, вообще, и возможно большего количества высоких сортов, в частности. Сверх того, для него важно, чтобы мука с возможно большей легкостью отделялась от оболочек. Пекарь специально интересуется способностью муки поджаривать и удерживать воду. Важно для него также, чтобы клейковина обладала стабильностью, т. е., чтобы тесто не осело даже при несколько запоздалой посадке в печь. Для сдобных и кондитерских изделий важнее всего белизна и способность иметь сдобный вид и вкус при наименьших прибавках дорогих стоящих жиров, яиц и т. п. Наконец, для муки, предназначенной для домашнего хозяйства, значение имеет быстрота созревания теста для печи.

**Химический состав П** в среднем таков<sup>5)</sup>:

Вода	13,5 %
Азотистые (протеин)	12,5 ..
Жир	1,7 ..
Зола	1,8 ..
Целлюлоза	2,5 ..
Безазотистые экстрактивные вещества	68,0 ..

Количественно далеко преобладают, как видим, безазотистые экстрактивные, в своей главной массе состоящие из крахмала. Однако, для распознавания качественных различий пшеницы обычно не пользуются ни содержанием безазотистых экстрактивных, ни содержанием крахмала.

В числе безазотистых экстрактивных в пшенице имеется небольшое количество сахара. Последний является готовой пищей для дрожжей. Большое содержание сахара ускоряет поэтому процесс брожения, так что, при прочих равных условиях, хлеб получается большего объема.

<sup>2)</sup> Легкость хлеба достигается наличием очень большого количества мелких пор (большие поры — недостаток).

<sup>3)</sup> Желтизна в хлебе не должна быть. В муке ценят небольшой азотистый отблеск, но желтой и она не должна быть.

<sup>4)</sup> Средние вязки у Кенига. В них входят и все другие ботанические разновидности П.; но, при слабом участии последних в мировой продукции, с этой деталью можно не считаться.

<sup>1)</sup> В настоящей статье речь идет только об обыкновенной пшенице (*Triticum vulgare* в узком смысле). К другим сказанное относится только с оговорками (см. ст. «Дурум», а также ст. «Ботанические разновидности пшеницы»).

<sup>2)</sup> Вытеснение П. рожью, помимо других причин, обуславливается также большей усвояемостью второй.

вых, вне зависимости от того, импортный ли это хлеб или местный; по ним можно ввозить любой из упомянутых товаров, т. е. вовсе не обязательно тот самый товар, при вывозе которого ввозное свидетельство было выдано. При расчете принимается во внимание размер П. как на вывозимую, так и на ввозимую культуру. Напр., при существующих в настоящее время ставках П., при вывозе 500 тонн кормового ячменя ввозные свидетельства будут представлять из себя ценность в 500 X 20 мар., т. е. 10 000 мар., и этими свидетельствами можно оплатить ввозную П., напр., за 200 тонн ржи. Ввозные свидетельства действительны в течение 9 месяцев (перед войной их срок был ограничен тремя месяцами). Ввозные свидетельства выдаются также при вывозе муки, но применять их можно лишь при ввозе хлеба в зерне (или бобовых), но не при ввозе муки. При этом ввозные свидетельства сразу перечисляются в хлеб в зерне на основе специальной таблички, в которой имеются графы для пшеничной и ржаной муки различных степеней помола (100 кгр. муки соответствуют от 100 до 150 кгр. зерна). С 19. V. 1927 по 31. VII. 1927 г. выдача ввозных свидетельств была временно прекращена.

**Дания.** — Ввозных П. на хлеб, муку и отруби нет.

**Испания.** С 16. II. 1922 г. действуют след. ввозные П. (в лезо за 100 кгр.):

Наименование	Максим. тариф	Коэффици. тариф
Пшеница	30	10
Рожь	32	8
Ячмень	32	8
Овес	18	6
Кукуруза	3	1
Пшеничная мука	63	21

К этим ставкам прибавляется периодически меняющаяся валютная надбавка.

**Италия.** Существовавшие до войны П. с некоторыми изменениями введены с 24. VII. 1925 г. в действие<sup>1)</sup> с тем, что расчет производится в золотых лирах за 100 кгр.: пшеница — 7,50, рожь — 4,50, белая кукуруза — 7,50, желтая кукуруза — 1,15, овес — 4,00, ячмень — 4,00, пшеничная мука — 11,50, семятина — 15,50, ржаная мука — 6,50 и отруби — 2,00. — Вывоз пшеницы из Италии воспрещен.

**Латвия.** П. на пшеницу составляет 7 лат и за сеянную муку 25 лат за 100 кгр. Ввоз непросеянной муки и остальных хлебопродуктов свободен.

**Литва.** Ввозная П. составляет в литах за 100 кгр.: пшеница — 30, рожь — 10, остальной хлеб в зерне — 20, пшеничная мука — 90, ржаная мука — 45.

**Норвегия.** Так же, как и в Швей-

царии, в Норвегии с военного времени сохранилась государственная монополия хлебной торговли<sup>2)</sup>, и в том же году, что и в Швейцарии (25. VI. 1926 г.), решена ее отмена. Государство сохранило, однако, за собой функции крупнейшего в стране торговца хлебом и мукой, но рядом с ним допущены и частные торговцы. Разделение функций мыслится в том направлении, что государственная организация скупает хлеб внутреннего производства, а частной торговле по специальным лицензиям предоставляется импортный хлеб. Новый закон вступил в силу 1. VII. 1927 г. П. на ввозной хлеб (в кронах за 100 кгр.) равны (после повышения) 1. VII. 1927 г.: пшеница — 2,20, овес — 0,40, ячмень — 0,23, рожь и кукуруза — свободны, пшеничная мука — 3,80. К этим ставкам прибавляется валютная надбавка.

**Польша** не имеет ввозных П. на зерновой хлеб. За 100 кгр. пшеничной муки взимается ввозная П. в 15 злотых, в ржаной муки — 5 злот. В течение последних лет в Польше несколько раз издавались (большая часть кратковременные) запреты вывоза и ввоза отдельных культур, а равно вводились вывозные П. 21. I. 1927 г. введена в действие и позднее продлена до 30. VI. 1928 г. вывозная П. на рожь и ржаную муку в размере 15 злотых за 100 кгр., а с 9. IX. 1927 г. введена вывозная П. на отруби в размере 7½ злотых за 100 кгр.

**Португалия.** С довоенного времени ежегодно после урожая контингентуруется количество хлеба, подлежащее ввозу в течение года, и распределяется между отдельными мукомолами. Правом ввоза пользуются только мельницы, внесенные в специальный список. Одновременно устанавливаются П. на год, причем их высота определяется стремлением держать цены на хлеб на одном уровне.

**Румыния** имеет, кроме ввозных П., играющих в нормальные годы лишь теоретическую роль, также и ввозные П. на хлеб. Последние составляют (после понижения 25. I. 27) в лаях за ж.-д. вагон в 10 000 кгр.: хлеб в зерне — 5000, мука — 4000, отруби (с содержанием муки до 10%) — 1000, пивоваренный ячмень — 12 000.

**С. Штаты.** С 7. IV. 1924 г. действуют след. ставки ввозных П. (хлеб в зерне в центах за бушель): пшеница — 42, рожь — 15, овес — 15, кукуруза — 15, ячмень — 20, шен. мука — 104 за 100 англо-фунтов, ржаная мука — 45, отруби — 7½% стоимости. Жмыхи свободны от пошлины.

**Турция.** Турецкий таможенный тариф 1916 г. предусматривает нижеслед. основные ставки ввозных П. в золотых инастрах за 100 кгр.: пшеница — 30, рожь и куку-

<sup>1)</sup> В распоряжении о введении в силу П. на хлеба не имеется определенного указания на то, что восстанавливаются П. на белую кукурузу и ячмень.

<sup>2)</sup> Но в отличие от Швейцарии также и на кормовые хлеба.

## Пошлины на хлеб

куруза — 19, ячмень черный 12, овес и проч. зернопродукты — 23, пшеничная мука — 95 и прочая мука — 50. С 1. IX. 1924 г. эти ставки помножаются на коэффициент 12 для получения подлежащей улате суммы в бумажных нотах.

**Финляндия.** Взимаются след. ввозные П. (в финских марках за 100 кгр.): пшеница — 90, рожь — 50, овес — 15, ячмень — 50, кукуруза — 5, мука пшеничная — 160, несезонная — 120, мука ржаная сезиная — 95, несезонная — 65. За 100 кгр. отрубей из стран, пользующихся правом наибольшего благоприятствования, П. равна 8, из остальных стран — 15 финским маркам. Ввоз хлеба из муки регулируется лицензиями Мин. Внутр. Дел.

**Франция.** С 1860 г. существует двойной таможенный тариф — генеральный и минимальный, но в отношении хлебных продуктов (за исключением пивоваренного ячменя) ставки обоих совпадают. Они составляют с 5. IX. 1927 г. (во франках за 100 кгр.): пшеница — 25, рожь — 11, овес и кукуруза — 10,25, кормовой ячмень — 5,10, пшеничная мука выхвата в 70% и выше — 45, между 60—70% — 52, в 60% и ниже — 58, ржаная мука — 19, пивоваренный ячмень — 15—30% стоимости, отруби — 1,02, жмыхи с содержанием масла меньше 12% — свободны, от 12—16% масла — 1,30, свыше 16% — 2,60. Правительство обладает правом (и широко пользуется им) в административном порядке снижать или даже временно отменять П.

**Чехословакия.** С октября 1925 г. по 1. VII. 1926 г. в Чехословакии действовала скользящая ставка ввозных П. на хлеб. С 1. VII. 1926 г. введены нижеслед. твердые ставки (в чешских кронах за 100 кгр.):

Наименование	Автог. тариф	Конвенц. тариф
Пшеница	60	30
Рожь	56	28
Ячмень	44	24
Овес	48	24
Кукуруза	32	18
Мука	120	70

Ввоз отрубей свободен. С 1. VII. 1927 г. введена специальная ставка для кормовой кукурузы в 6 крон.

Своего рода дополнением к ввозным П. является налог на оборот, в отношении которого на некоторые иностранные продукты (в особенности на муку) предусмотрены значительно более высокие ставки, чем на соответствующие местные товары. В торговом договоре с Венгрией, наиболее заинтересованной в вывозе муки в Чехословакию, оговорено, что налог на оборот взимается лишь один раз на границе (пшеница, рожь и ячмень — 4 кр.,

мука — 13 кр., отруби 2,40), а дальнейшие сделки свободны.

С 1. VIII. 1926 г. в Чехословакию введены ввозные свидетельства. Такие выдаются при вывозе пшеницы, ржи, овса, бобовых и муки. Ввозные свидетельства действительны в течение 9 месяцев и могут быть употреблены при ввозе пшеницы, ржи, овса, кукурузы, бобовых или риса.

**Швейцария.** Введенная во время войны (в 1915 г.) монополия торговли продовольственными хлебами и мукой сохранилась до сегодняшнего дня. Созданная государством организация закупает как хлеб собственного производства, так и импортный (а равно импортную муку). Торговля кормовыми продуктами лишь регулируется государством. Всеобщим голосованием 5. XII. 1926 г. решена отмена монополии, но время и формы ее проведения в жизнь еще не установлены. Фактическая отмена монополии произойдет, во всяком случае, не раньше 30. VI. 1928 г. Ввозные П. взимаются с 1921 г. в след. размере (во франках за 100 кгр.): пшеница, рожь, ячмень и овес — 0,60, кукуруза — 0,50, пшеничная мука — 4,50, ржаная мука — 2,50, отруби — 0,30.

**Швеция.** В 1921 и 1922 гг. имелась скользящая ставка ввозных пошлин на хлеб, но с 1922 г. вернулись к существовавшим до войны твердым ставкам: пшеница, рожь и ячмень — 3,70 кроны за 100 кгр. Ввоз овса, кукурузы, отрубей и жмыхов свободен. Мука (пшеничная и ржаная) — 6,50 кроны.

По германскому образцу, в Швеции введены с мая 1926 г. ввозные свидетельства, но, в отличие от Германии, лишь на рожь и пшеницу. Владелец ввозного свидетельства может или продать его импортеру или же требовать от государства сумму, соответствующую П. за вычетом 2%. Тут выступает яснее, чем в Германии, характер ввозных свидетельств, как вывозной премии<sup>1)</sup>.

**Эстония.** Ввоз ржи, овса, ячменя, кукурузы, жмыхов и отрубей свободен. При ввозе пшеницы взимается П. в 10 зол. франков, ржаной муки — 9, пшеничной непросеянной муки — 14, пшеничной просеянной муки — 21 зол. фр. за 100 кгр. При уплате П. курс 1 зол. франка принимается равным 75 эст. мар.

**Япония.** С 1926 г. вошли в силу нижеслед. ввозные П. (в иенах за 100 кгр.): рис — 1,05, пшеница — 1,50, овес — 0,65, ячмень — 0,60, кукуруза — 0,30 и пшеничная мука — 2,90.

*К. Рубинштейн.*

1) Применяемое в Швеции название ввозные свидетельства более соответствует существу операции, чем германское название ввозные свидетельства.

2) 1 кил равен 601 грамму.

Важнейшей с точки зрения влияния на качество пшеницы, составной частью пшеницы являются азотистые (протеин). Т. к. содержание золы, целлюлозы и жира в пшенице невелико, то колебаний в содержании протеина имеют место почти исключительно за счет содержания углеводов.

**Протеин и клейковина.** Протеин<sup>1)</sup> П. в своей подавляющей массе состоит из растворимого в разбавленном алкоголе глиадина и нерастворимого в нем глютеина. Глиадин легко растягивается, глютеин — туго, но легко рвется. Из комбинации глиадина с глютеином получается т. н. клейковина П., а координирование свойств того и другого делает эту клейковину эластичной. Под влиянием развиваемых брожением (или иными способами) газов, отдельные, образованные клейковиной, ячейки пшеничного теста расширяются, от чего последнее получает вид пчелиного улья с бесконечным множеством сотов. Клейковина представляет собою те леса, которые поддерживают тесто, пока форма его не будет закреплена в печи. Чем больше клейковины и чем она лучше, тем больше объем и пористость хлеба.

Способность азотистых пшеницы образовывать клейковину — основное отличие П. от всех остальных хлебов. Связность пшеничной клейковины настолько сильна, что она легко выдерживает механическое воздействие воды. Этим ее свойством пользуются, чтобы под струей чистой воды вымывать из теста крахмал, растворимые белки и углеводы и т. д. В остатке получается более или менее эластичный комоч (желтого до грязно-серого и грязно-коричневого цвета), состоящий почти исключительно из клейковины, т. е. глиадина и глютеина. Вымывание клейковины и оценка последней (с количественной и качественной стороны) являются одним из важных приемов определения качества П. и пшеничной муки<sup>2)</sup>.

Клейковина вымывается не из муки простого помола, а из муки без отрубей, иногда из 60%. К такой муке относятся и приводимые ниже данные о содержании клейковины.

Вымытая клейковина взвешивается, и, т. о., определяется процент содержания сырой клейковины в муке. Затем полученная сырая клейковина высушивается (при температуре в 120—150° С.) и определяется процент содержания сухой клейковины, а также отношение сырой клейко-

вины к сухой. Последнее дает представление о способности клейковины, значит, и муки, абсорбировать (поглощать) воду. Первоклассные П. дают муку с содержанием 35 и выше % сырой клейковины, 12 и выше % сухой клейковины; т. о., отношение между сырой клейковиной и сухой бывает обычно, как 3 : 1.

Хорошая клейковина должна быть эластичной, т. е. сильно растягиваться, не разрываясь, и сгибаться обратно при уменьшении давления. При этом она должна выдерживать сравнительно большое давление. Легкая растяжимость — недостаток, так как тесто в этом случае расплывается. Недостатком является также и слишком тугой, хотя бы и эластичная клейковина, т. е. при обычных методах приготовления теста, хлеб получается малого объема. В особенности плохо, когда клейковина не только туга, но и вообще слабо растяжима (коротка). При такой клейковине хлеб во всяком случае оказывается тяжелым.

П., обладающая клейковиной, способной (по количеству и качеству) давать, при хорошем порообразовании, хлеб большого объема, называется сильной. В противном случае говорят о слабых П., различая, разумеется, и промежуточные оттенки (средние, полусильные и т. д.).

Т. к. главная масса П. уходит как раз для таких изделий, в которых больше всего важен объем и порообразование теста, то сильные П. оказываются обычно на рынке самыми дорогими. Особенно высоко ценятся такие сильные П., которые способны давать хороший хлеб даже в смеси с большим количеством слабых. В Зап. Европе, производящей почти исключительно слабые П., на такие П. всегда существует большой спрос.

Вымывание клейковины — прием далеко не точный. Попытки построения для оценки качества клейковины специальный аппарат не увенчались пока успехом. Качество клейковины приходится поэтому оценивать вручную. Результаты такой оценки, конечно, крайне условны. Они зависят не только от опытности лаборанта, но также от температуры воды и от имеющихся в последней примесей. Безусловно надежны поэтому только испытания, производимые в одних и тех же условиях. Равным образом, совершенно недостаточно для оценки качества клейковины определение %-ного отношения между сырой и сухой клейковиной. Отсутствие надежных способов определения качества клейковины заставляет прибегать к более дальнему пути: пробы и выпечке (см. ст. «Пшеничная мука»), благо при этом выясняются и многие другие важные свойства П.

Все указанные приемы оценки П. довольно сложные для торгового оборота. До недавнего времени ограничивались поэтому тем представлением о хлебопекарных

1) Поскольку не указано другое, содержание протеина в П. всегда дается из расчета на воздушно-сухое вещество, причем N докладывается на 6,25.

2) С описанием процесса вымывания клейковины можно ознакомиться хотя бы по книге проф. Макса Неймана «Brotgetreide und Brot». Аппаратура очень несложная. Вся процедура продолжается около часа.

достоинствах П., которые дают такие признаки, как строение зерна, цвет его, происхождение и т. п. Однако, постепенно интерес торговых кругов к точному анализу зерна все больше возрастает. Пользование внешними признаками зерна кажется уже недостаточным. Естественно при этом, что центр внимания сосредотачивается сначала не на трудно уловимом качестве клейковины, а на ее количестве.

Т. к. в содержании клейковины и протеина наблюдается значительный параллелизм (содержание сухой клейковины в муке равно приблизительно 90—92% содержания протеина в пшенице), то в Сев. Америке, а отчасти и в Европе, стали прибегать преимущественно к определению содержания протеина.

Установление содержания протеина, как одного из ценоопределяющих факторов, наибольшее распространение получило в торговой практике С. Штатов. В важнейших районах производства почти вся поступающая в торговый оборот П. анализируется на протеин, притом за каждый лишний процент протеина обычно платят, как за добавочный кр. натуры. В годы же, когда пшеницы с высоким содержанием протеина мало, за процент протеина платят 2% и даже 3% цены. В С. Ш. и Канаде поднят уже вопрос о включении протеина, как момента, определяющего качество, в официальную классификацию. В Зап. Европе еще не пошли так далеко, но и здесь многие крупные мельницы обязались лабораториями и определяют содержание протеина (и/или клейковины) в предлагаемых им П. и платят дороже за повышенное содержание ее и лучшее качество.

**Влияние климата и почвы на качество пшеницы.** П. производится в довольно разнообразных климатических условиях. Разнообразие климата самым ясным образом отражается, однако, на свойствах П. Страны с влажным климатом производят крупное, округленное, мягкое зерно; страны с засушливым климатом — более мелкое твердое. Бряд ли нужно упоминать о том, что весьма велики также различия во влажн. и остн. Индия, напр., экспортирует П., содержащую 9—10% влаги; на северо-западе же Европы П. только в исключительные годы имеет 15—16% влажности, обычно же 17—18% и выше.

Очень сильное влияние на качество П. оказывает и почва. Тучные, богатые перегноем почвы дают П. с большим содержанием протеина, чем тонкие; при этом и качество клейковины лучше. Особенно велики различия в свойствах П., когда на одной стороне стоит товар, произведенный во влажном климате на слабых почвах, а на другой — зерно из областей с сухим климатом и тучной почвой. Первые производят большей частью крупное, мягкое, бедное протеином зерно с белой оболочкой; вторые — очень

мелкое, твердое, богатое протеином, с темно-красной оболочкой. Наши, напр., пшеницы, имеют средний вес только около 20—26 граммов на 1000 зерен, соседняя же Германия производит зерно, весящее до 50 гр. Пшеницы Зап. Европы (английские, голландские и т. п.) содержат 7—10%, редко до 12% протеина, между тем как тучный чернозем нашего востока в условиях жаркого сухого лета дает П. с содержанием протеина до 18% и выше. Хорошее качество наших П. является следствием не только нашего несчастья — засушливого климата, но и нашего отличного чернозема.

**Влажность.** Указанный в статье «Качество и оценка хлебов» расчет понижения или повышения цены зерна в зависимости от его влажности действительно в отношении П. только до влажности прибл. в 14½%. При большей влажности мукомолы уже не устраивают обычная скидка с цены, т. к. мука получается хуже. В отношении влажности П. можно еще частично устранить неблагоприятные последствия повышенной влажности путем смешивания с сухим зерном. Сырая П. должна, во всяком случае, предварительно сушиться, если хотят получить безукоризненную муку.

**Натурвес.** Связь между выходом муки и натурвесом зерна установлена с несомненностью. В Германии, напр., где зерно очень тщательно вымалывается, принято считать, что П. дает столько же процентов муки, сколько она имеет кр. в гектолитре. В отношении различных П. наблюдается, однако, в этом отношении заметные отступления. Так, австралийская П., в виду своей тонкокожести и по другим причинам, дает заметно больший выход муки, чем, напр., наша или канадская того же натурвеса и той же влажности. Но натурвесом пользуются только для определения различий в качестве однородных. Здесь он дает сравнительно точные результаты и, в виду своей простоты, еще долго будет играть очень крупную роль в торговле. Несомненно, однако, и то, что роль натурсы сейчас уже далеко не та, что раньше. Наряду с натурвесом и сорностью, бывших когда-то почти единственно учитываемыми качественными моментами, стал ряд других признаков, некоторым из которых, при оценке качества зерна, придается теперь гораздо большее значение.

**Сорность** оказывает очень сильное влияние на расценку П. Современные мельницы стремят в перелом исключительно зерно, совершенно свободное от примесей (единственно допускаемое исключение — примесь ржи). Сравнительно легко отсортируется поэтому мукомолы только к тем разновидностям сора, которые удаляются путем очистки. Т. к. способы очистки не везде одинаковы, то различным оказывается и отношение к отдельным разновид-

ностям примесей. Невыделяемые примеси считаются за вредные. Из последних мы укажем на след:

1. Головная — самая важная из вредных примесей П. Наибольшее значение имеет, т. н., волючая головня или зона. Проявляя во внутрь зерна, она уничтожает эндосперм, на месте которого оказывается бесчисленное количество спор зеленовато-серого цвета, пахнущих седелкой. Зерна, наполненные спорами головни, довольно легко выделяются, правда, на аспираторах. Однако, присутствие их опасно, т. к. такие зерна очень легко разбиваются до поступления зерна в очистку и пачкают наружную оболочку здоровых зерен. Наиболее удобным приспособлением для спор головни являются бородак и бородак зерна (зерна с запачканной бородкой называются у нас синегузочными или черноуской). С не сильно маранного или синегузочного зерна зона сравнительно легко удаляется при мойке. При этом окончательно удаляются также неразрушенные головневые зерна. Сильно запачканная П. при мойке требует особых приспособлений, не всегда имеющихся на-лицо. Там, где П. чистят сухим путем, т. е. без мойки, головня крайне опасна, а сильно головневая П. — совершенно недопустима.

Классификации всех стран выделяют головню в особо вредную примесь. Такое зерно классифицируется аналогично классному, но на сертификате делается соответственная отметка. По классификациям С. Ш. головневой (smutty) признается П., в которой на 50 гр. имеется 2 головневых зерна средней величины (часть головневых зерен и отдельные споры высеваются на целые зерна), а также зерно, имеющее запах головни. По нашей классификации головневой считается П., в которой запачкано свыше 25% зерен, о чем делается отметка в сертификате. Когда П. имеет запах головни, на сертификате отмечается: «головневый запах».

2. Угрица — встречается крайне редко. Зерно, пораженное угрицей, наплено бесчисленным количеством мелких червяков, причём обыкновенно укочрачивается и разбухает. В нашей классификации угрица отнесена к особо вредной примеси.

3. Мелкие камешки величины с пшеничное зерно<sup>1)</sup>. Встречаются чаще всего в индийской П. По классификации С. Ш., где ее не моят, П., содержащая мелкие камешки, отнесена к «sample grade».

4. Дикий чеснок требует особого, весьма дорогого способа очистки. Он встречается в больших количествах в

1) Для выделения камней имеются, правда, специальные, к тому же несложные машины, но, ввиду редкости этой примеси, мельницы их не устанавливают. Камни легко удаляются также при мойке П.

С. Штатах, в районах производства мягкой красной П. (red winter). П., имеющая запах чеснока или дикого лука, или содержащая одну или больше луковичек на 1000 гр. зерна, получает там в сертификате отметку «garlicky».

5. Рожь также относится к неотделимым примесам. Как сказано, это единственная разновидность примесей, в отношении которой допускается оставление ее в перемалываемой П. Нужно, действительно, думать, что примесь ржи, скажем, до 1—1½% не оказывает влияния на получаемую муку. Тем не менее в С. Штатах и Канаде к примеси ржи в П. относятся крайне строго. Фермеры гораздо выгоднее иметь в П. песок, землю, крупные камни, чем рожь, так как рожь не попадает в dockage (см. «Засоренность» в статье «Качество и оценка хлебов») и понижает класс. Согласно канадской классификации, П., содержащая 2% ржи, не может попасть даже в 3-ий класс. Поэтому фермерам настоятельно советуют не сеять ржи перед пшеницей. У нас, к сожалению, в данный момент практически нет озимой П., не содержащей ржи, притом 3% считается незначительной примесью, доходит же она до 15% и больше. Наша классификация не может не считаться с этим фактом и потому допускает для всех озимых, кроме крымки, уже в первом классе 5% зерновой примеси, во втором — 6% и в третьем 8% (в крымке 1, 2 и 3%).

Примесь ржи в нашей П. заметно отражается, разумеется, на условиях ее реализации. Такой крупный рынок, как Англия, крайне неохотно покупает П. с примесью ржи даже по пониженным ценам. П. же с значительным содержанием ржи (приблизительно, начиная с 8% и выше) удается пролавать только на Голландию, да и то лишь в скромных количествах. Нужно заметить, что в дальнейшем вопрос о примеси ржи должен еще больше обостриться, в виду ряда обстоятельств, прежде всего в виду расширения нашего экспорта. Сверх того, нужно считаться с тем, что практикуемая в данный момент во Франции и Италии обязательная примесь серых хлебов (гл. обр., ржи) к П., конечно, недолговечна. В связи с ростом благосостояния населения размещение П. с примесью ржи будет все больше затруднено.

**Здоровье пшеницы.** Исследования показали, что П., подвергшаяся в поле повторному смачиванию дождями с последующей высушкой и вследствие этого обесцветившаяся, нередко дает лучшую муку, чем та же П., собранная в безукоризненном состоянии. Выяснилось также, что незначительная примесь проросших зерен улучшает качество получаемой муки. Наблюдалось, напр., случаи, когда из абсолютно здоровой Манитобы № 1 получался хлеб небольшого объема.

Все указанные явления стоят в связи с тем, что чрезмерно здоровая П. не всегда содержит достаточное количество днастаза<sup>1)</sup>.

Несмотря на приведенные обстоятельства, обесцвечивание зерна — отчасти по привычке — продолжают считать дефектом. Обесцвечивание П. является, между прочим, одной из причин, почему, по классификации С. Ш., искусственно высушенная П. должна иметь соответствующую отметку в сертификате (в Канаде она может по усмотрению инспектора быть классифицированной и как классная, но не выше № 3). Впрочем, такая строгость к искусственной сушке вызывается еще тем, что не всегда сушка производится с такими предосторожностями, которые необходимы, чтобы не пострадала клейковина.

П., имеющая сильный запах, и в особенности кислая, не может, разумеется, дать доброкачественной муки. Легкий же запах обычно при перемолде бесследно улетучивается.

П., захваченная морозом до созревания, дает малый выход муки, — притом плохого цвета и с плохой клейковиной. Зерна такой П. зеленые или, по крайней мере, с сильным зеленоватым оттенком, и притом более щуплые. Некоторое количество захваченной морозом П. ежегодно имеется в Канаде. По условиям тамошнего классифицирования, она попадает, гл. обр., в класс № 4 (и ниже), который расценивается поэтому значительно ниже № 3, хотя в других отношениях (натурвес, сорность и т. д.) между этими сортами может и не наблюдаться разницы. Так, в конце 1926 г. № 4 стоил в Виннипеге дешевле № 3 на 7½%. Захват незрелой П. морозом не редкость и у нас в Сибири.

**Происхождение.** При огромном влиянии климата и почвы на качество П., при строгих требованиях, предъявляемых рынком к этому товару и при недостаточной разработанности методов точного определения качества (а также трудности их применения в товарообороте), район происхождения естественно играет очень крупную роль в торговле этим хлебом. Достаточно указать хотя бы на то исключительное место, какое занимает среда экспортируемых нами П. крымка. Но и в С. Ш., напр., hard winter из Техаса стоит дешевле, чем та же П. того же класса — из Канзаса. Еще выше расценивается hard winter из Монтаны. На различия в качестве П. отдельных стран и районов будет подробно указано в соответственных статьях.

**Строение зерна.** Опытом уже давно установлено, что П. с твердым стек-

ловидным зерном дают, в общем и целом, хлеб большего объема, чем с мягким мучнистым зерном. Из мягких же П. получается более нежная мука; аромат последней также нередко выше. К тому же тесто из такой муки поднимается быстрее. Отсюда большая пригодность мягких П. для изготовления кондитерских изделий, а также для домашнего хозяйства.

Со временем убедились в том, что различие в строении зерна в значительной степени обуславливается различием в содержании протеина. Твердые П. содержат в среднем значительно больше протеина (а следов, и клейковины), чем мягкие. Детальные исследования Деп. Земл. С. Ш. (Dep. Bull. Nr. 1420) показали, что эти отличия особенно резко проявляются в пределах тех же партий. Так, в проанализированных образцах красной яровой твердые зерна содержали на 1,92% — 5,57% больше протеина, чем мягкие; в образцах красной озимой больше на 2,56—3,21%.

При таких условиях неудивительно, что степень твердости П. широко пользуются, как качественным признаком. Так, классификация СССР делит красные озимые на 2 типа по степени твердости зерна (твердая красная озимая и мягкая красная озимая). Широко используется этот признак и для деления на подтипы и классы. Так, по классификации С. Ш. тип твердой красной озимой делится по признаку твердости (и цвета) на 3 подтипа (темная твердая озимая, твердая озимая, желтая твердая озимая). Первый подтип должен содержать не меньше 80% темных твердых стекловидных зерен, второй — не меньше 25%. Аналогичным образом произведено подразделение типов «твердая красная яровая» и «дурум». По канадской классификации для Манитобы, № 1 твердая должна содержать не менее 75% темных твердых стекловидных зерен, № 1 северная не менее 60%, № 2 северная — не меньше 45%. До кампании 1926/27 г. наша классификация также пользовалась этим признаком для деления на подтипы (сейчас к нему прибегают только в отношении дурум).

**Цвет.** Выше уже отмечено, что на богатой почве и в жарком климате оболочка зерна имеет тенденцию делаться красной, даже темно-красной, и, наоборот, белый цвет оболочки с некоторой вероятностью указывает на противоположные почвенно-климатические условия. Во всех классификациях цвет, наряду с временем посева и твердостью зерна, является поэтому основным моментом для подразделения на типы. У нас, напр., тип I обнимает красные яровые, а тип VI — белозерные яровые; типы III и IV — красные озимые, а тип V — белозерные озимые. Отличие классификации С. Ш. от нашей только в том, что все белые П. относятся там к одному типу (V). Даже ответам в

1) В отношении повторного смачивания имеют значение и другие моменты (здесь зерно становится более рассыпчатым и т. п.).

цвете пшеницы придает большое значение. Так, в приведенных выше случаях (см. строение зерна), когда классификация С. Ш. предписывает, чтобы в наличии был известный процент твердых стекловидных зерен, от последних требуется также, чтобы они были темными (темно-красными). — При прочих равных условиях белое П. ценнее красных, т. к. неизбежно попадающие в муку отрубные частицы менее бросаются в глаза; мука из белых П. получается, следовательно, светлее.

**Выход муки и вымалываемость.** Между П. наблюдаются весьма заметные отличия в легкости помола, а также (при той же сорности и влажности и том же натурвесе) в количестве получаемой муки и в распределении последней между низшими и высшими сортами. Первый из указанных моментов (вымалываемость) имеет сравнительно большое значение только в отношении индийской П., а также в отношении дурум (поскольку последнюю употребляют для производства печеного хлеба). Обе разновидности П. признаются трудно вымалываемыми. В Англии, напр., — главной потребительнице индийской П. — ее предварительно обрабатывают наром. Общий выход муки и раздел по сортам очень важен в отношении всех П. и устанавливается пробными помолами.

**Ботанический сорт.** Рынку чрезвычайно трудно оперировать отдельными ботаническими сортами, тем более, что на рынке почти и не бывает партий, состоящих из одного ботанического сорта. К тому же, в виду огромного влияния климата и почвы на качество П., рынок, как сказано, имеет в происхождении (в совокупности с цветом, стекловидностью, содержанием протенина и т. д.) сравнительно надежный показатель качества. Однако, все повышающиеся требования к качеству зерна начинают заметно выдвигать и ботанические сорта в качестве фактора, определяющего ценность П. Дело в том, что, чем дальше, тем с большей несомненностью выясняется сильная зависимость качества П. не только от климата и почвы, но и от унаследованных свойств, присущих отдельным ботаническим сортам. Наиболее разительным доказательством этого явления служит тот факт, что в вечно туманной Англии удалось, правда, после 20-летних упорных усилий, вы-

вести из Red Fife — типичного представителя первоклассных сильных П., — если и не столь же сильную П., то все же несравненно более сильную, чем другие культивируемые в Англии сорта, Jeoman (так называется эта П.) сильнее, напр., Red Winter из С. Штатов. Канаде, С. Ш. и Австралии также удалось достигнуть весьма крупных успехов в деле подъема качества своей П. путем настойчивой селекции подходящих сортов. Ботанический сорт уже сейчас нашел себе место в классификации С. Ш. и Банады. Если не отдельные сорта, то смеси определенных сортов уже сейчас играют очень крупную роль в торговой практике.

Н. Ясный.

#### Литература.

- Ballard, Recherches sur les blés, les farines et le pain. Paris, 1907.  
 Cox, J. Drying for milling purposes of damp and garlicky wheat. Washington, 1916.  
 Dondlinger K. The book of wheat. New-York and London, 1908.  
 Prof. J. Hoffmann. Das Getreidekorn. Band II. Bewertung des Getreides. Berlin, 1917.  
 Humphries A. E. Verbesserung des englischen Weizens, 1905.  
 Kent-Jones. Modern cereal chemistry. Liverpool, 1924.  
 Prof. A. Maurizio. Die Nahrungsmittel aus Getreide. Zwei Bände. Berlin, 1917 u. 20.  
 Milling and baking tests of wheat containing admixtures of rye, corn, clover, kinghead and vetch (Bull. Dep. Agr. Nr. 328).  
 Mohs, K. Neue Ergebnisse auf dem Gebiete der Mülerei und Backerei. Dresden und Leipzig, 1922.  
 Prof. Max Neumann. Brotgetreide und Brot. II. Auflage. Berlin, 1923.  
 Prof. F. Schindler. Der Weizen in seinen Beziehungen zum Klima. Berlin, 1893.  
 Shaw. Studies upon influences affecting the protein content of wheat. University of California, 1913.  
 Shollenberger, J. Moisture in wheat (Bull. Dep. Agr. Nr. 788).  
 Shollenberger, J. Relation of kernel texture to the physical characteristics, milling and baking qualities and chemical composition of wheat. (Bull. Dep. Agr. Nr. 1420).  
 Shollenberger, J. Influence of relative humidity and moisture content of flour. Washington, 1921.  
 Smith, R. E. Wheat fields and markets of the world. St. Louis, 1908.  
 Treyer, J. Weizenqualitätskarte von Ungarn. Wien, 1885.  
 „Wheat Studies“, издание Food Research Institute при Stanford University, California с 1924 г. 10 книжек в год.  
 Wood. The story of a loaf of bread. Cambridge, 1913.  
 См. также литературу, указанную в статьях о пшеницах отдельных стран.

## Страны, импортирующие пшеницу

**Внеевропейские страны.** Пшеница — единственный из хлебов (не считая риса), на который со стороны внеевропейских стран имеется регулярный импортный спрос в значительных размерах. Спрос внеевропейских стран на пшеницу (гл. обр. в виде муки) объясняется почти полным отсутствием производства пшеницы в экваториальных и субтропических областях, а также в странах с очень большими осадками. Проявляется он прежде всего со стороны имеющих там европейцев; однако, и туземное население (прежде всего в зажиточных слоях) постепенно переходит на европейский хлеб.

До войны спрос внеевропейских стран выражался в количестве 2 мил. с лишним тонн (в зерне и муке), что составляло около 15% всего мирового экспорта. Наибольшее значение в качестве импортеров имели Центр. Америка вместе с Вест-Индскими островами, Бразилия, а также Египет и Южно-Африканский Союз. Меньше других континентов покупала Азия.

В военные годы внеевропейские страны вынуждены были — за недостатком тоннажа — сократить свой импорт. Но после войны они его быстро восстановили и значительно увеличили. Сейчас импорт внеевропейских стран прибл. на 70—80% больше довоенного. Решающее значение в этом увеличении имело выступление в качестве очень крупного импортера Китая; сравнительно большие количества начала ввозить и Япония (до войны обе страны ввозили скромные количества). Как ни велико, однако, влияние резкого усиления импортоспособности внеевропейских стран на конъюктуру мирового рынка, основным импортным рынком остается попрежнему Зап. Европа.

**Европейские страны.** Среди европейских стран нужно различать две большие группы. К первой принадлежат такие страны, которые или вовсе не пытаются искусственным путем стимулировать свою внутреннюю продукцию, или делают эти попытки, без всякой надежды на успех, в виду малой пригодности их почвы или климата для производства пшеницы. Во главе этой группы стоит Великобритания. Собственной продукцией она покрывает лишь ок.  $\frac{1}{6}$  своей потребности, импортируя ок. 5,5 мил. тонн ежегодно<sup>1)</sup>. Великобритания одна поглощает почти  $\frac{1}{4}$  мирового снабжения. К той же группе

принадлежат, далее, Бельгия (импорт — несколько больше миллиона тонн, собственное производство — ок.  $\frac{1}{3}$  потребности), Голландия (импорт — ок. 700 тыс. тонн, собственное производство около 15% потребности), Швейцария (импорт — ок. 400 тыс. тонн, собственное производство — ок.  $\frac{1}{4}$  потребности), Норвегия (импорт ок. 170 т. т., собственное производство — меньше 10%), Финляндия (импорт ок. 130 т. т., собственная продукция — ок.  $\frac{1}{8}$  потребности).

Как видим, ни одно из крупных континентальных государств не вошло в первую группу. Все они покрывают более или менее крупную часть своей потребности собственным производством. По ряду причин, в числе которых немалую роль играют соображения военного характера, они всемерно стараются развить собственное производство, с целью по возможности освободиться от необходимости импортировать. Важнейшим средством для достижения этой цели являются, конечно, высокие ввозные пошлины. Во Франции, Германии и Италии пошлины были до войны почти одинаковыми (около 35% мировой цены). Чтобы поддерживать на своем внутреннем рынке цену выше мировой на весь размер пошлины, Германия, сверх того, выдавала при вывозе пшеницы (импортной или своей) ввозные свидетельства на весь размер пошлины на зерно (при вывозе муки свидетельство выдавалось на то количество зерна, которое потребно для ее производства). Франция и Италия также выдавали ввозные свидетельства, но только при вывозе муки. Высокими пошлинами облагала ввоз и Австро-Венгрия, а также ряд других стран. Повышение внутренних цен возмело, разумеется, свое действие. Стране со стабильным населением — Франции — удалось довести свою продукцию до таких размеров, что, напр., в 1908/9 г. она обошлась собственными ресурсами. В среднем Франция сама покрывала свою потребность почти на 90%<sup>2)</sup>. Меньше были успехи в других странах. Так, напр., в Германии, помимо быстрого роста населения, меньшая успешность повровительственной политики обуславливается тем, что почва там больше подходит для культуры ржи. Так как последняя пользовалась в Германии даже несколько большим таможенным покровительством,

1) Чистый ввоз в зерне и муке; то же и по другим импортным странам.

2) Ввоз Франции в среднем по довоенному пятилетью составил около 1,2 мил. тонн.

чем пшеница, то главные выгоды от высоких пошлин достались именно этому хлебу (см. ст. «Рожь»). В среднем по довоенному пятилетию германский импорт составил около 1,9 мил. тонн; собственным производством покрыто было ок.  $\frac{2}{3}$  потребности. В Италии идея независимости от импорта сталкивалась с непреодолимыми препятствиями, т. е. заметное расширение производства сортов пшеницы, пригодных для выделки макарон, оказывалось невозможным по климатическим условиям. При ввозе в среднем в 1,5 т. т., Италия сама покрывала около 78% своей потребности (если исключить пшеницу для макарон, то даже на 85%). Импортная потребность Австро-Венгрии не составляла и 5% потребности. Вряд ли нужно говорить о том, что все эти протекционистские меры, в их совокупности, чувствительно задерживали темп роста импортной потребности мирового рынка.

Война заставила отменить все препят-

ствия к ввозу пшеницы. Бесплатный импорт продолжался и в первые послевоенные годы. В последние же годы страны второй группы снова вернулись на довоенные пути. Италия полностью восстановила ввозную пошлину (однако, последняя сейчас имеет меньшую силу в виду более высоких цен). Мысль о независимости от импорта превращена даже в ударную задачу фашизма. Германская ввозная пошлина с осени 1926 г. также доведена почти до довоенного уровня. Значительно ниже довоенной только французская ввозная пошлина; к тому же она еще часто понижается наполовину. Восстановлена таможенная охрана и в импортных странах, выделенных из Австро-Венгрии (Чехословакия, Австрия). Ввели у себя ввозные свидетельства Чехословакия и Швеция. В этом пункте Зап. Европа снова принимает, т. обр., свой довоенный вид<sup>1)</sup>.

Н. Я.

## Канадская пшеница

Канада, на которую приходится меньше 10% мирового производства пшеницы, является сейчас основным поставщиком мирового рынка<sup>2)</sup>. При этом она располагает еще большими возможностями в смысле расширения как продукции, так и экспорта. Значение Канады особенно велико также и потому, что она доминирует на рынке не только количеством, но и качеством своей пшеницы.

**Развитие экспорта.** В качестве экспортной страны, Канада принадлежит к самым молодым. В среднем по 1898—1902 гг. Канада вывезла только 648 тыс. тонн (без муки). В среднем по довоенному пятилетию экспорт Канады в зерне и муке составил уже 2,6 мил. тонн. Воспользовавшись монопольным положением, в которое недостаток тоннажа поставил Сев. Америку в военные и первые послевоенные годы, Канада резко усилила темп расширения своей продукции. В 1921 г. ее посевная площадь была уже слишком в 2 раза больше, чем в 1913 г., а экспортоспособность возросла еще больше. Затем наступил некоторый упадок. Все же и

сейчас посевная площадь Канады вдвое превосходит площадь 1913 г. На Канаду, вывозящую сейчас в среднем  $7\frac{1}{2}$ —8 мил. тонн, приходится почти 40% мирового экспорта П.

**Районы производства и направление вывоза.** Около 95% продукции Канады падает на три западных провинции (Манитоба, Саскачеван и Альберта), по климату и почве весьма близких к черноземным районам нашей Сибири. Остаток производится в восточных провинциях.

До недавнего времени хлеб, производимый в западных провинциях Канады, имел выход на мировой рынок только в восточном направлении. Прямая ж.-д. отправка в атлантические порты, в виду ее дороговизны, имеет место только в виде исключения. Подавляющая часть зерна, идущего в восточном направлении, доходит, поэтому, по жел. дороге только до Форт-Вильяма или Порт-Артура на Верхнем Озере, а отсюда идет водой или прямо до морского порта (Монреаль, отчасти Нью-Йорк) или до восточных портов на Великих Озерах (Буффало, Порт Кольборн, Годерих и др.), а отсюда по жел. дороге в морские порты (гл. обр., Нью-Йорк).

Великие Озера замерзают почти на 6 месяцев (с декабря до начала мая). Т. к. урожай в Канаде убирается поздно (конец августа—сентябрь), то осенний пе-

<sup>1)</sup> Детальные данные о размерах продукции и ввоза всех важнейших импортных стран можно найти в таблице на стр. 392—393.

<sup>2)</sup> Детальные данные о размерах продукции и экспорта см. в таблице на стр. 392—393.

риод вывоза оказывается очень коротким. Несмотря на это, Канада успевает за это время перебросить через Великие Озера большую часть своего урожая. Часть перебросенного зерна остается в элеваторах портов, расположенных по восточному берегу Великих Озер, и экспортируется зимой; большая же часть выбрасывается на мировой рынок осенью же.

При огромном участии Канады в мировом снабжении пшеницей, осенняя лавина канадского товара оказывается весьма серьезным ценопонижающим фактором; в особенности она играла эту роль до образования пула (см. «Кооперативный сбыт и пулы»).

С кампании 1920/21 г. для канадского хлеба открылся выход и в западном направлении, через Ванкувер. С 1926/27 г. к Ванкуверу присоединился еще порт Приас Рушерг. Оба порта — незамерзающие. (Т. е., однако, хлеботорные провинции Канады отделены от Тихого океана большим расстоянием, а морской провоз в Европу из тихоокеанских портов обходится на 20—25 шиллингов с тонны дороже, чем из атлантических, то вывоз в западном направлении оказывается выгодным почти только для хлеба, производимого в провинции Альберта. Созданием для канадского хлеба выхода в западном направлении все же заметно смягчилось давление, производимое канадским хлебом на мировые цены в период осеннего наплыва.

**Сортной состав.** В указанных выше трех западных провинциях Канады климат настолько суров, что они могут производить почти только яровую пшеницу<sup>1)</sup>. При этом вегетационный период очень короток; приходится, поэтому, подбирать, особенно скороспелые сорта. Несмотря на значительные успехи в этом направлении, захваты незрелой П. морозами — обычное явление в северных районах.

Из обмылованных яровых<sup>2)</sup> в Канаде производится исключительно красная, экспортируемая под известным всему миру названием «Манитоба». Выдающиеся свойства Манитобы определяются прежде всего почвенными и климатическими условиями (хороший, маловыпачканный, отчасти девственный чернозем, короткое, жаркое, засушливое лето), наиболее пригодными для производства красной, стекловидной, богатой протенном П. Несомненно, однако, что в данном случае, как и в вопросе, напр., о высоте погетарных сборов, очень большое значение имеет блестящая постановка опытного и хлебоиспекционного дела, а также высокий культурный уровень фермерской массы.

В довоенные годы Манитоба состояла в главной своей массе из Red Fife (отличный сорт, вывезенный из России шотландцем Fife). В военные годы Red Fife начал вытесняться выведенным из него Маркизом (Marquis)<sup>3)</sup>. В настоящее время на этот сорт приходится уже около 7/10 производимой в Канаде красной яровой. Кроме Маркиза, культивируется еще несколько сортов (в том числе упомянутый Red Fife), мукомольные и хлебопекарные достоинства которых также тщательно проверены и — за одним исключением (Кота) — признаны стоящими не ниже, чем у Маркиза, принятого в Канаде за качественный стандарт<sup>4)</sup>.

**Классификация.** Общие принципы, положенные в основу канадской классификации, изложены в статье «Классификация и хлебная инспекция». Здесь мы даем лишь дополнительные сведения, относящиеся к твердой красной яровой. Требования, предъявляемые к 4м основным классам Манитобы. — № 1 М. твердая и №№ 1—3 М. северная. — установлены законом в след. виде:

№ 1 М. твердая должна включать все сорта твердой красной яровой, равноценные Маркизу; она должна быть здоровой и хорошо очищенной, весить не менее 62 фунтов в бушеле<sup>5)</sup> и содержать 75% твердых стекловидных зерен.

№ 1 М. северная должна включать все сорта твердой красной П., равноценные Маркизу, быть хорошо вызревшей и хорошо очищенной, весить не менее 60 фунт. в бушеле<sup>6)</sup>, быть практически свободной от поврежденных зерен и от зерен других хлебов и содержать 60% твердых стекловидных зерен.

№ 2 М. северная должна включать все сорта твердой красной пшеницы, равноценные Маркизу, быть достаточно (reasonably) здоровой и очищенной, весить не менее 58 фунтов в бушеле<sup>7)</sup>, содержать 45% твердых стекловидных зерен; или же она может состоять из мягких красных яровых, быть здоровой и достаточно чистой, весить не менее 60 фунтов в (шеле<sup>8)</sup>, содержать 60% красных зерен. № 2 северной М. может содержать до 1 процента янтарной и/или красной дурум.

№ 3 М. северная должна состоять из красных яровых сортов, исключенных из высших классов вследствие повреждения, быть достаточно здоровой и достаточно чистой, обладать хорошими мукомольными качествами, весить не менее 57

<sup>1)</sup> Зерно Маркиза — красное до темно-красного, мелкое, короткое, бочкообразное.

<sup>2)</sup> Обширные исследования опытной станции Сев. Дакоты показали, однако, что вывезенная из России Кота также не ниже Маркиза.

<sup>3)</sup> 77,35 кгр. в гектолитре.

<sup>4)</sup> 74,9 кгр. в гектолитре.

<sup>5)</sup> 74,9 кгр. в гектолитре.

<sup>6)</sup> 72,25 кгр. в гектолитре.

<sup>1)</sup> В восточных провинциях производит озимку. Это — слабая П. В вывозе она играет ничтожную роль.

<sup>2)</sup> В статье речь идет только об обмылованной П. О дурум см. ст. «Дурум».

фунтов в бушеде<sup>1</sup>); она может содержать до 3% лигариной и/или красной дурум.

**Качественная характеристика М.** Уже предписанные законом минимальные требования, которым должна удовлетворять М., — довольно строги. Так, весьма крупной гарантией для покупателей является требование, чтобы сорта твердой яровой были равноценны Маркизу. Правда, № 2 и № 3 могут состоять и из мягких красных яровых, но таковых в Канаде очень мало.

Требование, чтобы М. состояла из ботанических сортов, равноценных Маркизу, привело к созданию особого типа для сорта Kota (Canada Western Kota Wheat). Для Kota предусмотрены законом 3 класса (№№ 1—3). В конце 1926 г. № 1 Kota стоила на Виннипегской бирже на 10 центов (на бушель) дешевле № 1 М. северной; № 2 Kota — на 8 центов дешевле № 2 М.; № 3 Kota на 6 центов дешевле № 3 М.

Весьма строгими оказываются предписания канадского закона в отношении сорности. Под «хорошо очищенной» в Канаде понимает пшеницу, содержащую не свыше  $\frac{1}{2}$ % посторонних примесей; под «достаточно очищенной» — содержащую до 1%. Т. о., даже № 3 не должен содержать больше 1% сорных примесей. Еще строже требования в отношении зерновой примеси. Так, дурум, которой у нас во всех классах допускают до 5%, в первых номерах М. не может быть больше  $\frac{1}{2}$ %, в № 2 не больше 1%, в № 3 — не больше 3%.

Низки требования канадского закона только в отношении пшеницы. Но это не имеет практического значения. Канадские инспектора руководствуются при классифицировании не законом, а ежегодно устанавливаемыми стандартами, которые во многих отношениях строже предписаний закона. Так, стандарт для № 1 М. твердой настолько высок, что этого сорта редко бывает больше 1%, в некоторые же годы его не оказывается вовсе.

№ 1 М. северная также представляет собой во всех отношениях абсолютно безукоризненный товар (всех примесей максимум 1%; натура — около 79—80 кгр. и выше). Почти безукоризненна и М. № 2

(натура около 77—78 кгр.). Весьма удовлетворительный товар представляет собой и № 3, т. к. все сколько-нибудь поврежденное зерно попадает в № 4 и ниже<sup>2</sup>). Натура № 3 обычно 76—77 кгр.

Манитобы единогласно признаются сейчас самыми лучшими сильными пшеницами мира. Наши пшеницы содержат, возможно, в среднем несколько больше протеина, однако, и в М. можно считать в среднем с наличием 14 $\frac{1}{2}$ —15% протеина. К тому же, клейковина М. крепче и эластичнее, чем в наших средних пшеницах. Мука из М. № 1—2 содержит обычно около 11 $\frac{1}{2}$ —12 $\frac{1}{2}$ % сухой и 35—38% сырой клейковины. Обычная влажность № 1 около 12—13%, № 2 12 $\frac{1}{2}$ —13%; № 3 около 14%. М. дает хороший (для сильных П.) выход муки. Вымываемость ее также хороша. М. дают очень высокий прирост; цвет получаемого из них хлеба хороший — до среднего; вкус и аромат. За редкими исключениями М. — самые дорогие пшеницы на мировом рынке.

**Распространение.** До войны, когда Канада вывозила в несколько раз меньше, чем теперь, она довольствовалась гегемонией на английском рынке. По мере увеличения своих экспортных ресурсов, она все больше расширяет сферу своего влияния. Не говоря уже о европейских рынках, Канада сильно потеснила С. Ш. и на Д. Востоке. Она проникает даже в соседнюю с Аргентиной Бразилию. Несомненно, что, наряду с другими моментами (высокие погектарные сборы, широкая механизация сельского хозяйства, блестящая постановка элеваторного и транспортного дела, прекрасная организация сбыта — дул), в этих успехах Канады очень крупную роль сыграло и качество ее пшеницы.

Н. Я.

### Литература.

- Буллер. Пшеница в Канаде. Изд. «Новый Деревня», 1923 г.  
 Report of the grain trade of Canada (ежегодное издание).  
 Report of the royal grain inquiry commission. Ottawa, 1925.  
 Saunders, Dr. New varieties and selecting of grain. Ottawa, 1922.  
 Saunders, Dr. Researches in regard to wheat, flour and bread. Ottawa, 1921.

<sup>1</sup>) 7,1 кгр. в гектолитре.

<sup>2</sup>) Эти номера существуют на основании постановлений Стандартного Бюро.

## Пшеницы Соед. Штатов

**Развитие экспорта.** С. Штаты являются сейчас крупнейшим в мире производителем пшеницы. По размерам экспорта они стоят, однако, на втором месте, далеко отставая от Канады, занимающей в мировом экспорте первое место<sup>4</sup>).

Крупный экспорт П. из С. Ш. начался приibl. одновременно с нашим, но развивался быстрее, чем наш. Вплоть до начала XX века С. Ш. были поэтому главным поставщиком мирового рынка. С этого момента обнаружился, однако, резкий перелом, вызванный как стремительной индустриализацией страны, так и тем, что свободные земли, особенно пригодные для культуры П., начали приходить к концу. В среднем по довоенному 5-летию вывоз С. Ш. составил уже меньше половины того, что вывезено было в среднем по 1898—1902 гг. С вывозом в 2,7 мил. тонн (в зерне и муке) С. Ш. оказались в это время далеко позади России, только незначительно превосходя Аргентину и Канаду.

Благоприятные условия военных и послевоенных годов С. Ш. сумели использовать в еще большей степени, чем Канада. В особенности быстрым был темп расширения их вывоза. В 1920/21 г. С. Ш. одни экспортировали 9,8 мил. тонн — количество ни раньше, ни позже не достигавшееся никакой другой страной. Так как продукция расширена была там далеко за пределы естественных возможностей, то развившийся после ликвидации фрахтовой монополии кризис имел в С. Ш. еще более серьезные последствия, чем в Канаде. Уже в 1920 г. посевная площадь оказалась почти на 1/2 меньше, чем годом раньше (24,7 мил. гект. против 30,6 мил. в 1919 г. и 19,1 мил. в среднем по 1909—1913 гг.). В 1924 г. она составила уже только 21,2 мил. гект. Ожидали эти, однако, не оправдались, гл. обр., потому, что в некоторых районах (ог The Great Plains и др.) расширенное производство оказалось хозяйственно выгодным даже при резко ухудшившихся условиях мирового рынка. В этих районах (а также в Сев. Дакоте и некоторых других штатах) процесс расширения

продолжается и сейчас. Немаловажное влияние на повышение экспортоспособности С. Ш. имело также резкое понижение душевых норм потребления. Несмотря на все это, С. Ш. вряд ли смогут удержаться на теперешних размерах своего экспорта (в среднем около 5½ мил. тонн); но сокращение экспортоспособности будет, по всей вероятности, идти в С. Ш. гораздо медленнее, чем можно было думать несколько лет тому назад. На самое ближайшее время не исключена даже возможность повышения экспорта.

**Районы производства.** Центром производства П. в С. Ш.татах является их центральная часть. С севера последняя представляет собой непосредственное продолжение канадских производственных районов. На западе производство П. доходит до 102—104° долготы, за пределами которых оно становится невозможным из-за недостатка влаги. На юго-востоке пшеничная зона постепенно переходит в табачную, а потом в хлопковую. На востоке продукция П. доходит до океана; однако, в приокеанских штатах культура П. играет уже крайне подчиненную роль. Далеко преобладающую часть П. производят районы, обладающие черноземной почвой (The Great Plains). Особняком стоит сев.-западный производственный район С. Ш., тяготеющий к тихоокеанскому побережью (штаты Вашингтон, Идаго и Орегон), с бедной почвой, но сухим климатом.

**Направление вывоза.** Экспортная пшеница в небольшой части С. Ш. направляется в порты по тому же пути через Великие Озера, что и канадская (гл. обр., из штатов Сев. и Южная Дакота, Миннесота и Монтана, хлеб которых концентрируется для отправок водой в Дудуле). Более южные районы направляют свою П. в атлантические и мексиканские порты, притом почти исключительно сухопутным ж.-д. путем. Только небольшая часть идет по р. Миссисипи в Новый Орлеан. Тихоокеанские штаты экспортируют через порты Ситль, Портланд и Такома. Крупное участие в экспорте районов, тяготеющих к Мексиканскому заливу, дает возможность С. Ш. начинать свой экспорт очень рано (в июле). В данный момент это невыгодное для нас упреждение нас на мировом рынке еще больше усиливается, ввиду быстрого распространения в этих районах комбинированных жаток-молотилок.

<sup>4</sup> Детальные данные о размерах производства и экспорта см. в таблицах на стр. 392—393.

**Сортовой состав.** Hard spring. В противоположность Канаде, практически производящей только один тип обыкновенной П., в С. Ш. мы находим представителей всех типов<sup>1)</sup>.

Граничащие с Канадой штаты Миннесота, Сев. и Южная Дакота и Монтана мало отличаются по климату и почве от ее трех западных производящих провинций; они производят поэтому П., по сортовому составу и свойствам тождественную с Манитобой (hard red spring).

Hard red spring или просто hard spring когда-то пользовалась на мировом рынке не меньшей известностью, чем теперь Манитоба. Однако, качество ее постепенно ухудшалось. В настоящее время все названные штаты, за исключением Монтаны, производят П. во всех отношениях (протеин, натура, сорность) заметно уступающую Манитобе. К тому же рост внутреннего потребления постепенно привел к тому, что почти вся продукция оказалась необходимой для внутреннего рынка (отчасти также для производства экспортной муки). Hard spring продается в С. Ш. по образцам, причем непременно делается анализ на протеин. На экспорт, за редкими исключениями, поступает товар лишь среднего качества.

В зависимости от содержания темных стекловидных твердых зерен (см. ст. «Качество и оценка пшеницы») тип hard red spring делится официальной классификацией на 3 подтипа (темная северная яровая, сев. яровая и красная яровая). На этот тип приходится около 15—12% продукции С. Ш. Центрами торговли этой П. являются Миннеаполис (величайший мукомольный центр мира) и Дурум. Последний работает как на экспорт, так и для мельниц, расположенных в вост. штатах.

Hard winter. В югу от района производства твердой красной яровой расположены районы производства твердой красной озимой (hard red winter). Сюда входят преимущественно штаты Канзас, Небраска, Иова, восточная часть Колорадо, часть Техаса и южная часть штата Висконсин. На твердую красную озимую приходится около  $\frac{1}{3}$  производства пшеницы С. Ш.

Твердая красная озимая состоит почти исключительно из сортов, вывезенных из России, или выведенных из последних. На это указывают уже наиболее распространенные названия (крымская, харьковская). По внешнему виду эта П. ничем не отличается от наших южных красных озимых. Т. к., однако, климат большей части области, производящей эти сорта, мягче нашего, то и П. оказывается слабее. Очень много этой П. содержит меньше 13% протеина, хотя встречаются

партии с содержанием до 18%. С другой стороны, hard winter несравненно лучше селекционирована, чем наши озимые. Все сорта тщательно испытаны на свои мукомольные и хлебопекарные достоинства; против недостатков хороших в качественном отношении сортов ведется борьба, хотя и не столь энергичная, как в Канаде<sup>2)</sup>. Из лучших сортов hard red winter получается превосходная мука для выпечки хлеба. Однако, для сдобривания слабых П., она значительно менее пригодна, чем Манитоба и hard spring, в виду меньшего содержания в ней протеина и большей мягкости клейковины.

Как сказано в ст. «Качество и оценка пшеницы», тип твердой красной озимой, в зависимости от количества темных твердых стекловидных зерен, делится на 3 подтипа (темная твердая озимая, твердая озимая и желтая твердая озимая). Последний бывает очень мало; главная масса (до 85%) приходится на подтип hard winter.

Как и в отношении hard spring, все лучшее зерно тщательно отбирается местными мукомольями. Экспортируется почти исключительно более слабый во всех отношениях товар. Однако, экспортируемая П. (почти исключительно № 2 hard winter) имеет обычно натуру около 77—78 гр., сорность 1—2%, влажность — 11—12%. Hard winter дает весьма порядочную муку. Цвет и аромат последней — средние; мелется она труднее, чем Манитоба и hard spring. Прирек выше среднего, но ниже, чем у hard spring и Манитобы.

Hard winter — основной, экспортируемый из С. Ш. сорт П. На него приходится до половины (в некоторые годы еще больше) общего экспорта. Центром торговли этой разновидностью П. является Канзас-Сити.

Red winter. К западу и северозападу от районов производства hard winter широко культивируют мягкую красную озимую (soft red winter). Небольшое количество ее производится и в районах, тяготеющих к Тихому океану. Мягкой красной П. производится прибл. столько же, сколько hard winter.

Soft red winter состоит из иных ботанических сортов, чем hard winter. Зерно у этой П. более крупное (28—31 гр. в 1000 зерен против 20—24 гр. у hard winter). Она дает большой выход муки (больше, чем Манитоба и hard winter). Цвет и аромат муки обычно хороши. Протеина в ней немного; клейковина слаба. Мягкая красная — самая слабая из экспортируемых на мировой рынок красных П. В С. Ш. soft red winter имеет широкое при-

<sup>1)</sup> В дальнейшем речь идет только об обыкновенных П.; о других см. ст. «Дурум».

<sup>2)</sup> Примером может служить кампания, поднятая мукомольями против сорта Blackball (также селекционирован из русской пшеницы), отстаиваемого сельскими хозяевами из-за его урожайности.

менение для изготовления муки, предназначенной для домашнего хозяйства, а также для кондитерских изделий. Спрос на такую муку настолько велик, что при слабом урожае soft red winter расценивается даже дороже (временами намного дороже) сильных П. Зап. Европа не нуждается в таких сортах, как soft red winter. Ее достоинства присущи и зап.-европейским П. Поскольку soft red winter экспортируется, она обычно выручает низкие цены.

Классификация С. Ш. различает два подтипа soft red winter: общезвестный red winter, производимый к востоку от Скалистых Гор (центром торговли здесь является С. Луи) и western red, производимый в районах, тяготеющих к Тихому океану.

Белые пшеницы. Очень бедная перегном почва штатов, тяготеющих к Тихому океану, производит красные П. лишь весьма посредственного достоинства (вышеупомянутую western red). К тому же красные П. здесь и слабо урожайны. Эти районы являются, поэтому, центром производства белой П. (white wheat), на которую приходится 10—12% общей продукции С. Ш.

Тип белой П. (white wheat) делится на 3 подтипа: 1) твердая белая (hard white), которая должна содержать не ме-

нее 75% твердых (не мучнистых и медообразных) зерен. 2) мягкая белая (soft white), в которой названных зерен меньше 75%; при этом из первых двух подтипов исключена П., содержащая свыше 10% Белого Клаба и Сорория. Последние образуют третью подгруппу western white<sup>1)</sup>.

Белая П. дает довольно высокий выход муки белого цвета (у мягкой белой цвет муки лучше, чем у твердой). Аромат — средний, хлеб — невкусный (впечатление черствости). Твердая белая по силе принадлежит к ниже-средним П. Мягкая белая и западная белая П. — самые слабые из экспортируемых на мировой рынок. Особенно слаба western white, состоящая почти исключительно из Белого Клаба. П. эти имеют относительно большой сбыт в Китае, где мало интересуются подъемом хлеба. В последнее время их теснит там австралийская П. и низкие сорта Манитобы. Из европейских рынков главным для белых П. является Англия. Здесь они идут для приготовления бисквитов и т. п. изделий, а также используются для приготовления муки для Ирландии, где, как известно, главное внимание обращается на белизму.

Классы. Классификация С. Ш. делит П. всех типов и подтипов на пять классов<sup>2)</sup>:

Классы пшеницы в С. Штатах.

Классы	Предельная влажность в % <sup>3)</sup>		Натура: англофитов и бундс <sup>4)</sup>		Поврежденных зерен в % <sup>5)</sup>		Посторонних примесей кроме dockage <sup>6)</sup> в % <sup>5)</sup>		Пшениц других типов в % <sup>5)</sup>	
	Твердая красная яровая	Все прочие типы	Твердая красная яровая	Все прочие типы	Всего	От выс. температуры	Всего	Нехлебной примеси	Всего	Дурум
№ 1	14,0	13,5	58 (74,7)	60 (77,25)	2	0,1	1	0,5	5	2
№ 2	14,5	14,0	57 (73,35)	58 (74,7)	4	0,2	2	1,0	10	5
№ 3	15,0	14,5	55 (70,8)	56 (72,1)	7	0,5	3	2,0	10	10
№ 4	16,0	15,5	53 (68,25)	54 (69,5)	10	1,0	5	3,0	10	10
№ 5	16,0	15,5	50	51	15	3,0	7	5,0	10	10

П. классов № 1—4 должна быть холодной и пресной. П. № 5 должна быть холодной, но может быть затхой или слегка кислой. П. не соответствующая вышеприведенным требованиям, относится к sample grade. Как sample grade, классифицируется также П., имеющая неприемлемый для торгового оборота запах (кроме запаха головки, дикого чеснока или лука; в этом случае в сертификате указывается smutty или garlicky), а также, когда она очень кислая, сгоревает, горячая, или если она в каком-либо другом отношении определена низкого качества, или содержит неотделимые камешки.

Характер экспортного товара. Подавляющая масса экспортируемой из С. Ш. пшеницы состоит в отношении твердой красной яровой из № 1, по остальным типам из № 2. Как и в Канаде,

товар обычно превышает предписанные минимальные требования. Так, натура указанных только-что номеров обычно 76—78 г/р. На внешних рынках, да и в С. Ш. № 2 (для красной яровой № 1) приравнивается к канадскому № 3. По несколько утрированному, быть может, замечанию «Wheat Studies», Канада озачена сбытом своего первого классного товара, С. Ш. — сбытом своего

1) Белый Клуб — не обыкновенная П. (triticum vulgare), а карликовая (triticum compactum). Сорория присоединена к ней в виду большого сходства в качестве.

2) Только для подтипа «темная северная яровая» предусмотрен еще № 1 hard, аналогичный соответствующему сорту Манитобы (см. ст. «Канадская пшеница»).

3) В снобах килограммы в гектолитре.

4) О dockage см. «Засоренность» в статье «Качество и оценка зерна».

и плохого. Верно, во всяком случае, то, что действительно первоклассный товар экспортируется из С. Ш. крайне редко.

Hard spring и red winter экспортируются через порты Атлантического океана: первая — отчасти и через Монреаль, hard winter — через порты Мексиканского залива и Атлантического океана; белая П. — через порты Сигль, Портланд и Такома.

Н. Я.

## Литература.

- Agriculture Year-Book 1923. Washington, 1924.  
 Carleton, M. The small grains. New York, 1920.  
 Clark, A. Classification of American wheats (Dep. Agr. Bull.).  
 Clark J., Martin J. and Hall K. Classification of American wheat varieties, Washington, 1922.  
 Dondlinger, E. The book of wheat. New York and London, 1908.  
 The Millers Almanac and Year-Book, Minneapolis (ежегодное издание).  
 Report of the Federal Trade Commission on the grain Trade. Сент-Полк. Washington, 1920—25.

## Пшеницы прочих экспортных стран

## Аргентинская пшеница

**Развитие экспорта.** Из крупных экспортных стран Аргентина выступила в качестве экспортера пшеницы по времени третьей (после С. Ш. и России). На 3-ем месте стояла она по размеру вывоза и к началу XX века (в среднем по 1898—1902 гг. вывезено 1,2 мил. тонн пшеницы в зерне). В среднем по довоенному 5-летию вывоз в зерне и муке составил 2,6 мил. тонн.

В военные и послвоенные годы Аргентина вынуждена была сократить свою продукцию. Только в 1922 г. ей удалось снова довести размеры своей посевной площади до довоенных размеров. Не оставившись на этом, Аргентина продолжает развивать свою продукцию и дальше. В 1927/28 г.<sup>1)</sup> засеяно было 8 мил. гект. против 6,5 мил. в среднем по довоенному 5-летию. Соответственно повысилась и экспортоспособность Аргентины, уже превышавшая сейчас 3 мил. тонн<sup>2)</sup>. В отношении возможности расширения продукции и экспорта положение Аргентины должно быть признано крайне благоприятным.

**Районы производства.** В Аргентине <sup>2</sup>/<sub>3</sub> производства приходится на провинции Буэнос-Айрес и Кордоба. Имеют еще значение Santa Fe, Pampa и Entre-Rios. Почвы здесь степного характера. Главные районы производства пшеницы лежат, однако, в Аргентине ближе к экватору, чем наши, и тем более, чем канадские. Этим обуславливаются существенные отличия в качестве аргентинской П.

Подавляющая часть аргентинской П. экспортируется через порты Розарио (из

провинция Санта Фе и Кордоба), Буэнос-Айрес и Багья-Бланка (оба последних порта обслуживают, гл. обр., провинцию Буэнос-Айрес).

**Сорта.** Аргентина производит почти исключительно красную озимую из семян, вывезенных, гл. обр., из Италии и России. Зерно очень мелкое (19—21 гр. в 1000 зерен), мягкое до полутвердого. Содержание протеина 10—13%. По силе аргентинская П. принадлежит к средним, причем отличительной особенностью ее в этом отношении является крайнее разнообразие отдельных партий. Аргентинскую П. считают, поэтому, ненадежной. В районах, расположенных дальше от моря, она сильнее. По выходу муки и по цвету ее аргентинская П. причисляется к хорошим; аромат ее средний. Обычное содержание сора 3—6%. Наиболее распространенный сорняк — черный овес. К тому же, по английским контрактам, по которым продаются почти все экспортируемые количества П., сорность не гарантируется, а регулируется по «faq» (см. ст. «Хлебные сделки»).

В Аргентине нет официальной классификации. Слабый суррогат последней представляют правила, издаваемые биржами. В начале января 1927 г. биржа в Розарио котировала 3 типа обыкновенной пшеницы: тип № 1 Barletta (80 кг. в гектолитре) для местного потребления, а также для Бразилии и Уругвая; тип № 2 — Barletta (78 кг. в гектолитре) для экспорта в Европу (в 1-й и 2-й типы не должны входить пшеницы Фаворито, Универсаль, Идеал, Франсез, Гузелаа и австралийская); тип № 3 (78 кг.) состоит из сортов, не допускаемых в 1-й и 2-й типы. В Зап. Европу аргентинская П. экспортируется под тремя названиями: 1. Rosafe — сокращение от Rosario и Santa-Fe (порты на реке Парана, из которых отправляется эта пшеница). Rosafe должна

1) По предварительным данным.

2) Детальные данные о размерах производства и вывоза см. в таблице на стр. 392—393.

бать типа Барлетта (т. е. типа № 2 вышеприведенной котировки), 2. Baruso, что означает Barletta and/or Russo (итальянская и/или русская пшеница) из Буэнос-Айреса и/или Багна-Бланки и 3. Bari — голландской из Буэнос-Айреса и происхождения из определенных районов провинции Буэнос-Айрес. Главная масса экспортируемой П. состоит из Rosafe и Baruso. Лучшая пшеница отбирается для Бразилии.

Порты Rosario и Santa-Fe, будучи расположены больше вглубь страны, получают поэтому пшеницу из более засушливых районов (провинции Кордоба и Santa-Fe). Вследствие этого Rosafe в среднем тверже и сильнее Baruso. При скромных требованиях Rosafe используются для усиления слабых западноевропейских пшениц. В Англии и на нее смотрят, как на bulk-wheat, т. е. как на пшеницу, не могущую отдать что-либо от своей силы.

### Австралийская пшеница

**Развитие экспорта.** В среднем по 1898—1902 гг. Австралия вывезла только 349 тыс. тонн пшеницы в зерне. В среднем по довоенному 5-летию вывоз П. в зерне составил уже 1,3 мил. тонн. Так же, как и в Аргентине, недостаток тоннажа в военные годы привел к заметному сокращению продукции. Размеры посева площадей 1913 г. снова достигнуты были только в 1921 г. Процесс дальнейшего расширения завашек идет в Австралии медленнее, чем в Аргентине, что отчасти объясняется высокой доходностью овцеводства. При нынешних размерах завашки экспортоспособности Австралии равняется приблизительно 2 мил. тонн<sup>1)</sup>.

**Районы производства.** В Австралии П. производится на юго-восточном, южном и западном побережьях, не проникая далеко вглубь страны. Третья часть посевной площади приходится на Новый Южный Уэльс; около 1/4 — на штат Виктория; почти столько же засевае Южная Австралия; наконец, около 1/2 части падает на Зап. Австралию. В общем на указанные 4 штата приходится около 95% производства.

**Почва и климат. Качество зерна.** Австралия — единственная страна с сравнительно бедной почвой, играющая крупную роль в мировом экспорте. Аналогично положение только в производственном районе С. Штатов, тяготеющих к Тихому океану. Австралия принадлежит к областям с засушливым и полужасушливым климатом.

Австралийская П., если игнорировать момент силы, должна быть признана лучшей в мире. В виду бедности почвы пе-

регноем, попытки вывести сорта сильной красной пшеницы оказались напрасными. Зато в отношении селекции белой П. достигнуты блестящие результаты.

Зерно австралийской П. — крупное, тонкокожее. Оно дает наибольший выход нежной муки самого белого цвета и хорошего аромата. На вкус хлеб — сушеват.

Австралийские П. раньше считались слабыми. В действительности следует их по силе причислить к средним. Содержание протегина 10,5—13,5%.

Для всех целей, где не требуется сила, австралийская П. подходит больше всех других. С нею трудно поэтому конкурировать там, где потребитель не требует от хлеба большого объема (такое, между прочим, положение в Ирландии, Южной Италии, Китае и некоторых др. местах). Австралийская П. представляет собою также отличный материал для смеси с сильной П. (канадской или нашей).

Хотя австралийская П. и продается на «faq», она представляет собою весьма однородный товар. Натура ее около 78 кгр.; сорность редко превышает 1%, влажность — около 10%. Когда урожай в Австралии невелик, и в то же время невелика конкуренция тихоокеанских и индийских белых П., за австралийскую П. платят даже дороже, чем за Манитобу того же натуреса. Нужно, однако, иметь в виду, что потребность в белых П. ограниченная (за исключением Англии, все европ. страны сами имеют достаточно собственного материала, дающего нежную белую муку). К тому же быстрое распространение искусственного белия муки выбивает у Австралии ее главный козырь.

Как сказано, австралийская П. продается на «faq» (почти исключительно по лондонским контрактам). «Faq» устанавливается для каждого штата отдельно. Поэтому австралийская П. продается с указанием штата, как района происхождения (Виктория, Новый Южный Уэльс, Южная Австралия и т. д.).

### Прочие страны

**Брит. Индия** экспортировала в среднем по 1898—1902 гг. 472 тыс. тонн пшеницы; в среднем по довоенным годам (в зерне и муке) — 1,4 мил. тонн<sup>2)</sup>.

Как и ряд других внеевропейских стран, Бр. Индия также пострадала в военные годы от недостатка тоннажа. Однако, для нее эти годы не были периодом временного затишья в экспорте, а этапом к почти полному его прекращению (временами Бр. Индия нуждается даже в импорте П.). Это обстоятельство стоит в несомненной связи с повышением внутреннего потребления пшеничного хлеба.

<sup>1)</sup> Детальные данные о размерах производства и экспорта приведены в таблице на стр. 392—393.

<sup>2)</sup> Детальные данные о размерах продукции и экспорта см. в таблице на стр. 392—393. То же и в отношении других стран, упоминаемых в дальнейшем.

Производство П. сосредоточено в Бр. Индии на северо-западе. Выше  $\frac{1}{2}$  посевной площади приходится на провинцию Пенджаб, почти  $\frac{1}{4}$  — на Соединенные Провинции. Некоторое значение имеют еще разне Центральные Провинции. Экспортное значение имеет теперь почти только один Пенджаб (вместе с прилегающей к нему сев.-зап. пограничной территорией). Экспорт оттуда идет через Карачи.

Почва, занятая в Индии под П., хотя и не черноземная, но богатая. Районы производства пшеницы Индии принадлежат к засушливым. Часть П. производится при помощи искусственного орошения.

Индийская П. — чрезвычайно своеобразная. Она исключительно суха (около 9% влаги) и тверда. Перед помолот индийская П. должна быть сильно насыщена влагой (ее обрабатывают паром или, по крайней мере, повторно смачивают горячей водой). Мука из индийской П. имеет особый пряный запах, напоминающий запах тмина. Сверх того, нередко имеется и земляной запах. Мука имеет серый оттенок, хлеб из нее — невкусный. Натура (обычно не гарантируется) не высока (74—76 кгр.), сорность — значительная<sup>1)</sup>. Отличительной особенностью в этом отношении является присутствие камлей. Индийская П. редко свободна от жучка. Обычно жучка и изъеденных зерен в ней очень много.

Как видим, индийская П. отличается многими недостатками. Достоинствами ее, помимо способности принимать много воды, являются наличие большого количества сахара и очень большая устойчивость клейковины. По мнению весьма компетентного Kent-Jones (Modern Cereal Chemistry, Liverpool, 1924), русская П. только в смеси с индийской и может выявить надлежащим образом свою силу. Весьма поделана небольшая подмесь индийской П. также и к Манитобе<sup>2)</sup>.

**Венгрия.** В своих довоенных границах Венгрия имела в среднем по 1909—1913 гг. избыток в 1 144 тыс. тонн, из коих на Венгрию в нынешних границах приходилось 650—700 тыс. тонн. Все избытки Венгрии поглощались прежней Австрией. Т. к. импорт обложен был к тому же довольно высокими пошлинами, то внутренние цены в Австро-Венгрии были значительно выше мировых. При таких условиях более, чем естественно, что новая Венгрия, не пользующаяся никакими преимуществами на внешнем австрийском и чехословацком рынке, не смогла, да и вряд ли сможет, полностью восста-

новить свою прежнюю экспортоспособность. В настоящее время последняя выражается приблизительно в 450 т. т.

Почва и климат Венгрии чрезвычайно благоприятны для производства П., притом отличного качества. Венгерская банатка у нас хорошо известна. В самой же Венгрии еще больше славится гейска П. Лучшие сорта венгерских П., производимые в районе реки Тейс, принадлежат к числу наиболее ценных в мире сильных П. Тейска — мелкая, красная (до темнокрасной), твердая, стекловидная озимая П. Протеина в венгерской П. от 12 до 15%; качество последнего хорошее до отличного. В предгорьях Карпат и в некоторых других районах производится более крупная и менее сильная П. Все излишки Венгрии сбываются теперь в соседние страны (жел. дорогой и по Дунаю). На мировом рынке с венгерской П. не приходится сталкиваться.

**Румыния.** В среднем по 1898—1902 гг. Румыния вывезла 594 тыс. тонн П. в зерне; в среднем до довоенному 5-летию она вывозила 1,4 мил. тонн в зерне и муке. Хотя Бессарабия распалась до войны ок. 150 т. т. экспортных избытков П., да и Трансильвания имела, правда, очень незначительные избытки, однако, нынешняя румынская Румыния не экспортирует сейчас и  $\frac{1}{2}$  того количества П., которое вывезла на мировой рынок до войны прежняя Румыния. Помимо раздела помещичьих земель, очень крупную роль сыграло то, что в первые довоенные годы вывоз П. был вовсе запрещен, а позже он облагался непомерно высокими вывозными пошлинами, значительно сниженными только в кампанию 1926/27 г.

Почвенно-климатические условия Молдавии мало отличаются от прилегающих областей Советского Союза. В предгорьях Карпат почва уже значительно беднее. Климат, хотя и несколько мягче, чем у нас, все же континентальный.

Румыния производит почти исключительно озимую П. Лучшая румынская П. производится в Молдавии, т. е. по соседству с Бессарабией. По силе это, скорее выше-средняя, чем сильная П. Зерно румынской П. несколько крупнее, чем у настоящих сильных П.; все же она принадлежит к числу мелких (в молдавской П. 25—26 гр. на 1000 зерен). П. из Валахии — крупнее и слабее. Содержание протеина 12—14%. Все приведенные данные относятся к довоенному времени. Сейчас качество румынской П. значительно хуже, чем до войны.

**Сербия и Болгария** производят П. весьма близкие к производимой в соседней Валахии.

За редкими исключениями, румынские, сербские и болгарские П. продаются на тех же началах и по тем же контрактам, что и наша.

<sup>1)</sup> Однако, продается она с высокими гарантиями сорности. Допускается только 2% чужеродн. стручковых и др. кормовых зерен. За все остальное принесен дается скидка.

<sup>2)</sup> Много подмешивать ее нельзя уже из-за запаха.

Чили экспортирует небольшие количества белой слабой П. (мука мертвенно-белого цвета). Хлеб из чилийской муки невкусный.

Уругвай вывозит П., мало чем отличающуюся от аргентинской Барусо. Обычно в контрактах на последнюю оговаривается право грузить и уругвайскую П.

Н. Я.

#### Литература.

Becker, M. Der argentinische Weizen im Weltverkehr. Jena, 1903.

Brunini, V. C. Genetica del Trigo. Buenos Aires, 1925.  
Carnu-Munteanu et Roman. Recherchers sur les cereales roumaines. Bucarest, 1900.  
Howard, A. and Howard, G. Wheat in India. Dep. Agr. of India, 1909.  
India as a Producer and Exporter of wheat. Wheat Studies. California. Июль, 1927 г.  
Kozutanyi, Th. Der ungarische Weizen und das ungarische Mehl. Budapest, 1907.  
Ruttler, M. Wheat-growing in Canada, the U. S. and Argentina. London, 1914.  
Wilson, J. Memorandum on Indian Wheat. Calcutta, 1910.  
Zaharia, A. Les blés roumaines. Bucarest, 1907.

## Пшеницы СССР<sup>1)</sup>

**Белые и красные пшеницы.** Белая П. производится у нас в ничтожных количествах. В европейской части Союза она встречается, гл. обр., на севере Украины (преимущественно на северо-западе) и в Заволжье, куда она завезена из Туркестана. В виду наших климатических условий, белая П. имеет тенденцию, местами непреодолимую, превращаться в желтую.

В своей подавляющей части наша П. состоит из красных сортов. При этом — охватить же в виду наших климатических условий — из красных у нас культивируются почти исключительно сорта, аналогичные или тождественные с твердой яровой Канады и С. Ш. и с hard winter С. Ш. (см. ст. «Канадская пшеница» и «Пшеницы С. Штатов»). Хотя, как увидим ниже, наша классификация различает (по району происхождения) озимую красную стекловидную (тип III) и озимую красную (тип IV), однако, между ними по сортовому составу нет сколько-нибудь существенной разницы<sup>2)</sup>.

**Озимые и яровые П.** В Приволжских районах и в Заволжье, а также в большей части Сибири, производство озимой П. невозможно. Т. е., к тому же, много обыкновенной яровой севла на Украине и в Предкавказье, то последняя еще в первые годы XX века резко преобладала

у нас над озимой. По подсчетам Центр. Стат. Комитета, в среднем по 1909—1913 гг. на озимую пришлось всего 27,6% яровой продукции. Если даже исключить дурум, на которую приходилось, вероятно, около 20% валового производства, то из общего количества, представляющего нашу продукцию обыкновен. П., на озимую все еще падает лишь ок. 35%. Эта цифра была, правда, преуменьшенной, т. к. ЦСК не улавливал быстрошедшего на Украине процесса перехода от культуры яровой к озимой. С. х. перепись 1916 г. установила, напр., что в Таврической губ. на озимую приходилось уже 89,8% посевной площади под П., в Херсонской — 65,3%, в Полтавской — 41,9% и т. д. Процесс вытеснения яровой П. озимой шел так быстро, что в 1915 г., даже по преуменьшенным данным ЦСК, продукция озимой составила 34,3% общей (против 27,6% в среднем по 1909—13 гг.). Несомненно, что в это время урожай озимой уже заметно превосходил урожай обыкновенной яровой (т. е. без дурума).

Можно ожидать, что, в виду значительной большей урожайности озимой, последняя будет и в дальнейшем вытеснять яровую во всех тех районах, где тому не мешают климатические условия.

**Классификация.** Наша официальная классификация на 1927/28 г. различает 6 типов обыкновенной П.<sup>3)</sup>, большинство которых делится на ряд подтипов:

Тип I. Яровая красная с 5 подтипами: Средневожжская:

Тяготение: к северным и азовским портам и к Новороссийску.

Сортовой состав: русак, гирка, улька, полтавка.

Зерно: красное, разных степеней стекловидности.

<sup>3)</sup> Типы I и III—VII. Тип II — Дурум.

- Приуральская:**  
Тяготение: к северным портам.  
Сортовой состав: гирка, полтавка, русская.  
Зерно: красное с темным оттенком, красноострое; встречаются желтопятнистые зерна с мучнистым изломом.
- Сибирская:**  
Тяготение: к северным портам.  
Сортовой состав: гирка, полтавка, сибирская.  
Зерно: красное, часто стекловидное.
- Северо-Кавказская:**  
Тяготение: Туапсе, Новороссийск, Ейск и Таганрогский рейд.  
Сортовой состав: гирка, улька.
- Украинская:**  
Тяготение к портам Украины.  
Сортовой состав: гирка, улька, полтавка.  
Зерно: красное разных оттенков, часто стекловидное.

*Тип III. Озимая красная стекловидная* делится на три подтипа:

- Крымская:**  
Тяготение: к крымским портам и к Бердянску.  
Сортовой состав: крымка, банатка.  
Зерно: красное, короткое, вымолщенное, стекловидное.
- Северо-Кавказская:**  
Тяготение: Туапсе, Новороссийск, азовские порты.  
Сортовой состав: банатка, красноколоска.  
Зерно: красное, разных степеней стекловидности.

- Южно-Украинская:**  
Тяготение: к портам Украины и азовским.  
Сортовой состав: банатка, красноколоска.  
Зерно: красное с примесью зерен с желтоватым оттенком, разных степеней стекловидности.

*Тип IV. Озимая красная.*

Район происхождения: Северная Украина, Воронежская, Курская и др. губ., не вошедшие в III тип<sup>1)</sup>.

*Тип V. Озимая белозерная.*

Район происхождения: Украина, Воронежская и др. губернии.

Сортовой состав: сандомирка, высоколиговская.  
Зерно: белого цвета, мучнистое<sup>2)</sup>.

*Тип VI. Яровая белозерная.*

Районы происхождения: Нижнее Поволжье, Оренбургская губ., Северо-Кавказский край, Туркестан, Южная Сибирь и др. районы.

*Тип VII. Пшеница суржистая.*

Сорта попадают II, с примесью ржи свыше 10% до 25% включительно. Смесь II, с рожью, в которой ржи свыше 25% до 35% включительно, называется суржой; когда ржи больше 35% — смесяю II и ржи.

Все типы и подтипы II, делится на три класса:

Классы, типы и подтипы пшениц СССР.

Класс	Натура <sup>3)</sup>			Примесь							
	Крымка	Тип VII	Остальные	Первые 3 подтипа типа I		Последние 2 подтипа типа I и VI тип		Крымка		Все остальные озимые II	
				сорная	зерновая	сорная	зерновая	сорная	зерновая	сорная	зерновая
1	78,0	73,4	76,4	1 1/2	2	1	2	1 1/2	1	1	5
2	76,4	73,75	74,8	2	3	2	4	1	2	2	6
2	74,8	72,15	73,1	3	4	3	6	1 1/2	3	3	8

Вредной примесью в П. считается головня, угрица (см. о них ст. «Качество и оценка пшеницы») и спорынья (о ней см. ст. «Рожь»). В зерновую примесь, помимо поврежденных зерен (см. ст. «Качество и оценка хлебов»), входят рожь (разумеется, кроме типа VII) и ячмень. Примесь П. других типов допускается в количестве не свыше 20% (в том числе: в тип № 1 — durum и белозерных не больше 5% какдых; в типе № 3 — не больше 5% белозерных).

**Анализ классификации.** Сопоставление натурвеса, предписанного нашей классификацией, и в торговой практике обычно далеко превышаются, тогда как фикацией, с нормами, принятыми в С. Ш.

и Канаде, показывает, что различия между ними почти нет. Надо, однако, принять во внимание, что там эти нормы приняты, как

<sup>1)</sup> Подробности о границах районов см. «Торговая классификация хлеба СССР на 1927/28 г.».

<sup>2)</sup> Приводимые у нас выражения, употребляемые официальной классификацией для характеристики зерна, нужно брать относительно, т. е. по сравнению с нашим же зерном других типов и подтипов. Выше указывалось уже, напр., что белый цвет имеет при нашем климате тяготение впадать в желтизну. Равным образом, зерно, относимое у нас к мучнистому, в Зап. Европе причисляется к полумучнистому и даже полутвердым.

<sup>3)</sup> По односторонней пурке. Во всех других случаях мы пользуемся метр. весом, принятым нашей экспортной практикой.

## Пшеницы СССР

наши являются базисными, от коих допускаются даже отступления вниз. Поэтому наши нормы натуреса должны быть признаны безусловно низкими. Не соответствуют они и требованиям, предъявляемым к хорошей П. зап.-европ. биржами. Так, даже, согласно правилам весьма нетребовательной Ливерпульской срочной биржи, сдаваемая П. в зависимости от сорта, должна иметь натурес от 74,3 до 76,1 кгр. По правилам Роттердамской срочной биржи, наша П., как и аргентинская, должна иметь натуре не ниже 78 кгр. (за первые 2½ кгр. скидка по 1% за кгр.; за дальнейшие 2½ — по 1,6% за кгр.; при натуре ниже 75 кгр., покупатель имеет право не принять товар).

Чрезвычайно высоки также допущенные у нас нормы сорности, в особенности, если принято во внимание, что и они — базисные, а не, как в С. Ш. и Канаде, минимальные.

В противоположность предшествующим годам, классификация СССР отбросила с 1926/27 г., как слишком сложное для наших условий, деление на подклассы по степени стекловидности зерна, отчего гарантии, получаемые покупателем, конечно, уменьшаются.

**Качество рыночного и экспортного товара по данным ГЕХИ.** Ниже мы помещаем две таблицы, дающие отчетливое представление о качестве нашего рыночного и экспортного зерна (1).

### I. Осимая пшеница.

Районы	Операционный год	Зерно отд. районов, прошедшее через ГЕХИ					Зерно, отгруженное из портов за границу			
		Натура в золотых ликах	Сорная примесь	Зерно-вал примесь	Влаж-ность	Вес 1000 зерен в граммах	Натура в золотых ликах	Сорная примесь	Зерно-вал примесь	Влаж-ность
Украина . . . . .	1924/25	124	2,5	6,5	—	—	—	—	—	
" . . . . .	1925/26	123,5	2,0	6,5	15,0	30	126,25	1,25	9,25	14,5 <sup>2)</sup>
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	125,5	1,1	6,0	13,5	27	127,2	0,8	7,0	13,0
Крым . . . . .	1925/26	—	—	—	—	—	130 <sup>3)</sup>	0,9 <sup>3)</sup>	2,4 <sup>3)</sup>	14,5 <sup>3)</sup>
" . . . . .	1926/27	128,5	0,8	1,8	13,6	28	130,1	0,7	1,7	13,3
Сев. Кавказ . . . . .	1925/26	124	2,0	6,5	14,5	29	126,1 <sup>3)</sup>	1,5 <sup>3)</sup>	7,4 <sup>3)</sup>	14,5 <sup>3)</sup>
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	126,5	2,0	1,8	13,8	29	129,0	1,5	5,7	13,0
Центрально-Земледельческий Воронежский Курская губ. . . . .	1925/26	122	2,0	4,5	16	—	—	—	—	—
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	128	1,0	3,0	14	24—40	—	—	—	—

### II. Обыкновенная яровая пшеница.

Районы	Операци. год	Зерно отд. районов, прошедшее через ГЕХИ					Зерно, отгруженное из портов за границу			
		Натура в золотых ликах	Сорная примесь	Зерно-вал примесь	Влаж-ность	Вес 1000 зерен в граммах	Натура в золотых ликах	Сорная примесь	Зерно-вал примесь	Влаж-ность
Украина . . . . .	1925/26	122,0	3,0	6,0	15,0	25,0	127,1 <sup>1)</sup>	1,1	3,0	14,1
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	125,5	1,8	5,5	13,5	23,6	129,7 <sup>1)</sup>	1,8	4,3	12,8
Сев. Кавказ . . . . .	1925/26	121,5	2,0	3,5	14,5	26,0	125,0	1,5	2,5	14,5
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	125,5	1,8	4,0	13,5	22,0	127,6	1,0	4,0	13,8
Центрально-Земледельч. Нижнее Поволжье . . . . .	1925/26	124,5	2,5	3,0	15,5	23,0	—	—	—	—
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	123,5	1,5	3,5	14,5	18—26	—	—	—	—
" . . . . .	1925/26	122,5	2,5	4,0	15,5	—	—	—	—	—
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	124,5	2,0	3,0	15,0	25,0-26,7	—	—	—	—
Среднее Поволжье . . . . .	1925/26	127,5	2,0	1,5	14,0	—	—	—	—	—
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	120,5	2,0	1,5	17,0	25—29	—	—	—	—
Уральская обл. . . . .	1925/26	128,5	2,0	2,0	16,5	26,5	—	—	—	—
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	122,5	1,7	3,5	18,0	22,0-27,5	—	—	—	—
Казахстан (со включением Оренбургск. губ.) Зап. Сибирь . . . . .	1925/26	128,5	2,5	2,0	15,0	—	—	—	—	—
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	126,0	1,8	2,5	15,5	24—31	—	—	—	—
" . . . . .	1925/26	130,5	1,2	1,0	15,0	—	—	—	—	—
" . . . . .	1-ая пол. 1926/27	130,0	1,2	1,2	16,0	—	—	—	—	—
" . . . . .	1925/26	—	—	—	—	—	129,5 <sup>3)</sup>	1,6	1,2	14,8
Разных районов . . . . .	1-ая пол. 1926/27	—	—	—	—	—	130,4 <sup>3)</sup>	1,3	1,9	15,0

1) Весь материал любезно предоставлен в распоряжение автора ГЕХИ.

2) Вместе с суржистой пшеницей.

3) Около 80% крымской; остальная украинская.

4) Экспортировалась искл. через Мариуполь.

5) Ленинград и Мурманск.

6) Ленинград.

Как видим, натура рыночного товара довольно низкая, а сорность — высокая. Так, натура яровой П. на Украине и Сев. Кавказе урожая 1925 г., средневологской и уральской урожая 1926 г. — не выше того, что должна весить средняя рожь. Вполне удовлетворительны, как по натуре, так и

по сорности, в обе последние кампании были только крымские озимые и сибирские яровые. Несмотря на указанную выше скромность требований нашей классификации, значительная доля рыночного товара попала в категорию низкозатурной и сорной товара. Так, по озимой на Украине оказалось в 1925/26 г. 27,2% низкозатурной и 11,8% сорной П., в 1926/27 г. — 8,9% низкозатурной и 29,5% сорной. По Сев. Кавказу соответственные данные таковы: в 1925/26 г. — 28,7% низкозатурной и 22,5% сорной; в 1926/27 г. — 17,3% сорной.

В противоположность довоенной практике экспортная П., как по натуре, так и по сорности, значительно лучше средне-рыночной. Натуру экспортной П. следует даже признать вполне удовлетворительной. Сорность, однако, и в этом случае, за исключением озимой из Крыма и экспортированной через Ленинград яровой (гл. обр., сибирской), очень высока<sup>1</sup>.

**Наша П. на мировом рынке.** Было время, когда нашу П. считали стоящей в ряду лучших в мире. Знаменитый Fleurent рядом с ней ставил только канадскую. Еще сравнительно недавно венгерский исследователь Козутанду употреблял большие усилия, чтобы доказать, что безусловно отличная венгерская П. лучше нашей, а румынский ученый Zacharia из всех сил старался установить, что лучшие румынские П. (молдавские) не отстают по качеству от наших. Наша П. была, г. о., своего рода мерилом качества П. К сожалению, положение с тех пор изменилось. Никому уже не приходит в голову ставить нашу П. рядом с канадской Манитобой. Трудно ответить на вопрос, почему это произошло. Возможно, конечно, что наша П., о качестве которой никто не заботился, стала хуже (укажем, напр., на вытеснение турки и саксонки белоколоской). В то же самое время наши конкуренты шли вперед и далеко не медленным шагом.

В отношении нашей П. можно сказать, что это явление неограниченных, но крайне слабо использованных возможностей. За самыми ничтожными исключениями, почва и климат у нас таковы, что дают возможность производить самые высокоценные сорта. Чем дальше на восток, тем условия для производства сильных красных П. у нас благоприятнее. Требовательность потребителя растет, растет, следов., и потребность в сильных П. В виду колоссального усиления экспортоспособности Канады, участие сильных П. в мировом экспорте, правда, сильно возросло. Несмотря на это, расценка их по сравнению со слабыми П. не только не ухудшилась, но, наоборот, имеет явную тенденцию к улучшению.

<sup>1</sup> Специально, о примеси ржи в нашей П. подробнее говорится в статье «Качество и оценка пшеницы» (см. там «Сорность»).

По примеру Австралии, фактически за-претившей производство красной П. (опытные станции не имеют там права производить испытания с другими сортами, кроме белых), нужно было бы и нам исключить белую П., по крайней мере, из числа наших экспортных товаров. В частности, на Волге даже немисливо производить настоящие белые П.<sup>2</sup> Поскольку для внутреннего рынка нужно некоторое количество белой П., производить ее гораздо выгоднее где-нибудь на северо-западе Украины, в особенности на свекловичных полях.

Исходная точка для создания перво-классного экспортного материала у нас есть. В наших крымских, ставропольских и некоторых других П. мы имеем материал, с которым вряд ли сравнятся даже лучшие сорта Манитобой. Хотя содержание протеина в них не выше, чем в других наших пшеницах (около 15%), но клейковина вряд ли оставляет желать лучшего. В заволжской же саксонке мы имеем П., далеко обгоняющую все П. мира по содержанию протеина (17—18%); качество ее клейковины также хорошее. Как материал для примеси к слабым П., этот сорт уже сейчас вряд ли имеет конкурентов.

Как уже было сказано, в основу селекционной работы С. Ш. и Канады по твердым красным П. положен был почти исключительно материал, вывезенный из России. Да и теперь там не думают отказываться от использования этого источника. Так, известный M. Carleton (The Small Grains, New-York, 1920), характеризуя образцы производства твердой озимой в С. Штатах, пишет: «Единственная другая область на свете, которая может быть сравниваема с нашей, насколько известно, та, которая включает Крым и территорию между Азовским и Каспийским морями. Эта область производит в настоящее время П., которая немного лучше производимой у нас; к ней, следовательно, нужно обращаться за улучшениями, которых предполагается достигнуть при помощи импортных сортов».

**Содержание протеина.** Протеина в нашей П. в среднем больше, чем в П. какой-либо другой страны. Так, П. урожая 1923 г. во всех районах, кроме более влажного северо-запада черноземной полосы, лишь в виде исключения показала содержание протеина менее 13%. Озимые озимые в среднем имели около 15½%, яровые оттуда же на ¼—1% больше; волжские же и заволжские П. содержали 17½—20% протеина. Возможно, впрочем, что это был исключительный год. Однако, и озимая П. урожая 1925 г.

<sup>2</sup> Если судить по образцу, выставленному на Лейпцигской ярмарке Немозмунтой, распространяемому опытными станциями и как качество посевного материала Albion (белая П.) уже потенциала.

шела в среднем около 14% протеина, заволжские П. около 17%, Сибирская пропала показала содержание в 15%. Урожай 1926 г. оказался пониженным по содержанию протеина, в особенности в Крыму. Проанализированные в Берлинском Институте образцы севастопольской и феодосийской озимых показали только 12,3% протеина. Больше, но все же сравнительно с другими годами мало, оказалось протеина в херсонской озимой. П. из других портов показали меньше понижение против обычного (Одесса, Мариуполь, Таганрог, Новороссийск и Туapse — 14,20—14,40<sup>1)</sup>).

**Содержание и качество клейковины.** В нормальные годы содержание сухой клейковины близко у нас к признаваемым оптимальными 12%, на Волге же и в Заволжье — далеко превышает этот optimum. Так, озимые П. урожая 1925 г. показали содержание сухой клейковины в 11,5%, заволжская даже 13,5—14%. Согласно сделанному Институтом по мукомолью в Берлине сопоставлению произведенных им в 1925/26 г. анализом, чилийская П. имела в среднем 7,33% сухой клейковины, П. из С. Ш. — 8,76%, аргентинская — 9,53%, Манитоба — 11,80%, наша — 12,27%. То же самое можно сказать о содержании сырой клейковины. Указанное выше сопоставление Института по мукомолью дает следующие данные: чилийская П. — 22,9%, П. из С. Ш. — 27,0%, аргентинская — 30,1%, Манитоба — 36,8%, наша — 37,8%.<sup>2)</sup> Отметим еще, что в заволжской П. сырой клейковины оказалось до 46,7%<sup>3)</sup>.

Хуже обстоит дело с качеством клейковины. Kent Jones<sup>4)</sup> считает, что клейковина нашей П. имеет недостаточную устойчивость (tippy nature<sup>5)</sup>). Известный специалист по хлебопечению Яго только отборные озимые и саксонку приравнивает по силе к Манитобе (характеристика: хорошая до выпечки), силу же остальных наших П. он считает средней до хорошей, ставя их наряду или только несколько выше аргентинской. Несколько благоприятнее результаты испытаний нашей П., произведенных в Берлинском Институте. Однако, и здесь далеко не в отношении всех П. качество клейковины

оказалось хорошим. Из П. урожая 1926 г., в отношении которых производились и хлебопекарные испытания, половина дала хлеб малого объема (меньше 400 к. с. из расчета на 100 гр. муки). Выше 450 к. с. показали только 3 образца (2 феодосийских и 1 туапсинский); в двух из них наблюдалось, однако, грубое порообразование. Особенно неудовлетворительные результаты дала херсонская озимая, в отношении которой Институт сделал примечание: «непригодна к помолу без примеси». Все же наибольшей неустойчивостью отличается, повидному, наша сибирская П.

**Цвет и аромат.** Нарекания вызывают также цвет и аромат получаемого из нашей П. хлеба. Желтизна муки, присущая многим из наших П., теперь уже не является, правда, серьезным недостатком (сильное распространение искусственного беления). Но, помимо желтизны, покупатели жалуются также и на сероватость, матовость, мертвенность муки из нашей П. Kent Jones, напр., пишет: «Аромат не хорош; цвет — довольно серый (dull)». В журнале «Milling» (№ 6 от 6. XI. 1926 г.) дается классификация мировых П., причем только лучшие русские П. отнесены по цвету к средним (наряду с red winter, hard winter, плохими аргентинскими и с такими же Манитобами). По аромату же наша П. помещена там в число плохих (вместе с индийской и персидской). В произведенных в Берлинском Институте анализах наших П. урожая 1926 г., в графе «цвет мякиша» 6 раз находим отметку: «серый» (3 образца сев.-кавказских озимых, 2 севастопольских озимых и один херсонской озимой). Отметки «белый» нет вовсе. Отметка «желтый» встречается всего лишь 3 раза (2 образца одесской озимой, один — Мариупольской). В остальных случаях цвет мякиша характеризуется отметками «серовожевый», «сероватожелтый», «светлосерый» и в 2-х случаях (одесская и Мариупольские озимые высококачественные) — беловато-серый. Отзывы W. Jago несколько более благоприятны; однако, и он ставит наши П. в отношении цвета и аромата получаемого хлеба позади канадской и в особенности аргентинской.

Выводимая влажность нашей П. также расценивается низко за границей. Выход муки считается малым, что стоит, гл. обр., в связи с засоренностью и повышенной влажностью некоторых из наших П. Белоколоска, напр., к тому же и толстокожа. Очень невысокого мнения за границей также о способности муки из нашей П. абсорбировать воду.

**Расценка.** Недостатки нашего товара отражаются, разумеется, очень сильно на его цене. Цен, улачиваемых за Манитобу № 1, мы никогда не получаем. Очень редко удается получить хотя бы прибли-

1) Во всех случаях содержание протеина дается из расчета на воздушносухое вещество.

2) В соответствии с низким содержанием протеина в наших П. урожая 1926 г. меньше оказалось, разумеется, в них сухой и сырой клейковины (согласно анализам в Берлинском Институте, первой в среднем было 10,3%; второй — 31,2%).

3) Modern Cereal Chemistry. Liverpool, 1924.

4) Он оговаривается, однако, что не имеет в виду крымцы. Нужно также считаться с тем, что оценка Kent Jones основана на исследовании того, далеко не лучшего материала, какой мы вывозили до войны. Это относится, впрочем, и ко всем другим оценкам западных ученых.

лительно цену Манитобы № 2. Почти вся наша П. продается по цене ниже, отчасти значительно ниже Манитобы № 3. Тем не менее обилие протеина в нашей П. — настолько важный момент, что, несмотря на дефекты в остальном, она занимает одно из первых мест на мировом рынке.

**Отдельные сорта.** Что касается отдельных сортов, то общепризнанно лучшей П. считается наша крымская. До войны она доминировала на самом требовательном европейском рынке (Швейцария). Особенно высоко ценили там отправки из Евпатории и Феодосии. Как указано выше, высоко ценилась и наша саксонская, но последняя, к сожалению, вытеснилась белолозской. Наши замечательные ставропольские П. за границей не знали<sup>1)</sup>, т. к. они мало экспортировались, а, поскольку вывозились, смешивались в портах с другими, притом с наименее ценными сортами П. К последним, в виду их огромной засоренности, безусловно принадлежали П., экспортировавшиеся через Новороссийск, Темрюк и Анапу. Покупатели и сейчас иногда требуют, чтобы эти порты исключались из числа возможных портов погрузки<sup>2)</sup>. В виду своей повышенной влажности, более темного цвета получаемой муки, более слабой клейковины и обычно имевшегося запаха, одной из самых плохих, если не самой плохой, нашей П. считалась и сибирская. На запах теперь уже не слышно жалоб. Но другие указанные недостатки, повидимому, остались. Правила Ливерпульской срочной биржи одно время специально исключали сибирскую П. из числа подлежащих сдаче.

В общем и целом, за границей скорее предпочитали нашей озимой нашу же яровую<sup>3)</sup>, хотя последняя сама по себе дает более плохую муку. Но за границей нашу П. отдельно не мешают, покупают же ее для сдабривания своей, а для этой цели имеющая более высокое содержание протеина яровая больше подходит.

**Наши покупатели.** До войны крупнейшим покупателем нашей обычной П. была Германия, бравшая в последние годы ок. 700 тыс. тонн. На втором месте стояла Великобритания (около 500 т. т.), Франция, Швейцария, Италия покупали в среднем по 200 т. т., Бельгия и Голландия — около 150 т. т. По доле участия в своем ввозе на первом месте стояла Швейцария (около 40% общего ввоза).

забравшая наши лучшие пшеницы. В германском ввозе на нашу долю приходилось около 1/3; почти все уходило на Рейн. Маннгейм, обслуживавший и Швейцарию, был крупнейшим рынком нашей П. в Западной Европе. Германия покупала, гл. обр., средние сорта. При меньшей требовательности рынка и большей приспособляемости мукомолов, наша недорогая П. в общем отвечала германским требованиям. На крупнейшем мировом рынке — в требовательной Англии — наша П. играла, напротив, весьма скромную роль (около 10% общего ввоза). Несколько больше — но все же невелико — было наше участие и во ввозе Франции (около 15%), где объем хлеба играет не столь крупную роль. Бельгия, как и по другим хлебам, покрывала свою потребность прежде всего у Румынии. В Италии спрос на сильную П. существует почти только на севере. В Неаполе, обслуживающем и Рим, ценят больше близкую. Голландия забирала нашу суржистую П.; покупала также и средние сорта.

В послевоенные годы проникновение нашей П. в Англию стало еще гораздо труднее, отчасти в виду огромного увеличения экспортоспособности Канады, Швейцария также перешла на Манитобу. Привычка к нашей П. там, однако, настолько сильна, что небольшие количества ее проникали туда и после разрыва торговых сношений. Укажем еще, что в послевоенные годы серьезное значение начал приобретать для нас рынок близкой к нам Греции, импортоспособность которой сильно возросла.

**Методы продажи.** Хотя, как сказано, наша экспортная П. в своей подавляющей части состоит из весьма близких друг к другу сортов (типы №№ I и III), однако, в качестве экспортируемого товара все же наблюдалось в прошлом довольно большое разнообразие. Последнее вызывалось: 1) большим количеством различиваемых ботанических сортов, 2) различием между помещичьим и крестьянским хлебом, 3) сравнительно большими различиями в качестве по районам, тяготеющим к одним и тем же портам и т. д. Продажа на «аук» представлялась, поэтому, очень невыгодной. Т. к. до войны классификация у нас не было, то почти вся наша экспортная П. продавалась по образцам, причем гарантировалась также натура, иногда и сорность. Каждый экспортер имел, разумеется, свои образцы, к которым подгонял свой товар.

Послевоенный экспорт шел сначала на «аук». Доказанная уже до войны неответственность этого способа продажи скоро заставила, однако, снова отказаться от него. С конца 1925 г. почти вся наша П. продается по образцам. Т. к. экспортер теперь один, то каждый порт имеет только одну серию образцов. Их, с некоторым правом, называют, по-

1) Сказанное не относится, разумеется, к американским ученым. Как видно на приведенной выше цитате на Карлтоне, они отчасти посвящены во все детали.

2) Как видно из приведенных выше данных ГЕХИ, украинский товар теперь превосходит по сорности кавказский.

3) Собирательное название для последней: «узка» или «трика-узка»; нашу озимую за границей называют «зимма» или «зимма».

тому, стандартами, хотя формально они еще не являются таковыми. В виду изменений в качестве поступающего в порты материала, стандарты приходится менять, иногда неоднократно, в течение отдельных кампаний, что является серьезным препятствием для превращения их в настоящие стандарты, в роде, напр., австралийских.

Н. Ясный.

### Литература.

Вавилов, проф. К познанию легких пшениц. Труды по прикладной ботанике. 1923 г. Т. XIII.  
 Куряков, И. М. Материалы по изучению пшеницы восточной Грузии. 1922 г.  
 Янский, Н. Техническая оценка зерна. Отчет селекц. ст. М. 6.  
 Константинов, В. Изучение яровых пшениц. Отчет Краснокутской оп. ст. 1919 г.  
 Майстер, Описание местной пшеницы *hordeiforme*. Саратов. 1929 г.  
 Сосатовский, О яровых пшеницах Донской области. Новочеркасск. 1923 г.  
 Обзор работ селекционного отдела Саратовской станции. 1923 г.  
 Кришиников, Частное земледелие. Ленинград. 1921 г.  
 Майстер, Проект разведения России на районы товарного мукомоля. В отчетах Сов. Съездов мукомолов.

Скородубов, Характеристика зерна тобольских пшениц. Тобольск. 1916 г.  
 Слепкин, Пшеница в России. Ежегодник Департамента Земледелия. 1910 г.  
 Таганов, Яровая пшеница в Северной Америке. Изд. «Новой Деревни». 1923 г.  
 Терновский, Пшеницы Ставропольской губернии. Труды по прикладной ботанике 1923 г. Т. XIII.  
 Тильман, О стекловидности и муцливости пшениц. Журнал опытной агрономии. 1919 г.  
 Тулайков, Содержание белкового азота в зерне пшениц Заволжья. Отчет Воеводчужской оп. ст. Вып. IV.  
 Фляксбергер, К. Пшеницы в России. Ежегодник Департамента Земледелия. 1910 г.  
 Чехович, Перерод и русская пшеница. Отчет Воеводчужской оп. ст. Вып. V, стр. 326.  
 Чингис, Чингас, Пшеницы Юго-Востока в мукомольном и хлебопекарном отношении. Изд. «Новой Деревни». 1922 г.  
 Якушкин, Пшеницы Крыма. Труды по прикладной ботанике 1923 г. Т. XIII.  
 Feide, Leon. Les blés russes. Lausanne, 1917.  
 Rubincov, J. Russian wheat trade. Washington, 1906.  
 Rubincov, J. Russian wheat surplus. Washington, 1906.  
 Rubincov, J. Russian wheat and wheat flour in European markets. Washington, 1905.

## Пшеничная мука

(Weizenmehl, Farina di Frumento, Wheat-Flour).

Мировые обороты. Подавляющая часть мирового снабжения пшеницей состоит из зерна. В то время, как вывоз пшеницы и зерне составил в среднем по 1909—1913 гг. прибл. 14,5 мил. тонн, весь валовой вывоз пшеничной муки (без перевода на зерно) равнялся всего около 2,2 мил. тонн. Из этого половина экспорта муки направлялась во внеевропейские страны, из которых для СССР, по географическому расположению, доступен только Египет. В Европе до войны было всего лишь 100 тыс. тонн муки в год (Великобритания 541 т. т. в среднем по 1909—13 г. Голландия 193 т. т. и Турция — 170 т. т.), Финляндия ввозила — 97 т. т. Норвегия — 54 т. т. и Дания — 52 т. т. Остальные страны ввозили меньше 20 т. т. в год; Бельгия и Италия, напр., всего по 2 т. т. В военные и в особенности в послевоенные годы мировой экспорт муки упал, правда, сильный подъем, но, главным образом, за счет усиления вывоза в Зап. Европу. Апогей достигнут был в 1924 г., когда мировой вывоз пшеничной муки составил около 3,9 мил. тонн. Однако, уже

в 1925 г. он сократился до 3,1 мил.; в 1926 г. наблюдалось дальнейшее сокращение.

**Таможенная политика импортных стран.** Одной из главных причин слабого экспорта пшеничной муки является таможенная политика континентальных стран Зап. Европы. Почти все они установили столь высокие ввозные пошлины, что конкуренция привозной муки с местной, хотя бы произведенной — целиком или отчасти — из импортной пшеницы, практически невозможна. Резкое усиление импорта в послевоенные годы и вызвано было в первую голову тем, что импортные страны вынуждены были временно снять заградительные рогатки<sup>1)</sup>. Так, огромные количества муки еще недавно ввозила Германия, до войны отсутствовавшая в списке стран, импортировавших муку.

<sup>1)</sup> Были еще и другие причины. Немаловажную роль сыграла финансовая помощь мукомолов непосредственно после войны. Сверх того, нужно считать за появлением новых государств, не оборудованных достаточным количеством мельниц (Австрия, Чехословакия, Польша, Лимитрофы).

Период беспощадного ввоза в континентальные страны был, однако, крайне непродолжительным. После Италии, Франции и др., с осени 1925 г. восстановила ввозные пошлины и Германия, сначала, правда, в пониженном размере. С тех пор германские пошлины уже дважды повышались. Ввели охранительные пошлины и под их защитой обзаводятся мельницами также и вновь образовавшиеся страны. С Польшей, Латвией и Литвой можно уже не считаться, как с импортерами. Стремительно сокращается также импорт Чехословакии и Австрии. Даже Турция решила перейти на собственный перемол, с каковой целью она ввела высокие пошлины на импортную муку. Еще более драконовские меры приняты в Греции (сверх высоких пошлин, введен еще крайне стеснительный качественный контроль импортной муки). При таких условиях не исключено, что зап.-европ. импорт пшеничной муки в ближайшем будущем окажется даже ниже довоенного.

**Другие причины сокращения импорта.** Было бы, однако, ошибкой объяснять слабый импорт муки в Зап. Европу одними только таможенными мерами. Факт тот, что на главном мукомольном рынке — в Великобритании, куда мука допускается беспошлинно, ввоз муки составляет всего лишь 10% ввоза зерна, и притом он не только не растет, но, наоборот, падает. Правда, думать это заставляет и тот факт, что ряд импортирующих пшеницу стран (Великобритания, Голландия, Франция, Германия и Италия) одновременно экспортируют пшеничную муку. В отношении последних трех стран это можно еще объяснить скрытыми в возвращаемых пошлинах премиями, но только отчасти, так как премии эти минимальны. Но в Англии нет ни пошлин, ни премий, а между тем по размерам ввоза она временами стоит на первом месте среди европейских стран. В 1925 г. Англия вывезла 344 тыс., в 1926 г. — 202 тыс. англотонн<sup>1)</sup>.

Причины, обуславливающие возможность для мукомолов импортных стран конкурировать с привозной мукой и даже перейти к экспорту, в общем следующие: 1. Лучшее знакомство местных мукомолов с требованием своего рынка, с покупателями (последнее особенно важно потому, что мука продается преимущественно в кредит). 2. Доставка зерна из экспортных стран обходится дешевле, чем доставка полученных из него муки и отрубей; в последних же импортные страны также нуждаются. Хотя разница в стоимости привоза и невелика, но, при незначительной стоимости переработки единицы продукта, все же весьма ощутительна. 3. Мель-

ницы импортных стран, в противоположность таковым экспортных стран, могут всегда достать зерно, и притом кушить его там, где оно в данный момент стоит дешевле; вследствие этого и сырье обходится им дешевле, и мельницы используются более полно. 4. На стороне импортных стран и выгоды, получаемые от возможности смешивать зерно различного происхождения. При большом выборе всевозможных пшениц в импортных странах почти всегда возможно составить смесь, соответствующую требованиям рынка. Этим легче достигается и тождественность качества муки во времени, в каковом пункте рынок теперь особенно требователен (для полной механизации хлебопечения однотипность муки — неприменимое условие). Чрезвычайно важно также, что, путем подбора надлежащих сортов, можно производить муку, которая одна, т. е. без примесей других, может давать хлеб требуемого рынка качества, т. к. некари все больше отходит от практики — самим составлять нужную им смесь.

Перечисленным выгодам противостоят, конечно, и некоторые невыгоды. Так, некоторые импортные рынки слишком мелки, чтобы обзаводиться мельницами современного масштаба. Крупным же рынкам приходится считаться, гл. обр., с трудностью получать самое лучшее зерно, обычно перехватываемое мукомолами экспортных стран. Однако, это обстоятельство затрудняет только производство самых лучших муку, имеющих ограниченный спрос. Для производства же товара массового потребления импортируемая пшеница достаточно хороша.

**Условия сбыта П. на внеевропейских рынках.** Благоприятнее положение дела во внеевропейских странах. Почти все эти рынки — мелкие. Получение зерна надлежащего качества для них затруднительно. Однако, крупные центры и здесь обзаводятся своими мельницами. Таково, напр., положение в Японии, импортирующей почти исключительно зерно. Почти единственное исключение — Китай, но и здесь положение может со временем перемениться.

**Требования, пред'являемые к муке.** Простая и отсевная мука. Как ни энергично доказывают многие преимущества муки простого помола (т. е. с отрубями), в торговом обороте последняя играет крайне скромную роль во внешней же торговле — никакой<sup>2)</sup>. Эту

<sup>1)</sup> Нет оснований ожидать в этом отношении каких-либо перемен. Меньшая усвояемость хлеба с отрубями — факт, подтвержденный огромным количеством исследований. Помимо того, нет смысла кормить людей чужим зерном, когда животные, в особенности являющиеся гораздо лучше используют заключающиеся в отрубях питательные вещества.

## Пшеничная мука

муку и называют обычно иначе (в С. Штатах — Graham-flour, в Германии — Weizenschrot), под мукой же понимают продукт, получаемый путем просеива. В дальнейшем мы будем говорить только о муке, получаемой путем просеивания в количестве от 70% до 77% от всего зерна.

Многосортность помола принадлежит истории. Это объясняется двумя причинами. Повышение требовательности потребителей все больше ограничивает возможность сбыта сортов муки, не дающих белого хлеба (последний сорт муки почти везде используется теперь на корм). Второй причиной уничтожения многосортности является то, что прогресс мукомольной техники привел к возможности изготовлять требуемый рынком белый хлеб из муки, в которую входит все, кроме самого последнего сорта. Именно этот единый сорт и является сейчас самым распространенным. В Англии его называют Straight Run или просто Straight, в Голландии и Бельгии — № 00; на Рейне и в некоторых других местах Германии — Special 0. Все эти муки соответствуют приблизительно 70—72%-ному вымолу. Потребность в более высоких сортах очень скромна. В Германии она удовлетворяется выделением первых 15—25% (Auszugsmehl), хотя имеется Auszug I в 60 и выше %. Остаток после отбора Auszug'a, из которого обычно выделяется несколько больше самой плохой муки, продается, как 70% или Backermehl. Последняя не дает совершенно белого хлеба, и для получения последнего снова смешивается с Auszug'ом. В Англии более высокие сорта называются Patent. Второй сорт, получаемый после Patent, — Baker's.

Импортируется в Европу также, гл. обр., мука типа Straight. Низкосортная аргентинская мука идет на корм. Некоторые из восточноевропейских стран покупают для местного населения пшенице сорта. Не берет высоких сортов и Китай: туда экспортируют Straight и более низкие сорта.)

Влажность пшеничной муки различна. Зап.-европ. мука обычно содержит 14%—15% влаги, иногда и больше. Экспортная мука суше. В Канаде пределом считают 13½%, а для муки, предназначенной в тропические страны, даже 12%<sup>2)</sup>.

Цвет. Желтый цвет муки в Зап. Европе и почти на всех остальных рынках считается недостатком. Некоторые страны и районы ставят даже белизму муки выше других качественных моментов (Ирландия). Это привело, особенно в послевоенные годы, к чрезвычайно сильному

распространению искусственного беления. В Зап. Европе толчком к последнему явилось стремление мукомолов бороться с сев.-амер. мукой (почти без включения беленой), получившей очень большое распространение в военные и первые послевоенные годы (период беспопытного ввоза). Степень беления зависит от требования рынка. Обычно стараются не доводить цвет до мертвого, сохраняя незначительный золотистый блеск. Для Ирландии муку белят усиленно.

Тонкость помола также различается на мировых рынках иначе, чем у нас. Считается, что крупная мука отнюдь не дает лучшего хлеба, чем мелкая (мягкая), между тем процесс брожения идет в ней медленнее, и обработка ее тяжелее. Муки такой крупности, как наша волжская крупчатка, в Зап. Европе совсем нет. В небольшом количестве имеется спрос на муку типа «жирной полукрупки и еще мягче»<sup>3)</sup>. Подпадающая же часть состоит из мук, которые мельче наших мягких. Нечего говорить о том, что, как и у нас, пыльность муки (смесь мягкой с крупчаткой) и заграничные считаются большим недостатком. Устанавливается она наружным осмотром, а еще лучше — просеиванием.

Внутренние свойства муки зависят, конечно, прежде всего от пошедшего в перемол зерна. У нас под пшеничной мукой понимают также и такую, которая изготовлена с большой примесью пшеницы-дуром. В Западной же Европе под пшеничной мукой понимают только продукт, изготовленный в своей подавляющей части из обыкновенной пшеницы. Но и в обыкновенных пшеницах наблюдаются столь значительные различия, что чрезвычайно различны по качеству и получаемые муки.

Как уже сказано выше, наибольший спрос предъявляется на муку, обладающую необходимыми свойствами, чтобы из нее одной можно было изготовить печеный хлеб требуемого рынком качества<sup>4)</sup>. Требования эти, однако, различны. В Англии (в особенности в Шотландии) на первом месте стоит объем хлеба; в Ирландии, как сказано, — цвет. В Голландии и на Рейне также обращается внимание на объем. Во Франции значительную роль играет нежность хлеба. Бель-

<sup>2)</sup> Предъявляется исключительно Чехословакией и Австрией, примыкающих к муке из Венгрии, где готовится довольно много мелкокрупчатой муки. Не потеряна целиком привычка к крупчатой муке и в Финляндии. Пшеница и димитрофы в довоенное время предпочитали мягкую муку.

<sup>3)</sup> Нужно заметить, что в странах, имеющих собственное мукомолье, потребность в этом основном сорте удовлетворяется почти исключительно местной мукой. Так, английский ввоз состоит в своей подавляющей массе из очень сильной (гл. обр., канадской) или слабой (австралийской) муки.

<sup>4)</sup> 13½% влажности были законным пределом в С. Ш. Недавно, в виду введения аппарата для определения влажности, дающего более высокие показания, предел повышен до 15%.

гийский рынок — менее требователен во всех отношениях. Рынки, постоянно импортирующие муку, привыкли к сильной муке, являющейся главным предметом экспорта. Однако, некоторые из европейских рынков покупают и слабую муку. К последним принадлежат Египет, Китай и некоторые другие страны.

**Определение качества муки и методы продажи.** Выход муки, как хорошо известно, имеет очень большое влияние на качество. Однако, он не используется, как базис, при продажах. К нему прибегает только законодатель (монополия, возврат пошлин и т. п.), вынужденный применять определенные нормы, хотя бы последние и были довольно приблизительными.

Наиболее широко применяемым способом оценки выхода муки и сейчас является наружный осмотр (для большей наглядности смачивают в воде муку, разглаженную на дощечке; это — т. н. пекаризация). Несравненно более надежные данные о степени вымолота дает определение содержания золы (с той только оговоркой, что мука более крупного помола содержит несколько больше золы, чем мелкая). Вот, напр., как распределялась зола в типах пшеничной муки, установленных Будапештской биржей<sup>1)</sup>:

№ 0 . . . . .	0,504	№ 6 . . . . .	1,252
№ 1 . . . . .	0,548	№ 7 . . . . .	1,444
№ 2 . . . . .	0,660	№ 7 $\frac{1}{2}$ . . . . .	1,772
№ 3 . . . . .	0,776	№ 7 $\frac{3}{4}$ . . . . .	2,248
№ 4 . . . . .	0,892	№ 8 . . . . .	1,484
№ 5 . . . . .	1,132		

Мелкие пшеничные отруби, по анализу того же Коузгани, имеют в среднем 6% золы, а крупные — 6,72%. Процент золы возрастает, как видно, непрерывно. Однако, и путем химического анализа нельзя получить абсолютно твердых данных о степени вымолота, т. к. химический состав разных сортов одного и того же зерна неодинаков.

Определение зольности начинает постепенно входить и в торговую практику. Представители американских мельниц предъявляют обычно, по требованию покупателей, результаты последнего анализа своей муки. Широко пользуется определением зольности законодатель. Нужно думать, что в недалеком будущем регулирование выхода (вымолота) будет окончательно вытеснено определением зольности.

Оценка внутренних достоинств пшеничной муки представляет собою очень трудную, еще далеко не разрешенную задачу. Определение протенина, сухой и сырой клейковины для этого недостаточно. Как к наиболее надежному средству, прибегают к пробной выпечке. Теоретики, особенно в С. Ш., уделяют

много внимания установлению методов оценки результатов пробной выпечки. Предлагаемые и уже применяемые приемы довольно сложны. Обычно учитываются след. свойства: способность теста принимать воду, прирек, объем хлеба, высота подъема, строение пор, аромат, цвет мякиша и цвет корки. Но в выпечка хлеба не дает вполне надежного критерия для определения качества муки.

При чрезвычайной трудности и сложности определения качества муки, решающее значение как во внутренней, так и особенно в международной торговле, имеет фирма и, в частности, название сорта<sup>2)</sup>.

Международными контрактами предусматривается, правда, опечатывание образцов, но последние обычно слишком малы, чтобы по ним можно было бы составить себе сколько-нибудь серьезное представление о качестве. В отдельной следке покупатель, следов, находится почти всецело в руках продавца. Но т. к. промолочи не хотят ограничиться отдельными сделками, то фактически, при покупке у солидных, зарекомендованных фирм, марка служит достаточно надежной гарантией.

**Упаковка.** В С. Штатах основной единицей для сделок на муку служит barrel (бочка), весом в 196 англ. фунтов нетто. Впрочем, бочки теперь уже давно не в ходу (лес дорог), а употребляются мешки джутовые на 196 и 98 фунт. муки, хлопчатобумажные на 98, 49 и 24 $\frac{1}{2}$  фунта и бумажные для мелкого развеса. Мука, предназначенная для домашнего хозяйства, упаковывается иначе (140 англ. ф.). На экспорт мука часто идет в упаковке, принятой в стране назначения. В Англии цена на муку устанавливается за мешок в 280 англ. ф. нетто. Мешки (их два) считаются отдельно. Однако, импортная мука продается брутто за нетто. В Германии и Бельгии цена устанавливается за 100 кгр., во Франции (Париж) — за 101 кгр.; в Австрии и Венгрии — за 50 кгр. брутто за нетто. Пакуется же в первых по 100 кгр., во Франции — 101 кгр., в последних двух — по 85 кгр. брутто.

**Экспортные страны.** С. Штаты являются самым старым экспортером муки. В последние десятилетия прошлого столетия эта страна почти всецело владела мировым рынком. Завоевали его С. Ш. мукой, приготовленной из их знаменитой твердой яровой (см. ст. «Пшеницы С. Штатов»<sup>3)</sup>). Однако, наряду с качеством

<sup>1)</sup> С легкой руки американцев все больше распространяется практика замечать номера легче запоминаемых названий (Нельсон, Нелгуз, Редди, XX век и т. п.). Эта практика быстро внедряется и у нас.

<sup>2)</sup> Позже к муке на твердой яровой пшенице присоединился экспорт муки из твердой озимой, центром производства которой является Канада-Сити, и из белой тихоокеанской, производимой, гл. обр., в Ситле, Такоме и Портленде.

<sup>1)</sup> По анализам проф. Коузгани. Анализ от 19. X. 1911 г.

<sup>2)</sup> Кормовая — у нас называется повалом, мажостью и т. п.

пшеницы, не менее крупное значение имела и организация тамошнего мукомолья.

Система тарифов американских жел. дорог (одинаковый тариф на зерно и муку, чрезвычайно широкое применение перемолочных тарифов) дала возможность создать мукомольному центру (Миннеаполису), равного которому нет в мире. В начале XX века Миннеаполис произвёл ежегодно около 16 мил. баррелей муки. Уже тогда это производство концентрировано было в небольшом количестве предприятий. Хотя с тех пор производство Миннеаполиса сократилось, он и сейчас является крупнейшим мукомольным центром. Имеются, в С. Штатах, разумеется, и другие грандиозные мукомольные центры. В последние годы Буффало подошел даже вплотную к Миннеаполису.

Колоссальная концентрация производства дала возможность С. Ш. идти в отношении техники перемола во главе всех стран. Технический прогресс, в свою очередь, стимулировал процесс концентрации мукомолья. В течение каких-нибудь 6 лет (с 1919 по 1925 г.) количество товарных мельниц понизилось там больше, чем влвое (с 9209 до 4411). Компания Washborn Crosby Co. одна имеет сейчас суточную производительность в 62,5 тыс. баррелей, в том числе мельница в Буффало производит 20 тыс., мельница в Миннеаполисе 11 тыс. и т. д. Мельницы компании Pillsbury располагают суточной производительностью в 38,9 т. баррелей (в том числе имеют мельницы с производительностью в 14 и 9 т. баррелей) и т. д.

Мукомолье С. Ш. имеет еще один крупный козырь в борьбе за мировой мучной рынок. Это — большой спрос и высокие цены на отруби на внутреннем рынке. С. Ш. не только не экспортирует, но, наоборот, ввозят крупные количества отрубей.

Несмотря на огромные успехи в области мукомольной техники, С. Ш. не удалось, однако, удержать занятых ими к началу века позиций. Мировая война заставила их с вывозом, понизившимся больше, чем на  $\frac{1}{3}$  (с 18,5 мил. баррелей в 1900 г. до 11,4 мил. в среднем по 1911—13 гг.). В военные и в особенности в первые послевоенные годы экспорт С. Ш. снова делается, правда, огромный скачек вверх (с 12,3 мил. баррелей в 1913 г. до 26,4 мил. в 1919 г.), чтобы опять упасть затем до довоенного уровня (11,1 мил. в 1925 г.; 11,8 мил. в 1926 г.).

Упадок экспорта С. Ш. вызывается, в первую голову, слабым ростом емкости мирового рынка при все усиливающейся конкуренции других стран. Большое значение имеет также то, что на муку, производимую из твердой яровой, предвля-

ется очень большой спрос внутри страны. Располагающая аналогичной, притом лучшей пшеницей Канада стала, поэтому, сильно вытеснять С. Ш. Так, Англия ввезла в 1913 г. из С. Ш. 308 т. англ. тонн, в 1926 г. же году — всего 137 т. То же, хотя и не в столь сильной степени, произошло и на других рынках. Затруднительность конкуренции с Канадой заставила даже создать в Буффало колоссальные мельницы, работающие на канадском зерне. В настоящее время много муки из С. Ш. идет в тропические страны (прежде всего в Центр. Америку и на прилегающие острова). Для тихоокеанских мельниц основным рынком является Китай.

О качественном составе муки, экспортируемой С. Ш., можно приблизительно судить по тому, что до половины вывоза падает на атлантические порты (около половины экспортируемой через эти порты муки произведено из твердой яровой, вторая половина — из hard winter, red winter и смешанных пшениц); свыше  $\frac{1}{4}$  вывозится через Новый Орлеан и Гальвестон (почти исключительно мука из hard winter) и около 20% из тихоокеанских портов (почти исключительно из белой пшеницы).

Номенклатура производимых в С. Ш. мук следующая: Top — или Short-Patent с выходом прибл. в 57—60%; Standard-Patent — 68—70%; Straight — 71—72%. При выработке Standard-Patent получают еще second clear (3—5%); при выработке Short-Patent, сверх того, еще first clear (около 10%). Short Patent экспортируется мало. Standard-Patent при экспорте продается и за Short-Patent и за Fancy-Patent. Straight очень часто экспортируется, как Export-Patent<sup>1)</sup>. Впрочем, эта передвижка не имеет большого значения, потому что покупаются почти исключительно заведенные марки.

Канада. Организация канадского мукомолья мало чем отличается от постановки дела в С. Ш. Прежде всего поражает огромная концентрация. Maple Leaf Co., производящая памятный, вероятно, со времен последнего импорта «Nelson», имеет производительность в 24,5 тыс. баррелей (в том числе мельница в Порт-Кольборне в 14 т. б.). Лишь немногим меньше производительность мельниц The Ogilvie Co. Весь канадский экспорт находится в руках нескольких концернов. В противоположность С. Ш., канадские мукомолы почти всегда располагают практически неиссякаемыми (в пределах возможных потребностей мукомолья) количествами пшеницы, мука из которой выше всего ценится на мировом рынке. Притом пшеница эта имеется в тщательно рассортированном виде.

<sup>1)</sup> На тихоокеанском побережье номенклатура несколько иная.

Главнейшие центры канадского мукомолья расположены не в производящих районах, а там, где проходят уже сконцентрированные колоссальные потоки зерна (восточные порты Великих Озер, Монреаль).

Однако, в последние годы усиленно строятся мельницы и в производящих районах, гл. обр., для экспорта муки через Ванкувер в Китай.

В последнее время канадское мукомолье получило в свои руки еще один серьезный козырь в своей борьбе с С. Штатами. Это огромные премии, которые вынуждены почти регулярно платить мельницы последних за тот отборный товар, который нужен для производимой ими муки. Между тем канадские мукомолы имеют возможность отобрать себе самое лучшее, переплачивая максимум 1—2% сверх экспортной цены.

Огруби дороги и в Канаде. Сравнительно небольшие их избытки сбываются по высоким ценам в С. Ш.

В результате всего вышеуказанного, канадские мукомолы сумели добиться огромных успехов: с 328 тыс. тонн в среднем по 1909—13 г. они в 1924 г. довели свой экспорт до 1020 т. т. О том, что канадская мука сильно потеснила муку из твердой яровой С. Ш., мы уже говорили. Пострадала и мука из hard winter. Аргентину Канада вытесняет даже из главнейшего ее рынка — из соседней Бразилии.

В Китае Канада своими низкими сортами потеснила тихоокеанскую муку из С. Ш.

Несмотря на свое исключительно блестящее положение, Канада не смогла, однако, удержаться на уровне достигнутом в 1924 г. В 1925 г. Канада вывезла уже только 917 тыс. тонн, а в 1926 — 930 т. т.

Сорта пшеничной муки и их номенклатура в Канаде та же, что и в Соед. Штатах.

Австралия является третьим серьезным экспортером пшеничной муки (этим список их исчерпывается). В противоположность С. Ш. и Канаде, экспорт находится здесь в руках небольших мельниц (1000—2500 баррелей суточной производительности). Обяснение этому нужно искать в большей однородности австралийской пшеницы и в значительно большей легкости ее помола. Австралия фактически экспортирует только Straight.

Австралийская пшеница дает, как известно, наибольший выход муки, притом обычно эта пшеница стоит дешевле, чем пшеница, из которых изготовляют свою муку Канада и С. Штаты (кроме тихоокеанской). Поэтому австралийские Straight's, за редкими исключениями, значительно дешевле такой же муки из твердой яровой и твердой красной<sup>1)</sup>. Т. к.

по цвету мука эта не оставляет желать лучшего, то, во всех случаях, когда по роду изделий или привычке населения от муки не требуется сила, австралийский товар является очень сильным конкурентом.

Вывоз Австралии с 151 тыс. тонн в среднем по 1909—13 г. поднялся в 1923 г. до 445 т. т. и с тех пор держится на уровне, несколько превышающем 400 т. т.

В Европе Австралия имеет только один серьезный рынок (Великобритания, гл. обр., Ирландия). Чрезвычайно прочное место завоевала она себе также в нередко причисляемой к европейским рынкам — Египте (Австралия поставляет большую половину его импорта). Сверх этого, Австралия имеет свои близкие рынки (Южно-Африканский Союз, Ю.-В. Азия вплоть до Китая). На некоторых из них она занимает почти монопольное положение.

Аргентина вывозит муку для хлебопечения, гл. обр., в Бразилию. В Зап. Европу идет почти исключительно кормовая мука. До войны Аргентина вывозила в среднем 121 т. т., сейчас вывозит около 150 т. т.

Брит. Индия вывозит 50—75 т. т. на ближайшие рынки.

Венгрия является родиной современного мукомолья. До войны венгерские мельницы имели крупные, недоступные для других, рынки в ряде областей двуединой монархии. Раздел Австро-Венгрии привел к жестокому кризису венгерского мукомолья. Сейчас она судорожно борется за то, чтобы хоть отчасти сохранить свое положение. Это, однако, слабо удается, т. к. почти единственно доступные рынки (Австрия и Чехословакия) оградили себя высокими пошлинами. Сейчас Венгрия вывозит 160—200 т. т. в год — против довоенного вывоза (в другие части Австро-Венгрии) в 650 т. т.

Прочие дунайские страны все вместе вывозили до войны в среднем 128 т. т., исключительно на соседние рынки (в Турцию, Малую Азию и Египет). На зап.-европ. рынках они оказались неконкурентоспособными. Сейчас эти страны вывозят не больше, хотя к форсированию экспорта принимаются ими героические меры (в Румынии, напр., вывозные пошлины на муку значительно ниже, чем на зерно; то же, повидимому, и у ее соседей). Мука из дунайских стран попрежнему не идет дальше ближайших рынков.

Как указывалось, муку экспортируют и некоторые импортные страны (Англия, Франция, Германия, Голландия, Италия). Наибольшее значение имеют первые две. О вывозе Англии мы говорили выше. Франция вывезла в 1925 г. 257 т. т., в 1926 г. — 173 т. т. Укажем еще, что из Франции, а также Италии,

1) Огруби очень дороги и в Австралии.

помимо обмыкленной муки, вывозятся также остатки от производства макаронной крупки (семолины). Это — темная мука, не дающая подъема, но зато очень дешелая.

**СССР.** Довоенный экспорт России мало чем отличался по своему характеру от вывоза соседних Румынии и Болгарии. И русская мука не была конкурентоспособна на мировых рынках. Так, в 1913 г. год не бывало крупного вывоза, при общем экспорте в 163 т. т., на главный европейский рынок — в Англию — пошло всего 158 тонн. В Германию вывезено 82 т., в Голландию — 410 т., в Данию — ничего, в Швецию — 8 тонн, в Норвегию — 123 тонны и т. д. Почти 2/3 вывоза России забрала соседняя Финляндия, 23 т. т. пошли в недоступную для других Персию, 6,2 т. т. — в находящуюся в таком же положении — Монголию. Турция, в связи с войной, вывезла от нас 70 т. т. В несколько более отдаленный Египет пошло всего 11 т. т.

Техника нашего мукомолья приблизительно та же, что и зап.-европейского и сев.-американского. Но, в общем и целом, она уже до войны не стояла на достигнутой там высоте. Причины — недостаток капиталов, дороговизна оборудования<sup>1)</sup>, отсутствие подготовленного кадра руководителей и рабочих, отсталость самих владельцев и т. д.

Наиболее ярким проявлением совокупного действия этих причин была обычная у нас весьма сильная перегруженность мельниц, неизбежным результатом чего, помимо несоизмеренно быстрого износа машин, являлось резко пониженное качество муки. К ухудшению качества муки приводили также неумелая сортировка зерна (поскольку она вообще имела место), неприменение некоторых необходимых машин и т. д. Прямо удорожала себестоимость производимой муки крайне слабая оборудованность наших мельниц по железным путям, приспособлениями для механической разгрузки и загрузки и т. п., что в мельничном деле, оборачивающемся очень крупными весовыми количествами, имеет большое значение.

Мука, как и зерно, в гораздо большей степени перевозилась у нас по железной дороге, чем водю. Отсюда огромная зависимость всего уклада нашего мукомолья от строения ж.-д. тарифов. Но эти последние были таковы, что в сильной степени тормозили развитие крупного производства в мельничном деле. К децентрализации последнего у нас даже прямо стремились. Наши аграрии хотели, наряду с с.-х. винокурением и сахароварением, насадить такое же мукомолье. Достиг-

нуть этого, правда, не удалось. Но все же весьма сильная дифференцированность наших ж.-д. тарифов делала (после отмены в 1890 г. перемолочных тарифов) гораздо более выгодным строить сравнительно небольшие мельницы по глухим станциям, вместо того, чтобы концентрировать их в крупных центрах. Старые районы мукомолья (северо-восток Центр.-Земледельческого района и Промышленный район) захирели. Когда-то знаменитый Елец свден был на положение третьестепенного мукомольного пункта.

Мукомолье каждого района, каждой губернии, отчасти даже каждой ж.-д. станции оказалось посаженным на свои собственные зерновые ресурсы. При расширении запашки на юг и юго-восток, в малокультурные и малобитаемые окраины, вслед за сахаром, шел и мукомол. Обстоятельство это имело, м. б., и свои плюсы, но отрицательное влияние было, нужно позарать, гораздо сильнее. Терялись накопленные знания и навыки, прогресс техники лишь очень медленно проникал в глушь.

Техника нашего мукомолья все еще не доведена даже до довоенной. Т. е. за это время другие страны, в особенности С. Америка, сделали крупные успехи, то наша отсталость выражена теперь еще сильнее, чем в прошлом.

Научные методы перемола доступны только крупным предприятиям, особенно в наших отсталых условиях<sup>2)</sup>. А без их применения теперь уже молоть нельзя. Между тем, если исключить десяток-другой сравнительно крупных предприятий, наши мельницы — по сравнению с мельницами С. Штатов и Канады — просто кустарные заведения.

В настоящее время техника нашего мукомолья еще не доведена до довоенной. Т. е. за это время другие, в особенности Сев. Америка, сделали крупные успехи, наша отсталость выражена теперь еще сильнее. Об этом мы еще будем говорить ниже.

Районы нашего пшеничного мукомолья. За исключением верхних и средневоляжских пристаней (Рыбинск, Ярославль, Кострома, Казань, Нижний), пшеничный перемол производится у нас исключительно в производящих районах. Причины — слабый спрос на отрубь и низкие сорта муки на северных и центральных потребительских рынках.

<sup>2)</sup> Чтобы вести помол, соответствующий современным требованиям, нужны химическая лаборатория, лаборатория мельница и таковая же пекарня. Обычно анализируются не только начальный и конечный продукты, но и масса промежуточных. В С. Ш. уже дошли до того, что регулярно определяют зольность всех промежуточных продуктов. Пятизатяжная мельница вышеупомянутой Washburn Crosby Co. имеет производительность нашей средней товарной мельницы (500 баррелей в сутки).

<sup>1)</sup> Собственное производство мельничного оборудования было у нас ничтожно, а иностранное обходилось дорого вследствие высоких пошлин и высокой стоимости провоза производных машин.

В зависимости от характера перерабатываемого зерна и производимой муки, нужно различать две большие области пшеничного мукомолья: восточную и западную. Границей между ними может приблизительно служить линия Орел-Харьков-Ростов, причем часть демаркационной линии, лежащая к северу от Харькова, относится к восточной области; Харьков и Ростов — к западной. На востоке в перерабатываемую смесь обязательно входит больший или меньший процент дурум. Это — царство крупного помола. Здесь производится так наз. крупчатка. В западной области, за самими редкими исключениями, размалывают одну только обыкновенную пшеницу и выработывают более мелкую (мягкую) муку.

О развитии мукомолья в той или другой области можно судить по размерам вывоза в другие районы и за границу. Последний в среднем по пятилетью 1909/13 гг. выразился в 70 466 тыс. пуд. для восточной<sup>3)</sup> и 78 833 тыс. пуд. для западной области<sup>2)</sup>.

В области, которую мы условно называем западной, важно различать: 1. собственно южное мукомолье, обнимающее, примерно, всю Украину, и 2. мукомолье Кавказа, Ростова и Крыма. В первом районе крупную роль играет разное обыкновенной яровой пшеницы, отстающей по качеству от многих других русских пше-

ниц<sup>3)</sup>. На Кавказе, в Ростове и Крыму размалывается почти исключительно твердая красная озимая пшеница выдающегося качества.

Судя по данным нашей ж.-д. статистики, южное мукомолье несколько отставало в развитии от Поволжья и Крымско-Кавказско-Ростовского района. Трудно сказать, в какой степени это явление зависело от качественных моментов и в какой оно являлось следствием быстрой колонизации юго-востока и востока.

Сорта наших мук. К нашим крупчаткам Европа не привыкла; делавшиеся попытки привить ее кончались неудачей. Твердо стала крупчатка только в Финляндии.

Мука, экспортировавшаяся нами в другие страны, изготовлялась из обыкновенных пшениц. По всеобщему признанию, это была отличная мука, но в то же время самая дорогая на рынке, несмотря на ж.-д. льготы, которыми пользовались наши мукомолы при вывозе муки<sup>4)</sup>.

Перспективы советского экспорта. В послевоенные годы экспорт муки практически еще не начинался. С ним, однако, связываются очень большие надежды. Мы опасаемся, что последние останутся неосуществленными.

Введение классификации может послужить к улучшению экспорта зерна. Для базирования на ней производства муки она слишком несовершенна и оста-

Сравнение предельных норм зольности в С. Штатах и СССР.

Мука С. Штатов	Зольность (в % на сухое вещество)		Стандарты СССР для муки из обькн. пшеницы	Зольность в %
	твердая яровая	твердая озимая		
First Patent . . . . .	0.44	0.42	1 сорт (Выход прибл. перв. 25%) . . .	0.50
Standart Patent . . . . .	0.55	0.54	2 " (Выход прибл. от 26% до 50%) . . .	0.65
Straight . . . . .	0.60	0.57 <sup>5)</sup>	3 " (Выход прибл. от 51% до 60%) . . .	1.10
First clear . . . . .	0.85	0.80	4 " (Выход прибл. от 61% до 75%) . . .	2.10

нется таковой до радикального изменения сортового состава засеваемых пшениц. Даже в С. Шт., где классификация гораздо лучше нашей, мукомолы покупают зерно по образцам, пользуясь сертификатами хлебной инспекции только вспомогательно.

Наша довоенная многосортность и несортированность мук ликвидирована стандартами Наркомторга. Сами по себе стандартные муки не могут все же служить базисом для сделок: для этого стандарты эти слишком грубы<sup>6)</sup>. К тому же мы не находим в них стандарта для наиболее распространенного на мировом рынке сорта (Straight).

1) Поволжье, Заволжье, Верхняя Волга, Курская и Воронежская губ.

2) Украина, Предкавказье, Донская область.

Наконец, для возможности серьезного экспорта необходимо совершенно обновить нашу мукомольную технику. Об этой необходимости говорят хотя бы сопоставление предельных норм зольности, утвер-

3) Впрочем, на западе Украины молотят много озимой, в том числе и много мягкой белой озимой.

4) Последние выражались в 3-4 коп. на пуд (сумма далеко не малая, если принять во внимание, что себестоимость перемолта не превышала 6-7 коп.).

5) Согласно новейшим данным (доклад пом. крупчатника Red Star Milling Co. в Wichita в штате Канзас Straight из их мельнице содержит 0,423-0,437% зольн. что, в переводе на сухое вещество, дает около 0,49-0,50%.

6) Наши стандарты не различают даже муки из озимой от муки из яровой, не говоря уже о всех других качественных моментах, кроме влажности, зольности и ато-

## Пшеничная мука

железных НКТоргом, со средними для С. Ш. (последние по анализам Howard Wheat and Flour Laboratory в Миннеаполисе<sup>1)</sup>).

First Patent (то же, что Short-Patent) соответствует, как мы видели, вымолу в 57—60%, между тем среднее содержание золы оказывается в нем далеко ниже предела, установленного для нашего 1-го сорта с выходом всего около 25%. Для того, чтобы получить муку, прибл. равную по выходу Short-Patent<sup>2)</sup>, нужно смешать наши первые три сорта. Предельная зольность этой смеси будет 0,66%, т. е. выше даже, чем у американской Straight. Американская First clear соответствует, как мы видели, прибл. 58—67%, между тем зольность ее ниже нашего 3-го класса, соответствующего 51—60% выхода.

Значительно ниже наших предельных норм оказывается даже зольность образцов экспортных мук, предъявляемых германскими мукомолами для получения права на ввозные свидетельства, в отношении которых с уверенностью можно сказать, что выход в действительности

больше показанного. При этом ниже наших предельных норм оказываются не только средняя зольность утвержденных образцов, но и предельная зольность. Так, в классе № 1 (первые 30%) средняя зольность была в 1925/26 г. равна 0,41%, а предельная — 0,46% (против 0,50% — для нашего 1-го сорта с выходом в 25%). В классе № IV<sup>3)</sup> (первые 70%) — средняя зольность — 0,57%, предельная — 0,67% (против 0,66% в смеси наших первых 3-х сортов с выходом в 60%). Наконец, в классе № V (только один образец) с выходом в 75% зольность оказалась равной 0,76% (против 0,93% в смеси всех наших сортов<sup>4)</sup>). Необходимы очень крупные улучшения, чтобы свести зольность наших мук до нормальных для нынешнего времени пределов. Чтобы добиться столь важной для экспорта однородности муки придется бронировать за мельницами крупные количества зерна, тщательно проверенного на свои мукомольные и хлебопекарные достоинства. Не обойтись, конечно (и без беления муки<sup>5)</sup>).

**Вывоз (валовой) пшеничной муки в среднем за 1909—13 гг. и за 1922—26 гг. (в тыс. тонн)**

Страны	1909—13 гг. <sup>1)</sup>	1922 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
С. Штаты	928	1336	1450	1422	989	1054
Канада	324	843	996	1020	917	930
Австралия	151	316	445	428	407	428
Аргентина	121	114	80	175	137	142
Бр. Индия	54	45	56	71	76	62
Япония	39	6	10	11	69	102
Венгрия	672 <sup>2)</sup>	115	133	216	191	148
СССР	119	0	3	4	7	11
Румыния	78	23	29	11	26	106
Востария	44	20	11	12	19	44
Югославия	7	23	38	59	38	33
Великобритания <sup>3)</sup>	73	106	199	324	350	205
Франция <sup>4)</sup>	261	177	221		257	173
Италия	64	20	89	129	89	26
Германия	175	17	4	14	99	73
Голландия	59	42	53	74	57	12

На сказанного выше вовсе не следует, что нужно отложить начало нашего мучного экспорта до проведения всех указанных выше улучшений. Необходимо, однако, иметь в виду, что в данное время экспорт муки из СССР возможен только в скромных размерах и притом почти исключительно в ближайшие страны (Вл. Восток до Египта включительно, Финляндия, Лимитрофы, Персию).

**Статистика мирового ввоза-вывоза.** В заключение мы приводим данные о вывозе и ввозе важнейших стран. При этом по ввозу из внеевропейских стран показаны — чтобы не загромождать таблицу — только самые крупные. По Европе же выпущены только страны с аб-

солютно ничтожным ввозом. Данные заимствованы из Ежегодников Римского Института. В отношении вывоза Франции они заменены, однако, цифрами «Commerce general», имеющими большой интерес.

<sup>1)</sup> Материал о германской муке заимствован из «Bericht über die Tätigkeit des Instituts für Møllerei» за 1925/26 г., напечатанного проф. J. Buchwald'ом в «Landwirtschaftliche Jahrbücher» за 1926 г.

<sup>2)</sup> Вопрос о непомерности наших оперативных накладных расходов настолько широко дискутируется, что вряд ли нужно здесь на нем останавливаться.

<sup>3)</sup> По большинству европейских стран данные не совсем сравнимы с послевоенными в виду изменения границ.

<sup>4)</sup> Включая вывоз в довоенную Австрию.

<sup>5)</sup> Данные за последние годы несравнимы с предшествующими, в виду выделения Ирландии.

<sup>6)</sup> Включая реэкспорт.

<sup>1)</sup> Для сравнимости с нашими, данные по С. Штатам переведены на сухое вещество.

Н. Ясный: Пшеничная мука

Ввоз (валовой) пшеничной муки в среднем за 1909—13 гг. и за 1922—26 гг. (в тыс. тонн).

Страна	1909-13 гг. <sup>1)</sup>	1922 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
<b>Вся Европа</b>	1021	1447	1512	2107	1904	1376
<i>В том числе:</i>						
Великобритания . . . . .	541	685	593	561	463	542
Ирландия . . . . .	—	—	—	191	161	162
Чехословакия . . . . .	—	205	235	326	279	219
Голландия . . . . .	193	93	142	175	138	142
Польша . . . . .	—	17	50	116	274	1
Греция . . . . .	—	115	119	137	112	—
Финляндия . . . . .	97	80	99	103	112	86
Германия . . . . .	15	23	148	567	394	122
Австрия . . . . .	5 <sup>2)</sup>	171	215	230	101	145
Норвегия . . . . .	53	40	37	58	52	59
Дания . . . . .	52	47	50	37	46	55
Бельгия . . . . .	3	9	20	12	21	26
Швеция . . . . .	7	16	24	24	13	12
Мальта . . . . .	7	14	17	14	13	11
Эстония . . . . .	—	14	11	9	10	7
Франция <sup>3)</sup> . . . . .	10	3	7	24	7	5
Италия . . . . .	2	0,4	5	3	12	2
Латвия . . . . .	—	9	5	1	0,4	0
Литва . . . . .	—	—	4	0,6	0,1	0,3
Турция . . . . .	171	2	27	3	—	—
<b>Сев. и Центр. Америка.</b>	274	334	388	394	345	356
<i>В том числе:</i>						
Куба . . . . .	82	104	118	123	113	—
<b>Южная Америка.</b>	232	227	210	297	283	351
<i>В том числе:</i>						
Бразилия . . . . .	165	120	90	181	164	231
<b>Азия.</b>	267	411	559	663	455	571
<i>В том числе:</i>						
Китай . . . . .	113	218	352	402	170	238
<b>Африка.</b>	294	215	289	312	317	310
<i>В том числе:</i>						
Египет . . . . .	156	108	156	162	199	196
Австралия . . . . .	26	21	21	24	32	50
<b>Весь мировой импорт<sup>4)</sup></b>	2135	2654	2970	3814	3337	3013

Н. Ясный.

Литература.

Клонов, А. А. Очерк мукомольного (крупчатого) производства в Поволжьи. СПб. 1888.  
 Ляцкекко П. П., проф. Мукомольная промышленность России и иностранные потребительские рынки. СПб. 1910 г.  
 At o s. Processes of flour manufacturer. London, 1913.

1) По некоторым европейским странам данные не вполне сравнимы с послевоенными, в виду изменения границ.  
 2) Без ввоза из Венгрии.  
 3) Commerce special.  
 4) За ничтожными исключениями.

Davis Mack, H. Flour and wheat. Trade in European countries and the Levant. Washington.  
 Flour Trade in Latin America, Por Rico, special Agent's Series. Изд. Department of Commerce and Labour, Washington, 1910.  
 Jagow. The technology of bread-making. Chicago, 1921.  
 Kent Jones, D. Modern Cereal Chemistry. Liverpool, 1924.  
 Luter, G. Die technische und wirtschaftliche Entwicklung des deutschen Muehlengewerbes im XIX. Jahrhundert. Leipzig, 1909.  
 Miller, Almanac. The Minneapolis. Ежегодное издание.  
 Report of the Federal Trade Commission on Commercial Wheat Milling. Washington, 1920.  
 См. также литературу по пшенице.

## Пшеница-дурум (*Triticum Durum*)

К разновидности дурум принадлежат наши: гариковки, арнаутики, кубанки, бело-турки и др., т. е. «твердые пшеницы».

**Требования к климату и почве.** Д. в отношении климата и почвы несравненно требовательнее обыкновенной П. Во влажном климате дурум не производится вовсе. Это — определенно засухоустойчивая культура. Где нет большого количества сухого тепла и массы солнечного света, там Д. быстро вырождается, а вырождающаяся Д. расценивается очень низко.

Вегетационный период у Д., как и у других П. континентального климата, короток, — однако, несколько длиннее, чем у наиболее ранних сортов обыкновенной П. Поэтому культура Д. не идет так далеко на север, как обыкновенная яровая. Осенняя дурум, требующая очень мягкой зимы, распространена весьма слабо.

Очень капризна Д. и в отношении почвы. Бедные почвы дают очень слабый товар. Самые лучшие сорта Д. произрастают, однако, не на черных, а на каштановых черноземах.

С особенным успехом Д. производится на целинных и х землях. На выпаханных и урожайность ниже, и качество хуже. Культура Д. носит, поэтому, до некоторой степени кочевой характер. Она — спутник колонизации.

**Страны производства.** Из мировой продукции пшеницы на Д. приходится больше 6-8%. Главная доля мировой продукции приходится на СССР. Это единственная крупная страна, в которой культура Д. имеет существенное значение. Чем дальше на восток СССР, тем ее становится все больше. В засушливых восточных районах она является преобладающей, а в киргизских степях, казется, единственной разновидностью возделываемых П. Крупную роль играет Д. и на Сев. Кавказе, хотя это и ярко выраженный район озимой П. К сожалению, точных данных о размерах производства Д. не имеется, т. к. наша статистика не различает отдельных видов яровой П. (Д. сеется у нас исключительно в яровом клину). Путем грубых прикидок можно прийти к выводу, что на эту разновидность до войны приходилось ок. 1/3, и, во всяком случае, не менее 1/5 нашего урожая П. Доля Д. в продукции одной только яровой П., конечно, соответственно больше.

За время войны посевы Д. сократились у нас особенно сильно. Факт этот стоит в прямой связи с уменьшением производства хлеба на рынок, т. е. Д. культивируется почти исключительно для продажи. Восстановление внутреннего хлебного рынка и хлебного экспорта неизбежно вызывает и усиление производства Д.

В нашем довоенном вывозе Д. играла весьма значительную роль. К сожалению, и наша статистика внешней торговли не выделяла Д. из общего вывоза П. Приблиз. наш довоенный вывоз Д. можно оценивать в миллион тонн (скорее, несколько меньше), т. е. до 1/4 общего. Вывоз Д. возобновляется крайне медленно; в 1925/26 г. вывезено всего лишь около 20 тыс. тонн.

В противоборьбу СССР, где культура Д. стародавняя, в С. Штатах она развилась на наших глазах. В конце прошлого века Д. впервые завезли в Америку наши духоборы. Серьезное внимание на эту культуру обратили, однако, в С. Ш. только после экспедиции в Россию (в 1905/9 и 1900 гг.) агронома Карлытона. С 60—70 тыс. бушелей в 1901 г. продукция Д. сразу поднялась к 1906 г. прибл. до 30 мил. буш. В дальнейшем быстрого роста этой культуры уже не наблюдалось. В среднем по 1922—26 гг. продукция Д. составляла в С. Ш. 67 мил. бушелей (несколько менее 2 мил. тонн).

Культура Д. в С. Ш. сосредоточена почти целиком в четырех штатах, производящих красную твердую яровую П.: Миннесота, Сев. и Южная Дакота и Монтана, причем около 2/3 приходится на продукцию в Сев. Дакоте.

Почти вслед за насаждением этой культуры С. Ш. выступили с ее экспортом. К сожалению, статистика внешней торговли С. Ш. также не различает разновидностей экспортируемой П. Судя по другим данным, экспорт Д. из С. Ш. составил в среднем по 1921/22—1923/24 гг. около 600 тыс. тонн. В последующие годы вывоз, в связи с ростом внутренней потребности, сократился.

Из С. Штатов Д. перешла в соседнюю Канаду, не получив, однако, там широкого распространения. Так, в 1923/24 г. (рекордный по урожаю пшеницы год) в Канаде произпектировано было всего 2650 тыс. бушелей Д., или 0,7% всей произпектированной пшеницы. Главной причиной слабого развития культуры Д.

в Канаде является высокая расценка Манитобы на мировом рынке и низкие цены на Д.

В странах, прилегающих к Средиземному морю, Д. встречается почти везде. Наибольшее значение имеет Алжир; вместе с другими французскими колониями Сев. Африки, последний располагает изытками, выражающимися прибл. в 150—200 тыс. тонн. Производит Д. и Италия — основной импортный рынок для Д., однако, исключительно в Апулии, Сицилии и Сардинии. Небольшие количества Д. производит еще Франция, Румыния, Аргентина, Индия, Чили и некоторые другие страны.

**Зерно и его строение.** Зерна Д. значительно больше, чем у производимых в тех же местах обыкновенных П. Они более продолговатые, гораздо менее округленные, чем у обыкновенной П., и, самое главное, почти всегда стекловидные и чрезвычайно твердые. Как по твердости, так и по стекловидности, Д. далеко оставляет позади обыкновенную П. Промежуточные между мучнистыми и стекловидными зерна встречаются в выродившихся сортах; совершенно мучнистые — редки. Настоящие, выше всего ценимые сорта Д. прозрачны, как янтарь. В С. Ш. при классификации Д. такую П. выделяют в особый подтип, так прямо и называя его «янтарная дурум».

Т. к. наиболее характерным признаком Д. является твердость, то у нас ее называют просто «твердой пшеницей». Однако, название «твердая» не совсем совпадает со смыслом латинского слова «дурум»; к тому же оно легко приводит к недоразумениям, потому что на севере Зап. Европы, т. е. на главных мировых рынках, выражение «твердая пшеница» применяется, как эпитет, к обладающим соответствующими свойствами сортам обыкновенной П., в том числе и к нашим обыкновенным пшеницам. П. же, принадлежащие к ботаническому виду «дурум», так там и называются. Такова же практика С. Ш. и Канады. Во избежание недоразумений представляется поэтому целесообразным и нам для обозначения пшеницы «дурум» не пользоваться выражением «твердая пшеница»<sup>1)</sup>.

**Химический состав.** Раньше считалось, что Д. содержит больше протеина, чем производимая в тех же условиях обыкновен. П. Это наблюдение при более точных исследованиях не вполне подтвердилось. Т. к., однако, Д. производится почти исключительно в районах, где и обыкновен. П. очень богаты протеином, то высокое содержание протеина не

без основания считается принадлежностью всей группы. Если для всех вообще П. среднее содержание протеина равняется прибл. 12,5%, то для Д. оно, во всяком случае, не ниже 16%. Сев.-американские и наши сев.-кавказские Д. содержат обычно 15—17%. Дальше на север и северо-восток содержание протеина у нас заметно повышается. Нормой для волжских районов можно считать 18%; нередко, однако, партии и в 22%. Совершенно особняком стоят средиземноморские Д., которые производятся на бедной почве и содержат только 11—13% протеина.

Другой характерной особенностью Д. является наличие в ней относительно большого количества сахара, что имеет большое влияние на ее применение.

**Применение дурум.** Сферой исключительного господства Д. является производство макарон, вермишели и т. п. Чтобы быть хорошего качества, продукты эти должны обязательно приготовляться из очень крушной муки, вернее, не из муки, а из крупки и даже крупы, для изготовления каковых как нельзя более подходит именно Д. Наилучшие макароны получают, однако, только из Д., богатой протеином.

В странах, где, как в Италии или на юге Франции, макароны, наряду с хлебом, составляют предмет каждодневного питания народа, для производства макарон употребляется почти исключительно Д. В других европейских странах для той же цели немало идет муки и из обычных. П. Главнейшей тому причиной является слабая емкость рынка. Для переработки Д. на макаронную муку (семolina, как называют ее итальянцы, а вслед за ними и американцы) нужны специальные мельницы, строить каковые выгодно только при массовом сбыте<sup>2)</sup>. Употреблением обычных муки подрывается, однако, возможность расширения макаронного рынка. Только настоящие макароны, макароны из Д., могут занять в народном питании то место, которое они занимают в Италии.

Производить макароны не из Д. особенно неправильно теперь, когда Д. обычно стоит даже дешевле обыкновенной П.

В высшей степени примечательно, что у нас о производстве макарон из специально для этого приготовленной муки почти ничего не знали. Д. отправляли в Италию, макароны же, за редкими исключениями, изготовлялись у нас из про-

<sup>1)</sup> Употребление широко распространенного названия «макаронная пшеница» — также нежелательно в отношении нашей Д., т. к. этим мы как бы закрепляли представление, будто последние пригодны исключительно для макарон.

<sup>2)</sup> На мельницах, специально занятых переработкой Д., из нее получают 55—58%, даже до 60% крупки, крупки и дробов, пригодных для изготовления макарон, между тем как из самой твердой обыкновен. П. ее легко получить и 40%. Однако, важен здесь не только большой выход, но — в еще большей мере — твердость полученного материала.

стой муки, а для того, чтобы они были похожи на итальянские, не жалели красок. Краски должны были заменить и естественный цвет настоящей макаронной крупы и цвет лиц, которые обязательно употребляются при изготовлении некоторых сортов макарон. В результате, в России платили раз в пять дороже за настоящие итальянские макароны, сделанные из нашей же Д.

Печеный хлеб из Д., обладающей высоким содержанием азота, питательнее хлеба из простой П. Его аромат и вкус (большое содержание сахара) также лучше. Но в Зап. Европе от хлеба требуют прежде всего под'ема, большой пористости, чему мешает гугая клейковина Д. Поэтому там укрепилось мнение, что как раз те самые свойства Д., благодаря которым она представляет собой отличный материал для производства макарон, — гугость, неэластичность ее клейковины, — делают ее непригодной для производства пшеничного хлеба. К таким же, примерно, выводам пришли после многолетних опытов многие исследователи в С. Ш.

Совсем иное говорит наша практика. У нас Д. очень широко употребляется для производства муки, предназначенной для пшеничного хлеба. На Волге Д. нередко — основная часть идущей в перемол смеси. К западу от Волги процент Д. в смеси, правда, падает, но, в большем или меньшем количестве, она употребляется даже в некоторых районах Харьковской и Екатеринославской губ. Пользуются Д. для приготовления обмыки, муки также в Англии, С. Ш. и др. странах. Но там на Д. почти всегда смотрят, как на суррогат. Подмесь ее считают выгодной только при более дешевой цене, между тем как у нас волжские крупчатки, сделанные исключительно или почти исключительно из Д., — весьма, самая дорогая марка.

Глубокое различие во взглядах на пригодность Д. для хлебопечения объясняется тем, что из Д., которую южные страны Зап. Европы обычно импортируют или производят сами, действительно нельзя выпечь хлеб, удовлетворяющий требованиям европейца. Не представляет в этом отношении исключения и Д., обычно экспортируемая из СССР. Мукомольный район, где преимущественно производится наша экспортная гарновка (Сев. Кавказ), знакома с особыми свойствами Д. и почти не употребляет этих сортов. А между тем, Д. пригодна для хлебопечения, у нас много. Однако, производится она, как известно, не на берегах Черного и Азовского морей, а прежде всего в нижнем Поволжье. Самые лучшие сорта возвращаются в Пугачевском и Новоузенском уездах Самарской губ. и в Уральской обл. Насколько велики различия в наших же Д. различных районов, видно

хотя бы из того, что кубанские гарновки обычно содержат лишь около 30% сырой клейковины, в то время как волжские имеют 40% и больше. Необходимо еще отметить, что белотурка, самая дорогая из наших Д. в качестве материала для макарон ценится ниже, чем другие наши сорта Д., т. к. ее клейковина, повидимому, не обладает теми свойствами, которые требуются от макаронных П.<sup>4)</sup> К сожалению, мы почти ничего не сделали для ознакомления Зап. Европы с прекрасными качествами наших волжских белотурок и переродов, с действительным их назначением и отличиями от однородных П., производимых в более южных наших районах<sup>5)</sup>.

Основную причину глубоких различий в свойствах Д. нужно, разумеется, искать в исключительной полверженности этого вида П. выродению. Ни одна П. не варьирует в такой степени в качестве, как именно Д., в зависимости даже от небольших различий в осадках или почве. Несомненно, напр., что по мере продвижения на север, качество Д. улучшается. На это указывает не только сравнение наших кубанских гарновок с алжирскими или сравнение наших же Д., производимых южнее, с более северными, но также и практика Сев. Америки. В Канаде опыты с выпечкой хлеба из Д. дали уже вполне удовлетворительные результаты<sup>6)</sup>.

**Качество и оценка Д.** Относясь к скажиному в ст. «Качество и оценка пшеницы», отметим здесь лишь наиболее характерные для Д. специальные моменты.

В отношении натурвеса следует указать, что гарновки обычно тяжелее обыкновенных П. Классификация нередко устанавливает для них поэтому более высокие нормы. В отношении Д. часто действуют также более высокие скидки за недостающую натуру, потому что легкая Д. особенно малоценна.

Твердость и стекловидность в Д. несравненно важнее, чем в обычных П. Мягкие зерна Д. дают значительно меньший выход крупы. Крупа получается при этом более светлого цвета, чем крупа из твердых зерен, и, в смеси с крупой из твердых зерен, делает товар нестрым. Одним из существеннейших недостатков итальянских Д. является присутствие большого количества совершенно выродившихся (в мучистые) зерен.

<sup>4)</sup> Наибольшая марка на итальянском рынке «Тагарога». Это имя очень распространено и как название макарон.

<sup>5)</sup> Однако, W. Jago, отлично понимает разницу между кубанскими (алжирский дурум) и тагарога. См. его «Союзар пшеницы», стр. 269, «The Technology of Breadmaking», Chicago, 1921.

<sup>6)</sup> См. Ch. S. Saunders, Researches in regard the wheat flour and bread, Ottawa, 1921.

Цвет зерна играет в Д. огромную роль. Д. красного цвета малоценна. Для макарон ее не берут вовсе; вместо хлеба она дает лепешку. Настоящая Д. должна быть янтарного цвета. Скупщики Д. для волжских мельниц обычно только и руководствовались цветом, различая товары «с цветом» и «без цвета».

Не останавливаясь на отдельных наших ботанических сортах, укажем лишь на сравнительно широкое распространение у нас в Заволжье (преимущественно в виде примеси к другим ботаническим сортам) египетки; последняя толстокожа, дает меньший выход муки (крупы), притом крупа получается худшего качества. Культивируемые в С. Ш. и Канаде сорта Д. чисто русского происхождения. На это указывают уже принятые там названия: кубанка, арнаутка, гарновка и т. д. Наиболее распространена первая.

**Классификация.** Согласно классификации, принятой в С. Ш., тип II-дурум распадается на 3 подтипа:

1. Amber durum (янтарная Д.) должна содержать не менее 75% твердых прозрачных зерен янтарного цвета и не больше 10% разновидностей «красная Д.» (класс № 1 — не больше 5% красной Д.).

2. Дурум. Сюда относятся Д., имеющие меньше 75% вышеуказанных зерен и не больше 10% разновидностей «красная Д.»

3. Красная дурум<sup>4</sup>).

Классификацией С. Ш. предусмотрена еще mixed durum (смешанная Д.), соответствующая нашему «перероду». Mixed durum должна содержать не менее 70% Д. (исключая красную) и не более 5% мягкой красной озимой или белой II.

Нормы, предписанные классификацией С. Ш. для распределения по классам для Д. в общем те же, что для hard spring (см. ст. «Пшеницы С. Шатов»). Отличия следующие: 1. натура у Д. должна быть такая же, как у всех других типов, кроме hard spring, т. е. выше, чем у последнего; 2. в графе: «пшеница других классов, в том числе» вместо «дурум» стоит «мягкая красная или белая пшеница».

На единственной в мире бирже, где заключаются срочные сделки на Д., в Дулуте, базисным сортом является № 2 amber durum, к которой приравнивается № 1 durum; при сдаче № 1 amber durum доплачивается 2 цента (на бушель), за № 2 durum скидывается 2 цента, за № 3 amber durum и № 1 mixed — скидка 4 цента, за № 3 durum и № 2 mixed — скидка 6 центов.

Как и многие другие пшеницы, Д. продается на внутреннем рынке С. Ш. исключительно по образцам. В соответствии с особым характером этого товара, премии доходят до 25% на цену базис-

ного товара (№ 2 amber durum). Все сколько-нибудь хорошее зерно забирают мельницы, экспортируется же только наихудший товар (большая половина экспортного товара состоит из mixed durum). Красная Д. стоит еще дешевле, чем mixed. Ее много покупают для приготовления смесей, предназначенных для корма птице.

По классификации СССР дурум образует тип II, в отношении которого предписано, что содержание пшениц других классов должно быть не свыше 20%, а полностью стекловидных зерен Д. — не меньше 50%. Предусмотрены 3 подтипа:

**Заволжская:**

Тяготение: к северным и черноморским портам;

Сортовой состав: белотурка и кубанка с примесью египетки;

Зерно: янтарного цвета;

**Северо-Кавказская:**

Тяготение: к портам Туансе, Новороссийск, Ейск;

Зерно: удлиненных и коротких форм с преобладанием янтарного цвета; значительная примесь красных зерен.

**Донская:**

Тяготение к азовским портам;

Зерно: удлиненных форм с преобладанием янтарного цвета;

Схема деления на классы для Д. следующая:

Классы	Натура		Примесь	
	в золоты	в кгтр. по литровой пурке	Сорная	Зерновая
1	130	76,8	1	3
2	127	75,4	2	5
3	124	73,75	3	6

Зерновой примесью считается ячмень и поврежденные зерна Д. (см. ст. «Качество и оценка хлебов»).

По сравнению с довоенным временем качество нашей Д. чрезвычайно упало. То, что сейчас поступает на рынок, должно быть определено признано плохим товаром. Это видно из нижеследующей таблицы, иллюстрирующей среднее качество произведенного Государственной Единой Хлебной Инспекцией (ГЕХИ) рыночного зерна и отдельно экспортированного зерна по кампаниям 1925/26 и 1926/27 гг.<sup>5</sup> (см. табл. на стр. 357).

Поступившее на рынок зерно было настолько низкого качества, что в 1925/26 году по Украине 43,2% попало в категорию низконатурного и 37,1% в категорию сорного. По Сев. Кавказу в 1925/26 г. к категории «сорное» отнесено было 44,6%, к категории «низконатурное» —

<sup>4</sup> В Канаде не различают янтарную Д. и просто Д., но выделяют красную Д.

<sup>5</sup> Материал в совершенно разработанном виде любезно предоставлен ГЕХИ в наше распоряжение.

## Пшеница-дурум

19,8%; в 1926/27 г. соответственно—47,3% и 19,8%. Хотя экспортировалось в этом году зерно выше среднего рыночного ка-

чества, но и его нельзя назвать даже посредственным.

Качество дурум по данным ГЕХИ.

Районы	Операционный год	Зерно отдельных районов, прошедшее через аппарат ГЕХИ					Зерно, отгруженное из портов за границу				
		Патура в золотниках	Сорная примесь	Зерновая примесь	Влажность	Вес 1000 в аэрол в граммах	Патура в золотниках	Сорная примесь	Зерновая примесь	Влажность	
Италия . . . .	1925/26	123	3,0	4,5	14,5	—	125,5	2,3	4,4	11,4	
	1-ое пол. 1926/27	127,9	2,0	5,0	13,5	—	128,2	1,9	4,4	13,0	
Сев. Кавказ . . . .	1925/26	120,5	3,0	5,5	14,5	—	124,8	1,6	5,0	14,2	
	1-ое пол. 1926/27	123,0	3,2	5,7	13,6	—	125,9	2,0	4,5	13,0	
Средн. Поволжье	1925/26	127,5	2,0	3,0	13,5	—	—	—	—	—	

По сравнению с качеством поступающего на рынок зерна, требования классификации оказываются чуть ли не чрезмерными. Между тем, сами по себе, они должны быть признаны во всех пунктах ниже, чем скромными. Примесь египетки в красных зерен не ограничена; очень высока и допущенная примесь других видов<sup>1)</sup>. Момент цвета — игнорируется. Патура — для Д. — низка. В 1-ый класс зерно должен был бы, казалось, попадать в 2-ой, а в 2-ой — в 3-ий. В среднем же в год вывозится 132 золотника.

Сопоставление норм нашей классификации с таковыми в С. Ш. показывает, что у нас в классное зерно может попасть такое зерно, которое не соответствует там требованиям mixed durum. Можно серьезно опасаться, что если заготовка будет зависеть исключительно по классификации, если при оценке товара не будут приниматься моменты, не предусмотренные в последней, то все усилия нашей агрономии восстановит хотя бы довоенное качество наших Д. останутся тщетными.

**Импортные страны.** Основным рынком для Д. является Италия. Все производство макарон в Италии оценивается в 1—1,1 мил. тонн (на душу населения в год прибр. 2,5 кгр.). Потребное для всего количество Д. выражается, по подсчетам торгового агента С. Ш. в Риме, в 1,55—1,70 мил. тонн. В среднем по пятилетнему 5-летию Италия ввозила 600 тысяч тонн Д., из них 95% из России. Следует, однако, иметь в виду, что до войны Италия имела крупный вывоз макарон (около 70 т. т.), который теперь почти целиком отпал. Потребность в им-

портной Д. для собственных надобностей составляла, следов., около 500 т. т. В 1924 г. Италия ввезла 437 т. т. Д., в 1925 г. — 411 т. т., в 1926 г. — 505 т. т. Сокращение против довоенного времени объясняется отчасти уменьшением экспорта макарон. Однако, и ввоз для собственных надобностей оказывается весьма ниже довоенного.

Импортная потребность Франции значительно меньше, чем Италии (макарон — национальное блюдо только на юге); к тому же в главной массе Франция удовлетворяет свою потребность за счет избытков своих сев.-африканских колоний. Так, в 1926 г. для внутреннего рынка (commerce special) ввезено было 182 т. т. (в том числе не из африканских колоний всего 2 т. т.). Сверх того, импортировано еще 137 т. т. (из С. Ш. и Канады — 123 т. т., из СССР — 6,6 т. т.), но они реэкспортированы или в зерне (100 т. т.) или в виде крупы и готовых изделий. Однако, Франция и сейчас не всегда может обойтись избытками своих колоний, т. к. урожай последних из года в год подвержен сильным колебаниям.

Импортная потребность во всех остальных странах едва ли превышает 200—300 т. т. Весь мировой импорт оценивается прибр. в 1000—1200 т. т.

**Конъюнктура.** До выступления С. Ш. т. е. сравнительно незадолго до начала войны, Россия фактически владела всем мировым рынком. При этом она отнюдь не форсировала экспорта, т. к. свободными для этой цели были у нас только избытки Сев. Кавказа (почти целиком) и часть избытков Донской области. В прочих районах, в особенности на Волге, спрос для внутреннего потребления был настолько велик, что небольшие избытки для вывоза имелись только в исключительные годы. В результате экспортная Д. за редкими исключениями, стояла значительно дороже обыкновенной П.

Быстрое развитие производства Д. в С. Ш. внесло в благоприятную для нас картину рынка резкое ухудшение.

С. Ш. очень удачно воспользовались

1) Генуэзский контракт на алявскую и понороссийскую Д. (контракт № 2) предусматривает для сделок, в которых не указаны предел содержания обхв. пшеницы, чтобы последней было не больше 5%. За превышение обхв. пшеницы, превышающую контрактную, делается скидка по 1/4% за каждый из первых 5 излишних процентов, по 2% — за каждый дальнейший процент, по 10% и по 20% за следующие проценты. Д. Д., содержащую 3% обхв. пшеницы, которая еще признается у нас классным товаром, скидка выразится, следов., в 3,75%.

нашим отсутствием на рынке в военные и послевоенные годы. Зап.-европейский рынок оказался буквально наводненным дешевой Д. из С. Штатов. В самые последние годы, однако, появились признаки некоторого улучшения, вызванного как сокращением продукции С. Ш. (посевная площадь под Д. в 4 сев.-зап. штатах сократилась с 5276 т. акров в 1921 г. до 4674 т. акров в 1925 г.), так и быстрым развитием внутреннего рынка. Дело в том, что, параллельно с насаждением культуры Д. в С. Штатах шло быстрое развитие макаронной промышленности. Поставленная по-американски, она уже до войны смогла довести свою продукцию прилб. до 135 т. т. Нынешнюю годовую продукцию Союз макаронных фабрикантов оценивает уже в 260 т. т., для каковой цели по американским условиям потребно около 450 т. т. Д. Ростом внутреннего рынка и слабым урожаем в С. Ш.<sup>1)</sup>, а также ничтожностью нашего вывоза достаточно объясняется благоприятная конъюнктура кампании 1926/27 г.

Мы считаем исключенным, чтобы в Зап. Европе, кроме Финляндии, перешли на чистую муку из Д., в частности на крупчатку. Но кое-каких результатов можно, пожалуй, добиться, убедив мукомолов Зап. Европы в том, что небольшое добавление нашей волжской Д. в смесь пшеницы, предназначенной для обыкновенного хлеба, крайне благотворно действует на качество последней.

Основным применением для импортной Д. останется, конечно, производство макарон. На быстрое расширение емкости

импортного рынка вряд ли можно, следов, рассчитывать.

Если на условия сбыта Д. можно теперь смотреть оптимистичнее, чем несколько лет тому назад, когда выходило первое издание «Энциклопедии», то в сейчас вопрос стоит очень остро. С. Ш. вовсе не намерены уходить с рынка (в особенности, с ненаходящими дома применения низкими сортами). При наличии у нас избытков хотя бы в половинном против довоенного размера, мы несомненно будем стоять перед фактом чрезмерности предложения. В этих условиях сугубо важно обратить внимание на качество товара. В хорошей Д. и сейчас ощущается большой недостаток и вряд ли обнаружится избыток и в будущем.

Н. Ясный.

#### Литература.

- Орлов. Районы возделывания твердой пшеницы. Труды по прикладной ботанике. Том XIII.  
Якушкин. Некоторые черты твердой пшеницы. 1919.  
Carleton, M. Experiments with durum wheat (Bull. Nr. 618, Dep. of Agr. 1918).  
Carleton, M. Macaroni wheat. Washington, 1902.  
Carleton, M. A. and Chamberlain. The commercial status of durum wheat. Washington, 1904.  
Carnu-Munteanu et Roman. Recherches sur les cereales roumaines. Bucaresti, 1900.  
Salmon and Clark. Durum wheat. Washington, 1902.  
Scoffied, C. The algerian durum wheats. Washington, 1902.  
Shepard. Macaroni wheat. (Bull. Nr. 82. Exp. st. of South Dakota).

## Мировое снабжение и цены пшеницы

По размерам мирового производства, оцениваемого Международным Римским Институтом в 120—130 мил. тонн, пшеница занимает среди хлебов первое место. Только кукуруза весьма близка к ней, а в некоторые годы даже ее обгоняет. Но зато пшеница занимает недосягаемое место в мировой торговле. До войны на пшеницу (вместе с пшеничной мукой) приходилась половина международных оборотов с 5-ью главными хлебами. Сейчас ее доля еще больше.

Исключительная роль пшеницы в мировой торговле вызывается как особым пристрастием индустриального населения

к пшеничному хлебу, так и почвенно-климатическими условиями ее производства.

**Требования к климату и почве.** Пшеница — хлеб умеренной климатической зоны. Культивируется она, правда, и в субтропических странах, а также далеко на севере; но главная масса пшеницы производится в области, ограниченной, с одной стороны, 30—32-ой, а с другой, примерно, 52—53-ей параллелями. Она легко приспосабливается как к влажному, так и к сухому климату. Она вызревает в дождливой, вечно туманной Англии, и дает в то же время сносные урожаи в сухих, солнечных степях Уральской области. Однако, в более влажном климате пше-

<sup>1)</sup> Урожай Д. равнялся в 1926 г. 48 мил. бушелей против 66 мил. в 1924 и 1925 гг.

еще сильнее приходится считаться с конкуренцией других культур (сахарная свекла, картофель и др. корнеплоды, полевые травы и т. д.), так что удельный вес ее в производстве в общем тем больше, чем суше климат.

К почве пшеница довольно требовательна. Ознакомление с границами областей с преобладающей культурой пшеницы показывает, что граница эта не только климатическая, но и почвенная. Так, в СССР, С. Штатах и Канаде эта граница во многих случаях совпадает с границей чернозема. В странах, не имеющих чернозема, под пшеницу отводятся лучшие почвы, но обычно самые лучшие, почвы 1-го класса. В зап.-европ. индустриальных странах почв, пригодных для пшеницы, сравнительно немного.

Почвенно-климатические условия неблагоприятны, следов., для производства пшеницы как раз в индустриальных странах, где сосредоточен наибольший спрос на нее. Наиболее приспособленными же для этой цели оказываются расположенные далеко от центров спроса черноземные засушливые степи востока и северо-востока Европы, Сев. и Южной Америки, где мало благоприятны, в свою очередь, условия для развития индустрии. На эти области и приходится львиная доля мировой продукции и практически весь экспорт.

Одни страны экспортируют до 3/4 своей продукции, другие вынуждены покрывать большую часть, иногда всю свою потребность импортным товаром<sup>1)</sup>.

Различия в почвенно-климатических условиях, помимо географического распределения, обуславливают также огромные различия в качестве пшеницы (см. «Качество и оценка пшеницы и «Дурум»), последние оказывают большое влияние на условия мирового обмена. Так, большинство зап.-европ. стран производит только такую пшеницу, хлеб из которой не удовлетворяет требования потребителя. Пшеницу же, потребную для макарон, им приходится ввозить почти целиком (см. «Дурум»). Одним из весьма важных последствий качественных различий между местной и привозной пшеницей является и то, что импортная потребность в ввозящих странах сравнительно равномерно распределяется на весь год.

**1. Мировое снабжение, импорт-экспорт и цены в довоенный период.** Уже в среднем по 1878—82 гг. импорт пшеницы в Зап. Европу составил 6,1 мил. тонн.<sup>2)</sup> К началу XX века он еще увеличился почти на 50% (до 9,1 мил. тонн). До-

военный период XX века был свидетелем еще большего роста. За 11 лет (с 1898—1902 гг. по 1909—13 гг.) вывоз пшеницы в зерне из важнейших стран (России, Румынии, С. Ш., Канады, Аргентины, Австралии и Индии) увеличился с 9,3 мил. до 13,9 мил. тонн. По сравнению с предшествующим периодом, темп возрастания экспорта, следов., почти удвоился.

Несмотря на исключительно быстрое увеличение экспорта пшеницы в течение довоенного периода XX века, именно конец XIX и начало XX веков оказались чрезвычайно важным этапом в развитии мировой конъюнктуры. Длительное, продолжавшееся десятилетия, падение цен не только приостановилось с этого времени, но определенно сменилось повзвращательной тенденцией. С 1898—1902 гг. по 1909—1913 гг. английская белая пшеница вздорожала на 19%, румынская в Антверпене — на 23%, наша в Одессе на 31%, наша в Риге — на 28%. Вряд ли нужно при этом указывать на то, что радикальное изменение мировой конъюнктуры вызвано было стремительным ростом индустриализации Зап. Европы. Если раньше рост экспорта обгонял рост потребности, и его приходилось стимулировать все большим понижением цен, то теперь наблюдалось диаметрально противоположное явление. Спрос увеличился быстрее предложения.

Участие отдельных стран в довоенном экспорте видно из нижеслед. таблицы:

Экспорт пшеницы (вместе с мукой) в среднем по 1909—13 гг.

Страны	Абсолютные величины (мил. тонн)	Относительные величины
Весь экспорт	16,77	100
Россия . . . . .	4,28	25,5
С. Штаты . . . . .	2,69	16,0
Аргентина . . . . .	2,59	15,4
Канада . . . . .	2,45	14,6
Румыния . . . . .	1,44	8,6
Индия . . . . .	1,38	8,2
Австралия . . . . .	1,35	8,0
Болгария . . . . .	0,27	1,6
Сербия . . . . .	0,11	0,6
Алжир . . . . .	0,14	0,8
Чили . . . . .	0,07	0,4

Россия поставляла, следоват., целую четверть мирового снабжения.

**Колебания ввоза-вывоза и цен по годам.** Спрос импортных стран изменялся, разумеется, в зависимости от размеров собственного их урожая. Импорт составлял, однако, уже настолько крупную долю потребности, что погодные колебания в необходимом ввозе не могли быть большими. Вот данные о ввозе пшеницы (и зерне и муке) в важнейшие зап.-европ. страны за последнее довоенное 10-летие:

<sup>1)</sup> Более детальные сведения об условиях производства и ввоза-вывоза важнейших экспортных и импортных стран даются в статьях, посвященных пшеницам отдельных стран.

<sup>2)</sup> «Das Getreide im Weltverkehr», Wien, 1909.

Годы	Абсолютные величины (тыс. тонн)	Относительные величины
1904/05	12 355	100
1905/06	13 124	106
1906/07	11 960	96
1907/08	10 863	88
1908/09	10 732	87
1909/10	12 875	104
1910/11	14 815	119
1911/12	12 285	99
1912/13	14 685	118
1913/14	14 081	113

Колебания, как видим, не велики. Вывоз носит весьма устойчивый характер. Поскольку колебания наблюдаются, они в гораздо большей степени вызваны годовыми различиями в размерах экспортных ресурсов у вывозящих стран, чем изменениями в размерах импортной потребности в ввозящих странах. Это видно из нижеслед. таблички, в которой сопоставлены прибытия пшеницы в важнейшие зап.-европ. страны с средними ценами в Мангейме за 1906/7—1913/14 гг.

Годы	Поступления	Цена
1906/07	100	100,0
1907/08	90	116,7
1908/09	89	115,3
1909/10	107	108,3
1910/11	124	109,0
1911/12	102	111,1
1912/13	122	115,1
1913/14	117	110,9

Как видим, годы слабого импорта (1907/8, 1908/9) были вместе с тем и годами наивысших цен. Это доказывает, что слабость импорта вызвана не недостаточностью спроса, а нехваткой экспортных ресурсов. Вышеприведенная табличка может служить также иллюстрацией того, как участие большого количества стран в вывозе и ввозе приводит к сравнительной выравниваемости цен по годам.

**Распределение экспорта-импорта по месяцам и колебания месячных цен.** Сравнительно крупный экспорт стран южного полушария и Индии, реализующих свой урожай в декабре-январе и марте-апреле, значительное участие Канады, до войны почти целиком прерывавшей свой вывоз с декабря по апрель, а также медленный темп выбрасывания на рынок продовольственного хлеба нашим производителем, — все это, вместе взятое, привело к тому, что на мировом рынке пшеницы осень перестала быть, как раньше, периодом массового наплыва. В довоенные годы максимальное поступление наблюдалось уже в июне-июле, т. е. в конце нашего с.-х. года. Наглядной иллюстрацией указанного явления служит приводимая ниже табличка, в которой дается распределение по месяцам прибытия пшеницы (в зерне) в важнейшие зап.-

европ. страны в среднем по 1909/10—1913/14 гг.:

Месяцы	Абсолютные величины (тыс. тонн)	Относит. величины
Август . . . . .	1 102	103,4
Сентябрь . . . . .	1 081	101,4
Октябрь . . . . .	1 097	102,9
Ноябрь . . . . .	1 051	98,6
Декабрь . . . . .	1 050	98,5
Январь . . . . .	1 012	95,0
Февраль . . . . .	751	70,5
Март . . . . .	814	76,4
Апрель . . . . .	1 132	104,3
Май . . . . .	1 181	110,8
Июнь . . . . .	1 318	123,7
Июль . . . . .	1 219	114,4
Среднее . . . . .	1 066	100,0

Как видим, чувствительное отклонение от средних месячных показывают только прибытия февраля и марта (причины — спад в погрузках северного полушария, слабое еще прибытие из южного).

Сравнительно большая выравниваемость снабжения по месяцам должна была, разумеется, оказывать такое же действие и на цены. И действительно, изменения цен от месяца к месяцу оказываются в среднем незначительными. Вторая половина кампании не показывает уж такого повышения цен, которое могло бы оправдать выдерживание пшеницы до весны. Это видно из помещенной ниже таблички, в которой приведено движение цен по месяцам в Ливерпуле (красная импортная пшеница), Мангейме (средняя из цен на различные импортные пшеницы) и Амстердаме (русская) в среднем по 1909/10—1913/14 гг. (в отн. величинах):

Месяцы	Ливерпуль	Мангейм	Амстердам
Август . . . . .	102,8	100,9	101,7
Сентябрь . . . . .	98,8	100,3	99,6
Октябрь . . . . .	98,8	99,5	97,8
Ноябрь . . . . .	98,1	98,1	97,5
Декабрь . . . . .	98,5	98,4	98,6
Январь . . . . .	99,9	100,7	101,0
Февраль . . . . .	101,0	100,8	100,6
Март . . . . .	101,8	101,8	99,0
Апрель . . . . .	101,8	101,1	101,0
Май . . . . .	100,7	100,7	101,5
Июнь . . . . .	99,0	98,6	99,5
Июль . . . . .	99,2	98,9	101,7
Среднее . . . . .	100,0	100,0	100,0

Цифры настолько красноречивы, что вряд ли нуждаются в комментариях. Ни в одном случае максимальные цены не превышают минимальные больше, чем на 4%. Цены конца года не выше средних годовых. Наивысшие цены приходится на февраль-март. Цены второй половины года дают только очень незначительное превышение против первой половины.

**Душевое потребление до войны.** В заключение обзора довоенного состояния пшеничного рынка приводим данные о душевых нормах потребления пшеницы в

## Мировое снабжение и цены пшеницы

ржи, по подсчетам Междунар. С.-Х. Института, в среднем за 1909/10—1913/14 гг. Данные эти важны для выявления возможностей дальнейших передвижек в потреблении продовольственных хлебов:

Страны	Пшеница Рожь (килограммы)	
Австро-Венгрия	114,7	71,9
Бельгия	228,4	88,1
Болгария	158,5	39,1
Великобритания	162,5	—
Венгрия	140,4	38,4
Германия	86,0	145,4
Голландия	119,6	109,9
Дания	112,3	221,8
Испания	162,6	30,9
Италия	167,4	3,8
Норвегия	42,7	117,9
Россия (без Финляндии) <sup>1)</sup>	83,1	111,1
Румыния	83,7	(1,9)
Франция	223,5	29,7
Швейцария	142,4	15,7
Швеция	70,2	101,2
Канада	312,0	6,8
С. Штаты	146,4	8,2
Брит. Индия	26,0	—
Япония	14,3	—
Алжир	145,3	—
Египет	88,4	—
Тунис	97,5	—
Аргентина	171,7	(5,1)
Уругвай	(117,0)	—
Чили	132,4	(0,5)
Австралия	179,0	(9,8)
Новая Зеландия	163,4	—

II. Мировое снабжение и цены в послевоенный период. — Продукция экспортных стран и экспорт. Мы помещаем ниже де-

тальную таблицу, в которой по всем сколько-нибудь важным экспортным странам сопоставлены урожай, чистый вывоз и остатки внутри страны (последние в общем и целом совпадают с потреблением) в среднем по 1909/10—1913/14 гг. и за 1921/22—1926/27 гг. По важнейшим странам южного полушария за послевоенных годов даются две цифры вывоза. Верхние цифры показывают вывоз последующих календарных годов; они используются для вычисления остатков в стране. Нижние показывают вывоз по европейским с.-х. годам и входят в общий итог мирового экспорта. Аналогичные таблицы составлены и по ввозу пшеницы, а также по ввозу и вывозу некоторых других хлебов. Пользоваться таблицами нужно с осторожностью, потому что в них не учитываются остатки, переходящие от одной кампании в другую. Особенная осторожность нужна при сопоставлении довоенных и послевоенных годов, т. к. по некоторым европейским странам цифры относятся к неодинаковым территориям. Тем не менее таблицы представляют абсолютно незаменимый материал для анализа конъюнктуры. (См. табл. на стр. 392 и 393).

На основании данных вышеуказанной таблицы производство, экспорт и внутренние избытки всех важнейших экспортных стран мира рисуются (в мил. тонн) в таком виде:

Производство, экспорт и остатки важнейших экспортных стран.

Годы	Урожай		Чистый вывоз		Внутренние остатки	
	без СССР	вместе с СССР	без СССР	вместе с СССР	без СССР	вместе с СССР
Среднее по 1909/10—13/14	44,0	70,2	13,7	18,2	34,3	52,0
1921/22	54,2	60,7	19,2	19,2	35,0	41,5
1922/23	60,8	76,4	19,5	19,1	41,0	56,6
1923/24	64,9	74,5	22,2	22,2	43,4	52,5
1924/25	68,0	69,6	20,6	20,7	37,7	49,2
1925/26	58,5	76,9	17,9	18,6	41,0	58,8
1926/27	63,5	84,3	21,3	22,6	—	—

Как видим, производство по всем экспортным странам, т. е. вместе с СССР, показывает скромный рост за 15-летний период (среднее по последним двум годам выше довоенной средней всего на 14,6%). Рост оказывается, однако, значительно сильнее, если взять итоги без СССР: тогда он по тем же годам выражается в 34,4%. По росту продукции во главе идет, конечно, Канада. Более или менее значительный рост отмечается и во всех остальных странах, кроме Индии и Алжира.

Мировой экспорт, взятый вместе, возрос (среднее по трем последним кампаниям) против довоенного времени на 12,1%. Несравненно больше передвиж-

ка в распределении его по отдельным странам. Все европейские экспортные страны, даже в наиболее благоприятном для них 1926/27 г., поставили только немногим больше  $\frac{1}{10}$  мирового снабжения против почти  $\frac{1}{2}$  до войны. Выгоды от ослабления европейских стран достались четырем внеевропейским странам (Канаде, С. Штатам, Аргентине и Австралии), причем на первое место выдвинулась Канада, занимавшая раньше третье место.

Венгрия до войны вывозила пшеницу только в Австрию. Если выделить вывоз Венгрии из цифры мирового довоенного вывоза, то последний выразится в 17,1 мил. тонн. Средний экспорт последних трех кампаний (с 1924/25 по 1926/27 гг.) оказывается тогда больше довоенного на 3,4 мил. Эта цифра нужна, чтобы не оказалось противоречия в исчислении роста размеров потребного ввоза.

<sup>1)</sup> Преумножены, т. к. основаны на данных Центр. Стат. Комитета.

## Урожай, чистый вывоз и ресурсы пшеницы вместе с пше-

Экспортные страны	1909/10—13/14 гг.			1921/22 г.			1922/23 г.		
	Урожай	Чист. вывоз	Остаток	Урожай	Чист. вывоз	Остаток	Урожай	Чист. вывоз	Остаток
Румыния . . . . .	2 389 <sup>1)</sup>	1 477	912	2 138	94	2 044	2 504	42	2 462
Венгрия . . . . .	1 995 <sup>2)</sup>	1 112	883	1 435	240	1 195	1 489	131	1 358
Югославия . . . . .	401 <sup>3)</sup>	111	290	1 410	103	1 307	1 210	26	1 184
Болгария . . . . .	623 <sup>4)</sup>	303	322	796	121	675	1 026	116	910
Канада . . . . .	5 365	2 581	2 784	8 188	5 015	3 173	10 880	7 946	2 934
С. Штаты . . . . .	18 782	2 910	15 872	22 178	6 710	15 468	23 613	5 311	18 302
Аргентина . . . . .	4 002	2 265	1 737	5 199	(3 954) (3 207)	1 245	5 330	(3 813) (3 786)	1 517
Чили . . . . .	575	23	555	643	(— <sup>5)</sup> )	644	706	38	668
Уругвай . . . . .	177 <sup>6)</sup>	18	159	271	12 <sup>7)</sup>	259	140	0 <sup>8)</sup>	140
Австралия . . . . .	2 463	1 446	1 017	3 513	(2 285) (3 087)	1 228	2 979	(1 671) (1 334)	1 308
Индия . . . . .	9 376	1 349	8 227	6 814	499	6 315	9 988	773	9 215
Алжир . . . . .	957	144	813	776	114	662	462	— 62	524
Тунис . . . . .	169	— 21	190	244	36	208	100	— 19	119
Марокко . . . . .	508 <sup>9)</sup>	— 97	499	631	10 <sup>10)</sup>	621	351	— 19 <sup>11)</sup>	332
Итого . . . . .	47 887	13 727	34 260	54 238	19 247	35 046	60 778	19 441	40 973
СССР <sup>12)</sup> . . . . .	22 164	4 467	17 697	6 426	0	6 426	9 656	16	9 640
Мировой экспорт . . . . .	70 151	18 194	51 957	60 664	19 247	41 417	70 434	19 457	50 613

## Урожай, чистый ввоз и общие ресурсы пшеницы (вместе с Европой, Японией и Египтом) в среднем (в миллионах)

Импортные страны	1909/10—13/14 гг.			1919/20 г.			1920/21 г.			1921/22 г.		
	Урожай	Ввоз	Рес. суцель	Урожай	Ввоз	Рес. суцель	Урожай	Ввоз	Рес. суцель	Урожай	Ввоз	Рес. суцель
Англия и Ирландия . . . . .	16,2	58,9	75,1	18,9	57,3	76,2	15,5	53,9	69,4	20,1	56,0	76,1
Германия . . . . .	36,8	18,6	55,5	21,5	2,1	21,6	22,5	16,3	38,7	29,3	18,9	48,2
Италия . . . . .	49,9	17,9	64,8	46,2	20,6	66,8	38,5	27,0	65,5	52,5	27,4	79,9
Франция . . . . .	86,6	11,2	100,5	50,9	23,7	74,6	64,5	18,6	83,6	88,0	4,7	92,7
Бельгия . . . . .	4,0	13,7	17,8	2,9	8,1	11,0	2,8	8,8	11,5	3,9	11,0	14,9
Голландия . . . . .	1,3	6,0	7,3	1,6	5,1	6,6	1,6	5,1	6,7	2,3	5,3	7,6
Швейцария . . . . .	0,9	4,6	5,5	1,1	3,2	4,3	1,0	3,5	4,5	1,4	3,6	5,0
Греция . . . . .	3,4	1,9	5,3	2,7	3,6	6,3	3,0	2,9	5,9	3,0	3,6	6,6
Австрия . . . . .	2,7	2,9	5,6	1,4	3,6	4,9	1,5	3,8	5,3	1,8	5,0	6,8
Дания . . . . .	1,5	1,8	3,3	1,6	0,4	2,0	2,0	0,1	2,1	3,0	1,9	4,0
Швеция . . . . .	2,2	1,9	4,1	2,6	2,0	4,6	2,8	1,8	4,6	3,4	1,9	4,4
Норвегия . . . . .	0,1	1,0	1,1	0,3	1,7	2,0	0,3	1,0	1,3	0,3	1,4	1,7
Финляндия . . . . .	—	1,3	1,3	0,1	0,8	0,9	0,1	0,6	0,7	0,2	0,9	1,1
Итого . . . . .	207,6	139,4	347,2	151,8	132,2	283,8	156,1	143,4	299,3	209,2	139,8	349,0
Чехословакия . . . . .	—	—	—	4,3	—	—	7,2	4,7	—	10,5	3,0	13,5
Эстония . . . . .	—	—	—	0,1	—	—	—	—	—	0,1	0,2	0,3
Латвия . . . . .	—	—	—	—	—	—	1,1	0,1	—	0,2	0,2	0,4
Итого вместе с прежнееими . . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	220,0	143,2	363,2
Япония . . . . .	6,4	1,1 <sup>13)</sup>	7,5	8,3	3,4	11,7	7,7	1,6	9,3	7,3	6,7	14,0
Египет . . . . .	9,3	2,1	11,4	8,2	2,4	10,6	8,6	1,9	10,5	10,1	1,7	11,8
Итого вместе с прежнееими . . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	237,4	151,6	389,0
Импорт прочих стран . . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	39,1	—

<sup>1)</sup> Мука в переводе на зерно на расчет: 100 муки = 133 $\frac{1}{2}$  зерна. <sup>2)</sup> Прежняя территория. <sup>3)</sup> 1911—15 гг. <sup>4)</sup> 1914 г. <sup>5)</sup> 1910/11—1913/14 гг. <sup>6)</sup> Вынос последующих календарных годов. <sup>7)</sup> 1915—18 гг. <sup>8)</sup> Вынос календарных годов 1909—13 и с 1921 по 1926. <sup>9)</sup> По урожаю: без закавказских и среднеазиатских и ДВК, по 1924—26 гг. вместе с ДВК. <sup>10)</sup> 10 месяцев. <sup>11)</sup> Нынешние границы. <sup>12)</sup> 1909—13 гг.

**Продукция и ввоз импортных стран.** Мы даем выше таблицу импорта важнейших европ. и двух внеевроп. стран. О характере и значении этой и др. таблиц мы уже говорили выше. Таблица представляет собой отчасти повторение данных, печатаемых в «Bulletin de statistique agri-

Мировое снабжение и цены пшеницы

(в тоннах) в важнейших экспортных странах (в тыс. тонн).

1923/24 г.		1924/25 г.			1925/26 г.			1926/27 г.		
Чист. вывоз	Остаток	Урожай	Чист. вывоз	Остаток	Урожай	Чист. вывоз	Остаток	Урожай	Чист. вывоз	Остаток
236	2 543	1 917	82	1 835	2 851	264	2 587	3 018	289	2 729
437	1 406	1 403	351	1 052	1 951	524	1 427	2 039	582	1 457
155	1 507	1 572	254	1 318	2 140	313	1 827	1 944	263	1 681
65	728	672	-40	712	1 126	115	1 011	1 118	189	1 100
9 338	3 568	7 133	5 190	1 943	11 789	8 777	3 012	11 153	7 923	3 230
3 305	18 397	23 526	6 850	16 676	18 410	2 725	15 685	22 666	5 282	17 384
4 616	2 128	5 202	{ 3 176	2 026	5 202	{ 2 223	2 979	6 010	3 885	—
4 672			{ 3 335			{ 2 556				
182	582	677	{ 138	539	725	{ 26	683	634	9	—
149			{ 209	249	273	{ 34 <sup>3</sup>	239	278	—	—
139 <sup>3</sup>	224	309	{ 69 <sup>3</sup>			{ 2 006	1 110	4 378	—	—
2 192	1 210	4 390	{ 3 231	1 159	3 116	{ 2 060	8 714	8 836	2 732	8 531
2 287			{ 3 323	8 785	9 008	{ 2 060	214	766	305	684
541	9 593	9 815	1 030	8 785	9 008	214	8 714	8 836	—43	594
181	802	470	-12	482	891	125	766	741	8	363
73	195	141	-6	147	320	72	248	355	8	417
5 <sup>3</sup>	541	782	467	736	650	20 <sup>3</sup>	630	440	23 <sup>3</sup>	—
21 585	43 424	58 009	20 672	37 659	58 452	17 825	40 998	63 500	21 276	—
582	9 074	11 566	8	11 558	18 492	733	17 759	20 785	1 321	19 464
22 167	52 498	69 575	20 680	49 217	76 944	18 558	58 757	84 255	22 597	—

(в тоннах) в переводе на зерно) в важнейших странах Западной Европы (в центнерах).

1922/23 г.			1923/24 г.			1924/25 г.			1925/26 г.			1926/27 г.		
Урожай	Ввоз	Рес-сурсы												
18,1	57,3	75,4	16,5	65,0	83,5	14,4	61,7	71,1	14,6	56,8	71,4	14,2	64,1	78,3
19,6	10,2	29,8	29,0	8,9	37,0	24,3	21,6	45,9	32,2	15,5	47,7	26,0	24,9	50,9
44,0	31,5	75,5	61,2	19,1	80,3	46,3	24,2	70,5	65,5	18,5	84,0	60,0	23,6	83,6
66,2	12,4	78,6	75,9	14,6	89,6	76,5	11,3	87,8	89,9	7,5	97,4	63,1	16,9	80,0
2,9	10,8	13,7	8,6	10,9	14,5	3,9	10,7	14,2	3,9	10,7	14,6	3,5	10,8	14,3
1,7	6,4	8,1	1,7	7,2	8,9	1,3	7,2	8,5	1,5	7,3	8,8	1,5	4,4	5,9
1,0	4,5	5,5	1,5	4,7	6,2	1,3	3,8	5,1	1,4	4,3	5,7	1,5	4,5	7,5
2,6	4,4	7,0	2,4	5,4	7,8	2,1	5,5	7,6	3,0	4,5	7,5	3,0	4,5	7,1
2,0	3,4	5,4	2,4	4,7	7,1	2,3	4,2	6,5	2,9	3,9	6,8	2,6	1,9	4,3
2,5	1,6	4,1	2,4	2,5	4,9	1,6	1,8	3,4	2,7	1,6	4,3	2,4	1,7	5,1
2,6	2,4	5,0	3,0	3,8	6,3	1,9	2,9	4,8	3,6	1,7	5,3	3,4	1,6	1,8
0,2	1,8	2,9	0,2	1,6	1,8	0,1	1,5	1,6	0,1	1,8	1,9	0,2	1,6	1,8
0,2	1,3	1,5	0,2	1,4	1,6	0,2	1,2	1,4	0,3	1,3	1,6	0,2	1,3	1,5
163,8	148,0	311,6	199,1	148,4	347,5	176,1	157,7	335,3	231,6	135,4	357,0	181,6	167,7	349,3
9,2	2,7	11,9	9,9	5,5	15,4	8,8	3,6	14,4	10,7	5,6	16,3	9,3	5,3	14,6
0,2	0,3	0,5	0,2	0,3	0,5	0,1	0,2	0,3	0,2	0,3	0,5	0,2	0,2	0,4
0,3	0,3	0,6	0,4	0,5	0,9	0,4	0,5	0,9	0,6	0,4	1,0	0,5	0,5	1,0
173,3	151,3	324,6	209,6	154,7	364,3	185,4	163,9	349,3	233,1	141,7	374,8	191,6	173,7	365,3
7,5	3,7	11,2	6,8	7,9	14,7	6,9	3,4	10,3	8,0	6,3	14,3	7,7	4,2	11,9
10,0	2,0	12,0	11,1	2,2	13,3	9,3	2,5	11,8	9,9	3,3	13,2	10,1	2,2	12,3
190,8	157,0	347,8	227,5	164,8	392,3	201,6	168,8	371,4	251,0	151,3	402,3	209,4	180,1	389,5
—	39,0	—	—	56,7	—	—	40,4	—	—	35,2	—	—	42,5	—

sole et commerciale». Пропущена только по некоторым соображениям Польша (она в 1925/26 г. экспортировала), добавлены довоенные годы, перегруппированы страны и т. п. В виду позаимствования главной массы цифр, таблица, как в ориги-

нале, дается не в тоннах, а в центнерах, что вряд ли затруднит пользование ею.

Урожай, чистый ввоз и ресурсы всех важнейших зап.-европейских стран представляются на основании данных этой таблицы в таком виде:

Урожай, чистый ввоз и ресурсы важнейших стран  
Зап. Европы<sup>1)</sup> (в млн. тонн).

Годы	Урожай	Чистый ввоз	Общие ресурсы
Среднее по 1909—13 . . . . .	20,8	13,9	34,7
1919/20 . . . . .	15,2	13,2	28,4
1920/21 . . . . .	15,6	14,3	30,0
1921/22 . . . . .	20,9	14,0	34,9
1922/23 . . . . .	16,4	14,8	31,1
1923/24 . . . . .	19,9	14,8	34,8
1924/25 . . . . .	17,6	15,8	33,4
1925/26 . . . . .	22,1	13,5	35,7
1926/27 . . . . .	18,2	16,8	34,9

Как видим, за все послевоенные годы урожай импортных стран только дважды был выше довоенного. Средний урожай за последние четыре года (1923/24—1926/27 г.) ниже последнего на 6,5%. Однако, по сравнению с первыми довоенными годами отмечается все же довольно заметное увеличение продукции. Принимая во внимание усиленный возврат к аграрному протекционизму, начавшийся недавно и не успевший пока сильно сказаться на сборах, а также значительное финансовое улучшение положения производителей, нужно думать, что в ближайшие годы рост продукции пшеницы в Зап. Европе будет, скорее всего, идти еще быстрее, чем раньше.

Пока, однако приходится считать с фактом недопроизводства пшеницы. Т. к. население Зап. Европы возросло, то, при тех же размерах душевого потребления, что до войны, потребовалось бы довольно значительное увеличение импорта, в особенности, в виду прекращающегося процесса замены ржи пшеницей (см. «Рожь»). Однако, как видно из таблицы, этого не произошло. Увеличение импорта в действительности невелико. По рассматриваемой группе стран оно составило максимум 13,5% (в 1924/25 г. — год с исключительно слабым для последних лет урожаем); в среднем же рост импорта вряд ли превышает 8—10%, чем только прирост компенсируется уменьшение собственной продукции. Несмотря на увеличение населения и на замену ржи пшеницей, Зап. Европа сейчас обходится, следов, прежним количеством последней. Поскольку материальное положение потребителей будет продолжать улучшаться, наряду с быстрым ростом продукции, о вероятности какового мы говорили выше, скорее всего будет расти и потребность Зап. Европы. Довольно трудно, однако, сказать, где пройдет равнодействующая, каковой является размер потребного ввоза. Это зависит и от цен. Чисто статистически необходимо считать с несколько более сильным увеличением импортной потребности, чем показывает вышеприведенная табличка, т. к. в роли самостоятельных покупателей выступают сейчас части

бывш. России и Австро-Венгрии. Если прибавить Чехословакию и Лигитрофию, то окажется, что импортная потребность Зап. Европы сейчас прирл. на 1,5 млн. тонн выше довоенной.

Импортная потребность в неевропейских странах в послевоенные годы резко возросла (см. ст. «Страны, импортирующие пшеницу»; детальные данные по Египту и Японии приведены в таблице на стр. 392—393). Если принять, что в неевропейский импорт увеличился на 2 млн. тонн, то вся мировая импортная потребность оказывается сейчас больше довоенной прирл. на 3½ млн. тонн.

**Цены.** Взяв средние цены между Манифестом 1 и аргентинской пшеницей на лондонском рынке за 1913 и 1921/22—1926/27 гг. и увеличив первые на 3,5% (1913 г. был годом низких цен; увеличением мы приводим их к уровню довоенного 5-летия), получим след. показатели:

Годы	Показатели
1909—13 . . . . .	100
1921/22 . . . . .	131,5
1922/23 . . . . .	129,5
1923/24 . . . . .	108,4
1924/25 . . . . .	162,8
1925/26 . . . . .	151,8
1921/22—25/26 . . . . .	135,0
1926/27 . . . . .	147,8

Хотя послевоенные цены и выше довоенных, но в среднем они чувствительно ниже общетоварного индекса. Однако, последнее пятилетие естественно распадается на два периода: период низких и период сравнительно высоких цен. Ко второму периоду нужно присоединить еще и кампанию 1926/27 г., цены которой, хотя и ниже предшествующих двух, однако, значительно выше даже наиболее дорогого из первых трех годов (1921/22).

Кампания 1921/22—1923/24 г. явно носила переходный характер. В период, когда экспорт Аргентины и Австралии был парализован, С. Штаты организовались на очень крупный экспорт. После восстановления экспорта из южного полушария они не могли, конечно, сразу же войти в более нормальные рамки. Огромное влияние на цены указанных

1) Без Чехословакии.

годов имела также исключительно низкая покупательная способность Зап. Европы.

Оба указанных важнейших момента, обуславливавших конъюнктуру прежних лет, не изжиты полностью и сейчас. Но они потеряли свою остроту. К тому же пережитый тогда кризис привел к образованию могучего канадского пула, несомненно оказывающего влияние на цены. Очень большое значение имеет, конечно, и то, что экспорт европейских стран, взятых вместе, все еще слаб. Цены на пшеницу последних годов не являются, т. о., случайными, а отражают изменение конъюнктуры. 1924/25 г. был, правда, исключительный: при огромной потребности чисто импортных стран, в качестве покупателей выступали тогда и европейские экспортные страны, в том числе и СССР. Однако, в последующие годы этого уже не было: наоборот, СССР снова выступил в роли экспортера, и тем не менее цены на пшеницу стояли прибл. на уровне общетоварного индекса.

Пшеница — единственный хлеб, импортный спрос на который сейчас стабильно больше довоенного. Если даже допустить, что, в результате быстрого увеличения экспорта СССР, конъюнктура пшеничного рынка окажется в ближайших годы и несколько хуже, чем в последние три кампании, то с большой вероятностью можно все же ожидать, что она будет лучше, чем по какому-либо другому хлебу. При таких условиях только естественно, особенно в виду наших высоких накладных расходов, что экспорт пшеницы выдвинулся у нас на первый план. В кампанию 1926/27 г. только он и дал сильное увеличение, по некоторым другим хлебам отмечалось даже сокращение вывоза.

**Колебания годовых и месячных цен.** Размеры импорта Зап. Европы в послевоенные годы не дают резких скачков от

года к году. Картина, следов., получается та же, что и до войны. Импортный спрос всеевропейских стран показал, правда, очень резкий скачок в 1923/24 г., но это оказало даже нивелирующее влияние на цены. Тем не менее в последних годах наблюдаются теперь несравненно большие годовые колебания, чем до войны. Наглядный пример — переход от исключительно низких цен 1923/24 г. к высоким 1924/25 г. При этом несравненно более сильно, чем до войны, колеблются цены не только от года к году, но и в пределах отдельных годов и даже месяцев. Последние две кампании (1925/26 и 1926/27 гг.) и в этом отношении обнаруживают тенденцию к более нормальному состоянию рынка.

Резкое усиление экспорта Канады, Аргентины и Австралии, при одновременном сокращении вывоза европейских стран и Индии, приводит к тому, что наибольшие отправки пшеницы приходится теперь (в среднем, разумеется) на полугодие с октября по март. Апрель и май также имеют достаточные погрузки. Определенно слабым оказывается лишь четырехмесячный период с июня по сентябрь. Соответственно устанавливаются и цены. Цены ранней весны имеют определенное, тяготеющее быть наименьшим. Этому немало способствует и канадский пул, которому до декабря включительно гораздо легче держать цены, в виду почти полного отсутствия конкуренции Аргентины и Австралии. Помимо общей невыгодности для нас задерживать экспорт, пред нами теперь еще больше, чем до войны, выдвигается задача давать на экспорт как можно больше в августе-сентябре. В особенности хороши в эти месяцы условия сбыта в те годы, когда С. Штаты имеют мало экспортного материала.

Н. Ясный.

## Рожь

(Ботаника, свойства зерна, применение)

Ржаное зерно является односемянным плодом *Secale cereale* L., культурную форму дико растущей в степях Западной Азии *Secale montanum*, которая, хотя и встречается в различных разновидностях, но не образует особых видов в ботаническом смысле. Обязательное у Р. перекрестное оплодотворение исключает образование постоянных устойчивых видов.

В ботаническом отношении Р. обнаруживает характерные свойства злаков: ти-

пичный мочковатый корень, полный, разделенный узловатыми утолщениями (узлами) на несколько междоузлий длинный стебель (до двух метров), узкие длинные листья, из коих верхние (прицветники) преобразуются в кожистые защитные органы цветка (т. наз. кроющие чешуйки, пленки). Р. имеет характерные для злаков мелкие цветки, из коих каждые два образуют окруженные чешуйками колоски, которые, в свою очередь,

прикреплены к колосу по главной оси. Прочность колосового стержня является характерной чертой культурной формы Р., как впрочем и других хлебов, тогда как дикие формы Р. имеют хрупкие, ломкие стержни. Поэтому в культурных формах зерно можно выделывать без повреждения колосового стебля (молотоба). При этом у Р. (как и у пшеницы) зерно выпадает также и из кроющих чешуек (шелух), с которыми оно не срастается, как у ячменя, напр., и не соединено крепко иным путем, как, напр., у овса. По этой причине Р. называют также голым хлебом, в противоположность пленчатым хлебам, как ячмень, овес. Плод Р. представляет собой продолговатое, сверху уплощенное, книзу заостренное зерно, которое в хорошо вызревшем состоянии имеет около 8,4 мм. в длину и 3 мм. в ширину. Абсолютный вес его составляет в среднем 25 миллиграммов, колеблясь между 13 и 48 миллигр. Вес тысячи зерен составляет у русской Р. в 1909—13 гг. последовательно 14,9, 16,9, 18,5, 15,3, 15,0. Натурный вес (обычно указываемый в гектолитре) колеблется между 60 и 80 кгр., в среднем составляя 71,2 кгр. Русская Р. имела в 1909—13 гг. след. натуральный вес (в гектолитре): 73,0, 72,0, 73,5, 72,1, 73,0. Натурный вес рассматривается большей частью, как важный ценообразующий фактор хлебов, в частности, Р. Несомненно, существует определенная связь между потребительной ценностью и объемным весом хлебов. Но этот метод определения ценности зерна не лишен многих недостатков, т. к. естественные свойства зерна могут обусловить некоторые отклонения, как, напр., характер поверхности, форма

и величина зерна, сорность и т. п. Во многих случаях полезно дополнить определение натурального веса определением удельного веса, который устанавливается по методу Неймана (для Р. германского урожая 1925 г. он составлял в среднем 1.350, для урожая 1926 г. 1.345 с колебаниями от 1.290 до 1.402).

Цвет ржаного зерна, в зависимости от культуры, бывает различный. Различают серозеленые (до синеваато-зеленых) сорта от бурожелтых (до желто-коричневых) сортов. Зеленая окраска обуславливается содержащимся в алейроновом слое хлорофиллом. В настоящее время переходят все более к разведению синеваато-зеленых сортов. Однако, темно-коричневые сорта обладают, по видимому, лучшими хлебопекарными качествами, тогда как синеваато-зеленые являются более урожайными.

Ржаное зерно, как и все хлеба, имеет, в зависимости от содержания клейковины и от того, как она в нем отлагается, различный наружный вид. Зерно бывает стекловидным (роговидным) при высоком содержании и большей плотности клейковины, мучнистым (белым, глинообразным) при рыхлой и недостаточно обильной клейковине. Наблюдаются, разумеется, и различные оттенки между этими двумя разновидностями. Мучнистые зерна дают более белую и мягкую муку, стекловидные — более темную и туговую в тесте. Большая стекловидность в ржаном зерне в большинстве случаев нежелательна.

Химический состав ржи точно также обнаруживает большие колебания, что видно из след. таблицы:

Химический состав ржи.

	Полное зерно	Среднее зерно	Шуплое зерно
Вода	15,0	15,0	15,0
Минеральные сост. части	1,5	1,7	2,0
Протеин (азотистые)	7,2	9,0	11,5
Жиры (экстрагир. эфиром)	1,5	1,7	2,3
Углеводы	73,2	70,7	66,5
Клетчатка (целлюлоза)	1,6	1,9	2,7

Содержание воды в зерне варьирует от года к году и в зависимости от района производства. В Германии влажность колебалась в 1905—13 гг. в среднем в след. виде: 15,9, 16,6, 14,0, 17,3, 17,5. Средний процент влажности русской Р. был в те же годы соответственно 13,3, 13,6, 13,8, 13,6, 14,4. В хлебной торговле степень влажности зерна обыкновенно учитывают; однако, ввести степень влажности, как основу для хлеботорговых сделок, в европейских государствах не удалось.

Колебания в содержании минеральных веществ сами по себе ничтожны. В особенности мучнистое ядро ржа-

ного зерна показывает довольно постоянное содержание золы, которое не подвергается существенным изменениям даже и при более обильном удобрении, свойственном интенсивному земледелию. Отсюда — пользование процентом золыности для установления степени вымола. По видимому, не без влияния на качество зерна оказывается и то состояние, в котором находятся в зерне минеральные вещества. Были сделаны специальные опыты определения степени связности минеральных веществ с органическими комплексами для получения масштаба, который давал бы возможность определять хлебопекар-

ные свойства различных сортов. Результаты этих исследований не дают еще оснований для окончательных выводов.

Из всех составных частей Р. белковые вещества (протеин) в наибольшей степени находятся в зависимости от почвы, климата и ботанического сорта. Общее содержание протеина колеблется между 7 и 16%, в среднем приближается к 10,5%. Так, напр., в Германии содержание протеина во Р. в 1912 г. равнялось мин. 8,0%, макс. 14,6%, в среднем 10,4%; в 1913 г. мин. 7,3%, макс. 14,6%, в среднем 9,9%. Русская Р. в большинстве случаев значительно богаче клейковины. Заокеанские сорта Р. (С. Штаты, Канада), появившиеся на рынке лишь в самые последние годы, занимают в отношении содержания протеина промежуточное положение между русской и зап.-европейской Р.

Колебания в содержании безазотистых, а именно: жиров и углеводов, не имеют большого значения. Наибольшая часть жира находится в зародыше; в отрубях попадает большей частью и жир алейронового слоя. Интенсивно окрашенное у некоторых сортов Р. в зеленый цвет (хлорофил) масло алейронового слоя содержит около 6% неомыливающихся жиров, а также некоторое количество лецитина. Масло зародыша желтобурого цвета и содержит азотистые вещества, включая витамин В.

Из углеводов крахмал в отношении количества зависит от содержания протеина: чем больше протеина, тем меньше крахмала, и наоборот. Ржаной крахмал отличается особенно крупными зернами (40—42  $\mu$ ) и обнаруживает в отношении скорости и температуры образования клейстера (50—55°) легкую изменчивость. Однако, исследование крахмала, как в количественном, так и в качественном отношении, представляет интерес лишь в специальных случаях оценки.

Во Р. содержание растворимых углеводов больше, чем в пшенице; этим, вероятно, объясняется меньшая пластичность ржаного теста.

Определяемое обычным способом содержание целлюлозы не обнаруживает никаких характерных колебаний.

В странах, производящих Р., она составляет основной материал для хлебного питания; приготовляемый из Р. хлеб является там основным хлебом населения, тогда как пшеница служит лишь для производства кондитерских изделий, высших сортов хлеба и т. п. Но и в этих странах Р., notwithstanding, теряет почву под ногами, т. е. промышленное население отдает известное предпочтение пшеничному хлебу. Этот процесс борьбы между Р. и пшеницей на хлебном рынке не бросается, правда, в глаза и проходит без потрясений. Но для многих стран исход этой борьбы имеет величайшее экономическое значение. В виду различных требований,

предъявляемых этими двумя хлебами к почве и климату, переход от одной культуры к другой, по желанию потребителей, не представляется возможной; т. о., страна, удовлетворяющая свою потребность в хлебе Р., при увеличении потребления пшеничного хлеба может оказаться вынужденной ввозить хлеб из заграницы. В СССР, располагающем огромными площадями, пригодными для культуры Р., эта проблема также имеет величайшее значение как для народного хозяйства в целом, так и, в особенности, для сельского хозяйства.

Утрата Р. прежнего места в продовольственном питании не лишает значения и с точки зрения физиолого-гигиенической. Пшеница и Р. в качественном отношении различны, и как раз те их составные части, которые называются дополнительными веществами, витаминами и т. п., во ржи, как в более первобытном и культурно менее развитом злаке, содержатся в больших количествах, чем в пшенице. Эти же качественные различия являются причиной различия обоих хлебов и во вкусовом отношении. Р. имеет более резко выраженный, острый, напоминающий дикое яблоко, вкус. В конечном счете именно вкус решит борьбу между Р. и пшеницей. Однако, в более холодных европейских странах значение Р., как продовольственного хлеба, сохранится, вероятно, еще на долгое время.

Обработка Р., как материала, не предназначенного для приготовления более тонких сортов хлеба, производится простейшим способом. Наряду с грубым продуктом помола, наз. шротом, в ходу только более светлая и более темная мука. Р. вообще не знает того многообразия сортов муки, которые мы встречаем у пшеницы. Различные продукты помола различаются лишь степенью вымола: более светлая мука (большей частью — 60%-ая), более темная 70%-ая и шрот 100%. Различия между этими сортами ржаной муки (а следов., и вытекаемого из них хлеба) обуславливаются количеством пленок и зародышей, попадающих в муку. Все ржаные муки дают относительно короткое, т. е. менее вязкое и пластичное тесто. Подъем ржаного теста, поэтому, меньше и не достигает подема пшеничного теста. Зато хлебная масса из ржаной муки выигрывает в крепости и эластичности, от чего повышается разжевываемость хлебного мякиша. Следствием этого является особая пригодность ржаного теста для производства больших хлебов (сравни с более губкообразным пшеничным мякишем). На качество ржаного хлеба сильно влияние оказывает далее способ приготовления, различный в разных странах, как в отношении замешивания теста и самой выпечки, так и в отношении смесей разных мук.

Р. находит также применение для кор-

ма скота, однако, лишь в качестве добавки или замены других кормовых хлебов. Количество Р., идущей на корм скоту, в значительной мере зависит от требований на Р. для продовольственных целей.

Промышленно-техническое применение Р. сильно сократилось. Производство хлебного вина из Р., как напитка, сильно пошло на убыль в Зап. Европе. Точно также все более сокращается употребление Р. для фабричного производства дрожжей. Производство крахмала из Р. имеет место

лишь в виде исключения в некоторых специальных случаях. Зато с большим успехом применяется Р. при производстве хлебного кофе. Заслуживает также упоминания применение ржаной муки для производства клейстера, в качестве изоляционного материала в электрических элементах, в литейном деле, при производстве взрывчатых веществ и т. п. Но, разумеется, на все эти надобности идут минимальные количества Р.

Проф. М. Нейман.

## Рожь (Мировая торговля)

**Мировая продукция.** По данным Международного Института в Риме, мировая продукция ржи выражается прибл. в 40 мил. тонн. Р. — наша основная культура — стоит в этом отношении в ряду пяти главных хлебов на предпоследнем месте, превосходя только ячмень. Размеры продукции другого продовольственного хлеба — пшеницы — больше раза в три. Самое выражение «мировая продукция» слабо вяжется с представлением о Р., свыше 85% которой производится в Европе.

**Почвенно-климатические условия.** Р. лучше всех других хлебов выдерживает зимние морозы. Никакой другой озимый хлеб не проникает поэтому так далеко на север и на восток (в Сев. Америке — на запад). В отношении почвы Р. одна из самых малотребовательных культур. В наших нечерноземных районах, а также в областях с плохой почвой на северо-западе Европы, Р. является поэтому практически незаменимой культурой в озимом клеше. Ее вынуждены производить почти независимо от условий рыночной конъюнктуры. Между тем потребность во ржи падает: в некоторых странах — абсолютно, из расчета на душу населения — везде. В незаменимости Р. на определенных почвах и при ускоренном стремлении потребителей заменить ее другими хлебами таятся элементы конфликта, крайне опасного для стран и районов, вынужденных производить и продавать этот хлеб.

**Производство импортных стран.** По участию Зап. Европы в мировой хлебной продукции Р. стоит среди других хлебов на первом месте. При этом много Р. производят и все импортные страны,

кроме Норвегии<sup>1)</sup>. Львиная доля зап.-европейской продукции приходится на Германию. Последняя является также важнейшим зап.-европейским рынком Р. В производственных условиях Германии в значительной степени и находится ключ ко всей ржаной мировой проблеме, что обуславливается ее таможенной политикой. По последнему довоенному конвенционному тарифу, Р. облагалась ввозной пошлиной в 50 мар. с тонны, пшеница — 55 мар. В виду меньшей ценности Р., таможенная охрана последней была в действительности даже выше, чем по пшенице. Большим стимулом для производства Р. являлась и практиковавшаяся Германией выдача «ввозных свидетельств», которые принимались в зачет пошлины при ввозе хлебов и некоторых других товаров, причем ввозные свидетельства выдавались при вывозе как импортированных, так и местных хлебов. Восточные избыточные районы Германии имели благодаря этому легкую возможность экспортировать свою Р. на ближайшие рынки, выручая всю мировую цену плюс всю пошлину (за вычетом небольших сравнительно расходов по провозу). При особенно благоприятных для культуры Р. почвенно-климатических условиях Германии, эта таможенная политика оказывала, поэтому, весьма сильное влияние на размеры ее продукции.

Аналогичное положение наблюдалось в Германии и с овсом (см. статью «Овес»). Однако, эти две культуры между собой

<sup>1)</sup> Детальные данные о производстве и ввозе-вывозе важнейших импортных и экспортных стран даны в конце статьи в табличной форме.

конкурировали, а друг друга дополняли, т. е. одна из них озимая, другая — яровая. Выгоды, которые Р. получала от таможенной охраны, были еще больше, чем в отношении овса, в виду различий в качестве. В противоположность овсу, германская Р. хуже импортного товара; в некоторые годы она обязательно нуждается в сдобривании импортной Р. При больших ресурсах, германская Р. сильно обесценивается на внутреннем рынке. Возможность экспортировать ее с сохранением всех выгод таможенной охраны представляет, поэтому, весьма ценный вентиль для разгрузки внутреннего рынка и поддержания на нем выгодных для производителей цен.

С 1891—1895 гг. по 1901—05 гг., т. е. в течение одного только 10-летия, валовая продукция увеличилась в Германии на 6548 тыс. тонн до 9446 т. т., т. е. на 43.3%. В среднем по 1911—13 гг. там произведено было уже 11562 т. т. При миграции населения переходить к потреблению пшеницы такой рост продукции оказывался далеко превосходящим рост внутренней потребности. Если в начале XX века Германия была еще основным импортным рынком, то в последние довоенные годы она стала уже крупным экспортером. В среднем по довоенному 15-летию чистый экспорт Германии (зерна и муки) оказался лишь немногим ниже чистого вывоза России. По размерам валового вывоза Германия даже далеко обогнала последнюю. Россия оказалась почти целиком вытесненной со всех рынков. В больших количествах германская Р. устремилась даже в прилегающие к Германии русские области. Против последнего приняты были, правда, меры таможенного характера, но бороться против конкуренции на иностранных рынках Россия была бессильна. На долю ее осталась лишь только экспорт в ту же Германию Р., необходимой для сдобривания слабого местного товара.

Финансовая катастрофа, обеднение производителей и потребителей, беспорядочный ввоз и потеря важных ржаных районов привели к тому, что в первые послевоенные годы германская продукция оказалась значительно меньше довоенной и далеко ниже внутренней потребности. Германия снова сделалась основным рынком сбыта Р. Только с осени 1925 г. Германия вернулась на путь таможенной охраны. До осени 1926 г. действовали еще пониженные пошлины; с этого же момента полностью восстановлена пошлина в 50 марок с тонны. С осени 1925 г. снова действует также довоенная система ввозных свидетельств. Финансовое положение производителей тоже значительно улучшилось. Можно думать поэтому, что, несмотря на потерю некоторых важных ржаных районов (отшедших к Польше), германская продук-

ция снова очень быстро перерастет внутреннюю потребность, и Германии опять придется зачислить в число экспортных стран. Отмеченные переходы Германии из одной категории стран в другую оказывали огромное, почти решающее влияние на весь мировой рынок. Мы сочли поэтому правильным ввести Германию в таблицы как импортных, так и экспортных стран (см. конец статьи), причем в обоих случаях данные о ней выделены из общих итогов.

**Экспортные страны.** Данные о продукции и вывозе СССР приведены в статье В. Г. Громова, а также в статьях проф. П. И. Липченко и Я. С. Балабана.

В полную противоположность России, продукция Румынии и детства до войны резко экспортный характер. В среднем по 1898—1902 гг. Румыния произвела 165 т. тонн, вывезла же — 99 т. т. В среднем по 1909/10—1913/14 гг. вывоз составил 75 т. тонн, сократившись, следов., на 24 т. т., между тем как производство упало за то же время на 46 т. т.; экспорт составил свыше 60% валовой продукции.

Присоединенная к Румынии Трансильвания не далаа раньше ни избытков, ни недостатков. Бессарабия в среднем по 1909—13 гг. имела избыток в 72 т. т. Экспортоспособность Румынии в новых границах детства была бы, след., возраст; тем не менее вывоз ее в послевоенные годы был ничтожным. В первые послевоенные годы это объясняли запретительными мерами против вывоза продовольственных продуктов. Однако, экспорт не увеличился и после ослабления этих мер. Нет также признаков сколько-нибудь заметного роста производства: последнее сейчас все еще прибл. в два раза меньше довоенного. Так, в среднем по 1924—26 гг. урожай составил 214 т. т. против 443 т. т. по довоенным годам (119 т. т. в старой Румынии и 194 т. т. в Бессарабии в среднем по 1909—13 гг.; 130 т. т. в Трансильвании в среднем по 1911—15 гг.). На ближайшее время со сколько-нибудь заметным экспортом из Румынии можно, повидимому, не считать.

Венгрия в среднем по 1909/10—1913/14 гг. вывезла (почти исключительно в нынешние Чехословакию и Австрию) 339 т. т. в зерне и муке, причем источником этих избытков была почти исключительно нынешняя территория Венгрии. Тем не менее последняя экспортирует сейчас в несколько раз меньше, и нет оснований ожидать, чтобы венгерский экспорт мог снова достигнуть довоенных размеров.

Сев. Америка в отношении культуры Р. стоит на далеком последнем месте. В среднем по 1898—1902 гг. С. Штаты имели урожай в 694 т. т., из коих вывезено было 168 т. т. В среднем по 1909—13 гг. валовой сбор повысился до 887 т. т., экспорт же упал до 15 т. т.

Канада имела в те же 5-летия урожай в 79 т. и 53 т. т.; экспорта не было вовсе. Слабое развитие производства Р. в Сев. Америке вызывалось ничтожностью внутренней потребности и нерентабельностью экспорта из отдаленных провинций, сеющих Р. (три западные провинции в Канаде; прилегающие к ним сев.-западные штаты в С. Ш.). — Блестящая конъюнктура мирового ржаного рынка в конце войны и в первые послевоенные годы привела к стремительному росту производства Р. в Сев. Америке. В С. Ш. площадь посевов увеличилась с 894 т. гект. в среднем по 1909—13 гг. до 2270 т. гект. в 1922 г. В Канаде посевная площадь возросла к 1922 г. почти в 20 раз (с 47 т. гект. в среднем по 1909—13 гг. до 852 т. гект.). Целью усиленной продукции был, конечно, экспорт. С. Штаты, напр., целиком экспортировали все дополнительно произведенное количество. В 1921/22 г. обе страны вывезли 920 т. т., в 1922/23 гг. даже 1674 т. т. 1922 г. был, однако, и годом перелома. Уже осенью 1922 г. (здесь крайне важно отметить, что это произошло еще до возобновления экспорта СССР) посевная площадь сразу резко сократилась в обеих странах (в С. Ш. с 2700 т. гект. до 2092 т.; в Канаде с 852 т. гект. до 582 т.). В 1926 г. посевная площадь С. Ш. составила уже только 1422 т. гект., Канады — 304 т. гект. 1927-ой год дал по С. Ш. повышение (1582 тыс. гект.). В Канаде снова наблюдалось незначительное понижение (295 т. гект.). Однако, даже резко сократившаяся посевная площадь больше довоенной в С. Ш. — в 1½ с лишним раза, в Канаде — в шесть раз. Повысилась и экспортоспособность этих стран. При внешних размерах посевной площади, средних сборах и средних ценах, она выражается прибл.

в 200—300 т. т. для С. Ш. и в 100 т. т. для Канады.

Мировая конъюнктура ближайших лет определит, окажется ли приостановка в сокращении посевной площади в Сев. Америке только временным явлением. Во всяком случае, культура Р. представляет для западных провинций Канады и сев.-западных штатов С. Ш. значительную ценность. Как и в большинстве районов СССР, это — единственная озимая культура, могущая выдержать тамошнюю суровую зиму.

Аргентина имела в среднем по 1909—13 гг. урожай в 16 т. т., экспорт — в 9 т. т. Как и в Канаде, мы имеем здесь продукцию резко выраженного экспортного характера. Продукция в Аргентине сильно возросла в первые послевоенные годы, но, в противоположность Сев. Америке, продолжала развиваться дальше и после 1922 г. В 1927/28 г. посевная площадь Аргентины составила уже 362 т. гект. против 148 т. в 1922/23 г. и 34 т. гект. в среднем по 1909/10—1913/14 гг. Львиная доля аргентинской продукции попрежнему экспортируется. Несмотря на ничтожность продукции, Аргентина обладает сейчас экспортоспособностью прибл. 200 т. т.

**Рожь экспортных стран.** Большеобразие сортов, вызываемое специфическими условиями оплодотворения (см. ст. проф. М. Неймана), и меньшая требовательность рынка приводят к тому, что рыночная классификация Р. оказывается значительно более простой, чем почти по всем другим хлебам.

Классификация С. Штатов знает только один тип Р., который, поэтому, просто и называется «Rye» (рожь). Деление на классы след:

#### Деление ржи на классы в С. Штатах.

№№ класса	Кондиция	Миним. натура: англ. ф. и инч. бушеле <sup>1)</sup>	Предельн. влажность в % <sup>2)</sup>	Поврежд. зерен в % <sup>3)</sup>		Постор. примесей, кроме dockage, в % <sup>3)</sup>	
				Всего	В том числе высок. температур.	Всего	Постор. примесей, кроме dockage, в % <sup>3)</sup>
1 )	Холодная; свойственный Р. запах . . . . .	56 (72,0)	13	2	0,1	3	1
2 )		54 (69,55)	14	4	0,2	6	2
3 )		52 (66,95)	15	7	0,5	10	4
4 )	Холодная, но может быть затхлой или слегка кислой	49	16	15	3,0	10	6

Sample grade — Р., не соответствующая требованиям классов №№ 1—4 или имеющая недопустимый в торговом зерне запах, кроме запаха головки, чеснока или дикого лука, или очень кислая, согреваю-

щаяся, горячая, или в другом отношении определению низкого качества, или содержащая маленькие неотделимые камешки.

Кроме sample grade, предусмотрены еще след. категории внеклассного товара:

- 1) Жучковая Р. (weevily rye), содержащая живых жучков или иных живых насекомых;
- 2) Спорыньевая Р. (ergoty rye), содер-

1) В снобах: кгр. в гектолитре (метрический вес).

2) Р. и других хлебов.

3) О dockage см.: «Засоренность» в статье «Качество и оценка хлебов».

жащая после удаления dockage свыше 0,3% спорными;

3) Головная Р. (smutty rye), имеющая определенно выраженный запах головни или содержащая 2 головневых зерна средней величины (части переводятся на целые) на 50 гр. Р.

Все категории вневременного товара, кроме sample grade, классифицируются в общем порядке, но на сертификатах делается соответственная отметка.

Главная масса экспортируемой из С. Штатов Р. состоит из № 2; в небольших количествах вывозится и № 1. Натура экспортного товара обычно далеко превышает предписанную классификацией. № 2 в среднем вряд ли имеет меньше 73 — 74 кг. в гект.; нередко партии и в 76 кг. Однако, Р. из С. Ш. более толстокожа, чем наша; нередко она дает муку с синеватым отливом. Поэтому, при нормальных рыночных условиях, она продается, во всяком случае, не дороже нашей более легкой Р. Укажем еще, что при сделках на Р. из С. Ш. обычно выговаривается право отправлять и канадскую Р. Контрактная формула поэтому такова: Rye and/or Western Rye.

Канадская классификация также различает только один тип (Canada Western Rye), который делится на 3 класса:

№ 1 Канадская Западная Р. должна быть здоровой, полной и хорошо очищенной и весить не менее 58 англоф. в англ. бушеле (72,35 кг. в гектолитре);

№ 2 Канадская Западная Р. должна быть здоровой, достаточно (reasonably) чистой и достаточно свободной от других хлебов и должна иметь натуру не ниже 56 англоф. в англ. бушеле (69,67 кг. в гект.);

№ 3 Канадская Западная Р. — недостаточно здоровая и недостаточно свободная от других хлебов, чтобы попасть в предшествующие классы; может содержать до 5% пшеницы или до 3% ячменя; должна быть достаточно чистой и иметь натуру не меньше 55 англоф. в англ. бушеле (68,67 кг. в гектолитре).

Вся Р., которая по какой бы то ни было причине не подходит под требования класса № 3, классифицируется, как «забракованная» (rejected).

По сортовому составу канадская Р. мало чем отличается от Р. из С. Ш. По натуре и в других отношениях она обычно несколько выше соответственных номеров из С. Ш. и продается поэтому дороже. Больше всего ценится Р., экспортируемая в небольших количествах из тихоокеанских портов. За последнюю нередко платят дороже, чем за нашу.

СССР экспортирует почти исключительно товар, произведенный на тучных почвах и, во всяком случае, в континентальном климате, хотя много производится Р. и в нечерноземных районах. К тому же

Р. даже в примитивнейших условиях культуры поступает на рынок в сравнительно чистом виде (встречающаяся в некоторых районах значительная примесь пшеницы, в сущности, не недостаток). Более урожайные, но качественно более низкие иностранные сорта также распространены у нас слабо. Русский экспортный товар в состоянии был поэтому удовлетворить всем требованиям импортных стран. Несмотря на дефективную организацию экспорта, русская Р. (вместе с небольшим количеством румынской) представляла собой на мировом рынке (до войны, когда не было экспорта из Сев. Америки) единственный качественный товар. Особенно славилась Р. из наших восточных черноземных губерний, шедшая через северные порты, а также через Таганрог. Крайне высокая расценка Р., шедшей в северные порты из центрально-земледельческого и более восточных районов, приводила к серьезным нареканиям со стороны заграничных покупателей: последние требовали, чтобы северная Р., обычно имеющая острый запах, продавалась отдельно от т. наз. степной. Наши продавцы не соглашались, однако, на это весьма законное требование.

Классификация СССР делит Р. на два типа:

Тип I. Р. Северная, которая в свою очередь делится на три подтипа:

Прикамская (преобладает зерно среднее, удлиненное, темных оттенков); Сибирская; Северо-Западная.

Тип II. Р. Южная с четырьмя подтипами:

Центрально-земледельческая. Украинская (преобладает зерно крупное, утолщенное, темных оттенков); Северо-Кавказская и Поволжская (преобладает зерно среднее, удлиненное, светлых оттенков).

Все типы и подтипы делятся на три класса:

№ класса	Натура по литр. пурке	Примесь в %/о	
		Сорная	Зерновая
1	70,80	1	2
2	69,25	1½	3
3	67,45	2	4

В состав зерновой примеси включается ячмень и поврежденные зерна Р.<sup>1)</sup> Примесь пшеницы во Р. не считается посторонней примесью; %-ное ее содержание отмечается в сертификате. Когда пшеницы больше 15%, товар классифицируется не как Р., а как смесь Р. и пшеницы.

1) О поврежденных зернах, а также о влажности см. ст. «Качество и оценка хлебов».

Вредной примесью во Р. считается спорынья и головня<sup>1)</sup>.

Наша классификация требует еще, чтобы в примечании к сертификату делалась отметка о преобладающем цвете Р. (зелено-зерная, желтая). Это требование вызывается тем, что в отношении нашей Р. зеленый цвет безусловно делится выше желтого (иначе в Германии; см. ст. проф.

М. Неймана). Именно зеленый цвет (наряду с мелкозерностью) является причиной, почему выше всего расценивается наша тагаирогская и ленинградская Р.<sup>2)</sup>.

Фактически качество нашей Р. наглядно видно из нижеслед. таблицы, любезно предоставленной ГЕХИ в наше распоряжение (оригинальная таблица нами несколько сокращена):

Качество ржи по данным ГЕХИ.

Районы	Хлебные кампании	Зерно, прошедшее через аппарат ГЕХИ					Зерно, отгруженное из портов за границу				
		Натура в вивках	Сорная примесь	Зерно-вая примесь	Влажность	Вес 1000 зерен	Натура в вивках	Сорная примесь	Зерно-вая примесь	Влажность	
Украина . . . . .	1924/25	117,5	2,3	3,5	13,0	—	—	—	—	—	
" . . . . .	1925/26	117,0	2,2	4,0	15,2	21,0	118,8	1,8	3,8	14,5	
" . . . . .	1926/27 1-ая пол.	119,0	1,8	2,0	14,2	19,2	119,8	1,7	2,1	13,8	
Сев. Кавказ . . . . .	1925/26	118,0	1,7	3,0	16,0	18,0	120,0	1,6	1,8	14,5	
" . . . . .	1926/27 1-ая пол.	119,5	2,8	2,0	14,0	18,2	122,2	1,8	2,8	14,0	
" . . . . .	1925/26	115,0	2,0	2,5	15,0	16,5	—	—	—	—	
Центр.-Землед. . . . .	1926/27 1-ая пол.	119,0	1,5	2,0	15,3	18,5	—	—	—	—	
" . . . . .	1924/25	116,0	4,2	—	14,5	—	—	—	—	—	
" . . . . .	1925/26	116,5	2,0	2,0	15,0	—	—	—	—	—	
Нижн. Поволжье . . . . .	1926/27 1-ая пол.	119,0	2,5	2,5	14,8	17,0	—	—	—	—	
" . . . . .	1924/25	116,0	1,5	—	14,0	—	—	—	—	—	
" . . . . .	1925/26	117,5	1,5	2,0	14,0	—	—	—	—	—	
Среди. Поволжье . . . . .	1926/27 1-ая пол.	112,5	1,8	2,0	16,5	16,0-19,5	—	—	—	—	
" . . . . .	1924/25	115,0	1,5	1,0	14,0	—	—	—	—	—	
Урал. область и Башкирская Республика . . . . .	1926/27	113,5	1,5	1,5	15,5	14,2	—	—	—	—	
" . . . . .	1926/27 1-ая пол.	114,0	2,0	2,0	16,0	12,2-16,2	—	—	—	—	
" . . . . .	1925/26	116,0	2,5	4,0	15,5	—	—	—	—	—	
Казахстан . . . . .	1926/27 1-ая пол.	116,5	2,3	2,0	15,0	—	—	—	—	—	
" . . . . .	1925/26	118,5	1,5	3,5	16,3	—	—	—	—	—	
Зап. Сибирь . . . . .	1926/27 1-ая пол.	117,5	0,8	2,0	16,2	—	—	—	—	—	
" . . . . .	1925/26	—	—	—	—	—	119,6 <sup>3)</sup>	1,4	0,8	14,5	
Разные районы . . . . .	1926/27 1-ая пол.	—	—	—	—	—	121,5 <sup>3)</sup>	1,1	2,5	14,9	

За небольшими исключениями, натура поступающей на рынок Р. должна быть признана вполне удовлетворительной. Натуру экспортной Р. нужно признать даже вполне хорошей. Сорность местами высока, хотя и далеко отстает от сорности пшеницы. Принимая во внимание характер культуры, она должна бы быть еще ниже. Наибольшую сорность показала Р. Украины. Между тем до войны наиболее сорной была наша сев.-кавказская Р. Сорность экспортной Р. не высока. Влажность ее не может быть признана низкой. Вес 1000 зерен показывает знакомую картину понижения размера зерен по мере продвижения на восток.

Наша Р. продается за границу на «faq» с гарантией натуре и сорности. Согласно важнейшему контракту для отгрузки с кга (германо-нидерландский № 1), Р. из

хороших советских (нехорошими признаны Новороссийск, Анапа, Ахтари и Темрюк) и румынских портов, продающаяся на «faq», не должна иметь больше 3% примесей и дальнейших 7% пшеницы. При продажах по образцу — примесь не свыше 4%; содержание пшеницы — согласно содержанию ее в образце. При превышении допущенных пределов делается скидка по 1% за каждый из первых двух добавочных процентов и по 2% за каждый из дальнейших 2%; скидка за сор и пшеницу исчисляется отдельно. Т. о., правила о сорности, предписанные контрактом, сильно расходятся с установленными нашей классификацией, а выделение кавказских портов не соответствует качеству производимого товара (украинский теперь сорнее северо-кавказского).<sup>4)</sup>

Румынская Р. мало чем отличается от нашей украинской (только содержание

1) О головне см. ст. «Качество и оценка пшеницы». Спорынья (*secale cornutum*), в просторечьи называемая «рожками», очень доната, широко употребляется в медицине. В противоположность классификации предшествующих лет, классификация 1926/27 г. не устанавливает специально пониженных норм вредной примеси, а, относя последние, как и прежде, в общую категорию сорной примеси, требует только проставления в сертификате  $\frac{1}{2}$ -ного содержания вредных примесей.

2) Зеленый цвет в нашей Р. является довольно надежным показателем тонкокожести.

3) Через Ленинград.

4) В отношении германо-нидерландских контрактов необходимо еще отметить чрезвычайную высоту скидок за недостаток натуреса (1% за первый кгр., 2% — за второй; 2½% — за третий).

протеина в ней несколько ниже). Продается она по тем же контрактам.

Р. из Аргентины — удовлетворительного в общем качества, но часто имеет повышенную сорность. Последнее тем более важно, что, как и другие хлеба, аргентинская Р. продается с гарантией натур, но без гарантии сорности.

Р. всех стран, о которых шла речь выше, несмотря на некоторые отличия, представляет на мировом рынке одну группу качественного товара в противоположность Р. германской. Единственное достоинство последней — почти абсолютная чистота. Содержание протеина в ней очень низкое. Так, по данным Института по исследованию хлеба в Берлине, германская Р. урожая 1912 г. содержала 8,02—14,64%, в среднем 10,43% протеина, в то время как русская имела 13,08—16,89%, в среднем 15,02%. Соответственно по 1913 г., германская Р. содержала 7,25—14,56%, в среднем — 9,87%; русская Р. 12,28—17,13%, в среднем — 13,86% протеина. Разница, как видим, достигает 4—4½%.

В редкие годы, когда германская Р. убирается в сухом состоянии, она обладает и высокой натурой. Однако, товар этот толстокожий, почему выход муки значительно меньше, чем из нашей Р. К тому же германская Р. настолько труднее поддается размолу, что этот момент несомненно калькулируется в цене. В нормальные для Германии дождливые годы сухой товар — редкость; натура его не выше, отчасти значительно ниже, чем у нашей средней Р. В такие годы германская Р. содержит заметное количество проросших и прочих испорченных зерен. Почти из года в год значительное количество германской Р. бывает такого низкого качества, что приходится говорить о непригодности ее для помола. Для изготовления сясной муки такая Р. должна, во всяком случае, смешиваться с импортной. Низкокачественная германская Р. больше всего подходит для кормовых целей, выюкurerия и т. д.

**Мировое снабжение до войны.** Два момента оказывали решающее влияние на размеры и характер мировых оборотов с Р. Первый из них — постепенная замена в потреблении Р. пшеницей. Второй — роль Германии в мировой торговле этим хлебом. Этими двумя моментами обусловлено было то обстоятельство, что максимум экспорта России пришелся уже на 80-ые годы. По тем же причинам мировой экспорт важнейших экспортных стран (России, Румынии, С. Штатов) сократился в течение довоенного периода XX века (с 1898—1902 гг. по 1909—1913 гг.) больше, чем вдвое. Небольшим оказалось за это время сокращение экспорта только в Румынии. Экспорт С. Ш. уменьшился за этот небольшой промежуток времени

больше, чем в десять раз, экспорт России — больше, чем вдвое. В среднем по довоенному 5-летию мировой экспорт был меньше, чем на рубеже XX века, даже если прибавить к вывозу довоенного 5-летия экспорт Германии, превратившейся за этот короткий промежуток времени из импортной страны в экспортную. Если, однако, выключить из мирового экспорта 1898—1902 гг. то количество, которое пошло в Германию, то окажется, что ввоз стран, продолжавших оставаться импортными, довольно сильно возрос в течение довоенного периода XX века. Однако, это усиление ввоза вряд ли было в значительной степени обусловлено растущей потребностью этих стран во Р., как продовольственным хлебе. В сильной степени, если не целиком, оно объясняется вызванным германской конкуренцией обесценением Р. (прежде всего, германской же), сделавшим выгодным усиление ее скормливания вте Германии<sup>1)</sup>.

**Движение цен до войны.** С 1898—1902 гг. по 1909—13 гг. русская Р. подорожала прибл. на 20% (в Риге на 25,3%, в Олесе на 21,6%, в Бремене на 18,1%, в Амстердаме на 20%). Это повышение отнюдь не было проявлением улучшающейся конъюнктуры рынка, а только ярким признаком неспособности России удерживать в своих руках мировое снабжение. Германская Р., сделавшаяся основным конкурентом русской, подорожала за это же время незначительно. Повышение цен на германскую Р. далеко отстало, в частности, от повышения всех других хлебов, кроме овса.

Еще резче сказывается неблагоприятное влияние германской конкуренции на мировую конъюнктуру Р., если сопоставить цены последних двух довоенных 5-летий (1905—08 и 1909—13 гг.). В то время, как пшеница, кукуруза и ячмень подорожали на 7,5—10%, а цены на овес остались прибл. на прежнем уровне, Р. даже абсолютно подешевела (русская — прибл. на 3,5—4%).

В какой степени в течение довоенного периода XX века изменилось соотношение цен на русскую и германскую Р. наглядно показывает таблица на стр. 404.

Как видим, в течение первого 7-летия цены на русскую Р. не намного превосходили цены Берлина (в среднем разница между ними составила 5,8 мар.). Если принять во внимание, что из Кенигсберга Р. должна еще нести расходы по доставке до потребительского рынка, то не было также сколь угодно существенной разницы между ценой на русскую Р. в Бремене и германскую в Кенигсберге. Совсем иную картину мы

<sup>1)</sup> В самой Германии действие германской таможенной политики было обратным; она делала выгодным замену собственной Р. импортными формами.

## Цены на Р. русскую (Бремен) и германскую (Берлин и Кенигсберг) (в герм. марках за тонну).

	1899 г.	1900 г.	1901 г.	1902 г.	1903 г.	1904 г.	1905 г.	1907 г.	1908 г.	1909 г.	1910 г.	1911 г.	1912 г.	1913 г.
Русская . . . . .	120,7	114,1	107,9	109,9	106,7	106,6	122,3	151,1	157,1	146,2	121,9	125,7	149,4	130,7
Герм. в Берлине	111,0	107,6	105,7	109,2	97,5	100,1	116,9	143,2	136,5	126,5	102,3	118,3	135,8	114,3
Герм. в Кенигсберге . . . . .	103,7	95,8	94,8	102,7	90,1	96,4	104,6	133,3	126,6	118,7	98,3	109,7	127,8	111,5
Первые выше														
вторых . . . . .	9,7	6,5	2,2	0,7	9,4	6,5	5,4	7,9	20,6	19,7	19,6	7,4	13,6	16,4
Первые выше														
третьих . . . . .	17,0	18,3	13,1	7,2	16,6	10,2	17,7	17,8	30,5	27,5	23,6	16,0	21,6	19,2

видим в последнее 7-летие. Цены на русскую Р. оказались в среднем выше цен на германскую в Берлине уже на 15,0 марок; против Кенигсберга разница составила 22,3 марки. В последние довоенные годы русская Р. была уже настолько дороже германской, что, несмотря на более высокое ее качество, конкуренция оказывалась почти невозможной.

**Колесания довоенного снабжения по годам.** Как мы видели, зап.-европейские импортные страны сами покрывают значительную часть своей потребности во Р. В хорошо урожайные годы ресурсы их, вместе с избытками Германии, оказывались даже прибл. достаточными для покрытия всей потребности. Спрос на импортную Р. был поэтому спорадическим. Чистый ввоз Р. и ржаной муки во все зап.-европейские импортные страны (вместе с Германией, но без Финляндии) показывал по довоенному 10-летию (1904/05—1913/14 гг.) такой ряд цифр (в тыс. т.): 784, 1224, 963, 706, 105, 407, 975, 349, 278, 353. Столь сильные колебания мирового импорта возможны были, правда, только потому, что главным источником снабжения была Россия. Экспорт последней в гораздо меньшей степени определялся ее собственным урожаем, чем импортной потребностью Зап. Европы. Она служила своего рода кладовой, куда Зап. Европа обращалась в случае нужды. Чтобы показать слабую зависимость русского экспорта от ее урожая, достаточно сопоставить урожай Европ. России<sup>1)</sup> с русским вывозом за последние три довоенных кампании:

1911 г. . . . .	Урожай	18,9 мил. тонн
1911/12 г. . . . .	Чистый вывоз	376 тыс. тонн
1912 г. . . . .	Урожай	25,7 мил. тонн
1912/13 г. . . . .	Чистый вывоз	415 тыс. тонн
1913 г. . . . .	Урожай	24,7 мил. тонн
1913/14 г. . . . .	Чистый вывоз	233 тыс. тонн

Как видим, увеличение урожая на 6—7 мил. тонн не привело даже к незначительному повышению экспорта. Добавочные ресурсы России были не нужны Зап. Европе.

1) Русская — без поштин; германская — за вычетом поштин. Цены за 1906 г. не приведены, т. к. в том году повышена была пошлина.

2) Урожай по ЦСК.

**Колесания годовых цен.** Р. очень выносливая культура и потому показывает наименьшие колебания урожайности. Несмотря на это, колебания цен на этот хлеб очень большие. Вызываются они условиями потребления этого хлеба. Р. прежде всего продовольственная культура, при том, в качестве таковой, потребность в ней, скорее всего, еще менее эластична, чем по пшенице. Однако, в годы средних и, тем более, обильных урожаев Р. оказывается больше, чем нужно для удовлетворения продовольственной потребности. Когда же ее мало и тем более, когда ее не хватает для удовлетворения продовольственных потребностей, она сильно дорожает, чтобы сократить или целиком исключить возможность ее скармливания. Расценка Р. ближе подходит в таких случаях к пшенице, в особенности, когда предложение пшеницы обильно. Иногда, правда, очень редко, Р. оказывается даже абсолютно дороже пшеницы. Наоборот, когда предложение Р. чувствительно превышает продовольственную потребность, расценка ее падает до уровня цен кормовых хлебов, иногда даже до цен наиболее дешевых из них.

Чередующиеся переходы расценки Р. с продовольственного базиса на кормовой и обратно чаще всего имеют место от одной кампании к другой, когда резко меняются размеры имеющихся ресурсов. Однако, в виду неполной обозримости хлебного рынка, начало и конец таких волн не всегда совпадают с началом и концом кампаний. — Наиболее ярким примером перехода расценки Р. на продовольственный базис является период с весны 1907 г. до весны 1908 г., когда цены на русскую Р. (в Бремене) мало чем отличались от средних цен на красную импортную пшеницу в Ливерпуле. Между тем в 1913/14 г. германская Р. — цены на нее более характерны для дешевых лет — была на мировом рынке самым дешевым хлебом вообще.

Нужно, однако, заметить, что, во-первых, буферное влияние, которое оказывал экспорт России на цены (о нем говорится подробнее в статье «Цены на хлеб»), с особенной силой сказывалось именно на Р. Крупное участие России в экспорте Р. ослабляло поэтому резкость под'ёмов и

понижения цен. Продовольственный и кормовой базис в расценке Р. не являлись поэтому с такой силой, как это соответствовало бы природе этого хлеба. Во-вторых, явно обнаруживавшееся в самые последние довоенные годы перепроизводство Р. создавало тенденцию к тому, чтобы даже в годы слабых урожаев не было недостатка во Р. для продовольственных целей. В послевоенные годы переходы расценки Р. с продовольственного на кормовой базис и обратно снова восстанавливаются и при том с несравненно большей силой.

**Колебания снабжения и цен по месяцам.** Из трех стран, экспортировавших в довоенные годы Р., только вывоз Румынии был концентрирован на ранние осенние месяцы. В отношении русского вывоза доминирующее влияние на распределение его по месяцам имела, во-первых, крайняя неохота наших производителей расставаться с Р., как с основным продуктом собственного питания; во-вторых, сказывалась слабая зависимость экспорта России от ее собственного урожая, ее роль резервной камеры Европы. В некоторые годы экспорт России оказывался, поэтому, во второй половине кампании даже значительно больше, чем в первой. Зимнее ослабление было выражено, однако, в русском вывозе очень резко (в виду значи-

тельного участия в экспорте Ленинграда и азовских портов). Совсем новую картину показывает распределение по месяцам германского экспорта. Жатва начинается в Германии в среднем несколько раньше, чем у нас. Новая Р. обычно имеется на потребительских рынках уже в конце июля. Однако, упрямдает нас Германия только в жатве. В годы с дождливым летом — а таковы почти все — значительная часть хлеба может быть обмолочена там только после наступления заморозков. Когда у нас волна подвозов уже спадает (ноябрь), в Германии иногда только начинается их разгар. Декабрь также принадлежит еще в Германии к месяцам крупных подвозов. Значительными продолжают они быть и во все дальнейшие зимние месяцы. В частности, март часто оказывается роковым. Сельские хозяева должны в это время продать всю Р., не могущую храниться в теплую погоду, каковы бы ни были цены. С апреля подвозы обычно быстро падают. В мае и позже в Германии уже Р. мало, экспорт резко сокращается, импорт возрастает.

Ниже мы даем распределение по месяцам вывоза России и Германии и ввоза важнейших импортных стран (по без Филиппин) по месяцам в среднем по 1909/10—1913/14 гг.:

Распределение вывоза и ввоза Р. по месяцам года.

Месяцы года	Вывоз России		Вывоз Германии		Ввоз импорт. стран	
	Тыс. тонн	Относит. величины	Тыс. тонн	Относит. величины	Тыс. тонн	Относит. величины
Август	61,4	109,4	56,0	81,4	52,9	85,9
Сентябрь	78,3	139,6	96,4	140,1	74,2	120,5
Октябрь	75,5	127,4	104,5	151,9	87,5	142,0
Ноябрь	50,8	90,6	84,0	122,1	67,9	110,2
Декабрь	28,2	50,3	84,8	123,2	80,8	130,2
Январь	24,8	43,9	73,6	106,9	58,9	95,6
Февраль	34,3	61,2	73,2	106,4	45,0	73,1
Март	43,9	78,2	71,9	104,5	55,8	90,6
Апрель	75,7	134,9	68,5	99,6	60,9	98,9
Май	90,3	161,0	58,0	82,8	57,2	92,9
Июнь	66,2	118,0	29,0	42,2	51,0	82,9
Июль	48,1	85,8	24,2	35,2	46,9	76,1

Как видим, экспорт России достигал своего максимума уже в сентябре; ноябрьские отгрузки были даже меньше средних годовых. Декабрь-январские отгрузки были особенно малы. Наибольшие отгрузки русской Р. падали на май; крупными они были также в апреле и июне. Между тем в германских погрузках максимум достигался в октябре; затем они непрерывно падали из месяца в месяц. В июне-июле, когда русские погрузки приближались к средним месячным, германские составляли всего около  $\frac{1}{4}$  последних. Несовпадение русского и германского вывоза приводило к некоторому выравниванию мирового экспорта; все

же прибывающие, как видим, оказывались и в осенние месяцы довольно крупными.

В соответствии с различным распределением вывоза по месяцам из России и Германии, а также различным характером вывоза этих стран и продаваемого ими товара, различным и колебания месячных цен на русскую и германскую Р. Т. к. ни одна из них не может считаться представительницей мировых цен, то ниже приводятся средние месячные цены (в относительных величинах) по 1909/10—1913/14 гг. в Риге и Одессе (русская Р.), в Берлине (германская Р.) и в Мангейме (средние из цен на русскую и германскую Р.).

## Средние месячные цены на Р.

Месяцы года	Рига	Одесса	Берлин	Мангейм
Август . . . . .	96,5	97,1	99,4	98,7
Сентябрь . . . . .	99,9	100,2	101,4	99,6
Октябрь . . . . .	100,1	99,9	100,5	100,0
Ноябрь . . . . .	99,3	100,2	99,2	99,0
Декабрь . . . . .	99,0	100,0	99,4	98,9
Январь . . . . .	101,3	102,6	99,8	100,8
Февраль . . . . .	101,9	102,8	99,0	99,7
Март . . . . .	102,1	101,2	97,2	98,6
Апрель . . . . .	102,1	101,1	98,9	99,6
Май . . . . .	101,2	98,6	102,1	102,6
Июнь . . . . .	97,6	96,1	102,1	101,2
Июль . . . . .	98,7	—	101,3	100,0
Среднее . . . . .	100	100	100	100

Цены на русскую Р. в начале кампании (август) были очень низки, что может рассматриваться, как характерный признак плохой организации русского хлебного рынка. С сентября цены на русскую рожь держатся уже устойчиво, зимой наблюдается повышение, с мая цены падают. Германские цены показывают совпадение с нашими только в первые 3 месяца кампании. В конце зимы, когда цены на русскую Р. достигали максимума, германские стояли на минимуме. Самыми низкими, в частности, были германские цены в марте (критический месяц). Понижение в марте настолько сильно, что дешевым оказывался и далеко не обильный апрель. Летом, когда цены на русскую Р. наименьше, германская дороже всего. В мае цены естественно оказываются сдержанными. Т. о., наш поздний экспорт давал в среднем весьма значительные убытки.

**Мировой экспорт-импорт после войны.** В военные годы импортным странам негде было доставать Р. Пришлось сжать потребление, отчасти заменить Р. пшеницей. Т. к. тенденция к такой замене наблюдается и без того, то перерыв в

мировом снабжении оказался для Р. роковым.

Размеры мирового экспорта в послевоенные годы видны из нижеслед. таблицы<sup>1)</sup>:

**Урожай, чистый вывоз и ресурсы ржи в важнейших экспортных странах (в тыс. тонн).**

Годы	Урожай	Чистый вывоз	Ресурсы
1909/10—13/14 . . . . .	30 095	1725	28 970
1921/22 . . . . .	19 509	976	18 527
1922/23 . . . . .	31 090	1 672	29 390
1923/24 . . . . .	30 311	2 282	28 026
1924/25 . . . . .	25 502	1 700	23 833
1925/26 . . . . .	31 872	1 157	30 694
1926/27 . . . . .	30 688	1 538	—

Как видим, в последние годы наблюдается снижение экспорта. Кампании 1925/26—26/27 гг. дали понижение против двух предшествующих свыше, чем на 30%. Притом оба двухлетия приблизительно равнозначны. Каждое из них состоит из одного года с хорошими и одного — с низкими ценами. Констатированное сокращение мирового экспорта обусловлено, правда, в первую голову уменьшением вывоза из СССР. Однако, в меньшей мере оно наблюдалось и без него.

Правильнее послевоенным экспортом довоенного получается только потому, что суммирован лишь вывоз стран, которые выступали в послевоенные годы в роли экспортирующих. Иной результат получается, если прибавить выступавшую до войны в качестве экспортера Германию.

Переход Германии от крупного экспорта довоенных годов к очень значительному импорту является важнейшим моментом послевоенного ржаного рынка. Только поэтому импортная потребность всей Зап. Европы и оказалась много больше довоенной, как это видно из след. таблицы:

Урожай, чистый ввоз и ресурсы ржи в важнейших импортных странах<sup>1)</sup> (в тыс. тонн).

Годы	Вместе с Германией			Без Германии		
	Урожай	Чистый ввоз	Общие ресурсы	Урожай	Чистый ввоз	Общие ресурсы
1909/10—13/14 . . . . .	14 002	769	14 771	4 417	1 390	5 807
1920/21 . . . . .	8 226	1 221	9 447	3 292	594	3 886
1921/22 . . . . .	10 742	478	11 220	3 943	320	4 263
1922/23 . . . . .	8 849	1 682	10 531	3 615	589	4 204
1923/24 . . . . .	10 375	1 767	12 142	3 693	1 212	4 905
1924/25 . . . . .	9 117	1 207	10 324	3 387	771	4 158
1925/26 . . . . .	12 290	850	13 140	4 227	996	5 223
1926/27 . . . . .	9 936	1 293	11 229	3 530	835	4 365

Как видим, при включении в итоги Германии, импорт оказался меньше среднего довоенного только в 1921/22 г. Од-

нако, что крайне важно, общие ресурсы ни разу не достигали довоенных. Меньше довоенных оказываются общие ресурсы главнейших зап.-европейских стран и при выключении из итогов Германии. При этом ни в одном году не достигал

<sup>1)</sup> Перечень стран виден из таблицы в конце статьи.

довоенных размеров и импорт этих стран. Даже в годы обильного предложения Р. и дешевых цен (1923/24, 1925/26) страны, являющиеся регулярными импортерами Р., обходились значительно меньшими ресурсами, чем до войны<sup>1)</sup>.

Слабый урожай и значительная импортная потребность Германии в 1926/27 и 1927/28 гг. будут, скорее всего, заключительным звеном послевоенного периода<sup>2)</sup>. Но без Германии вся мировая импортная потребность<sup>3)</sup> выражается сейчас только прибл. в 1 млн. тонн.

Как мы видели, экспортоспособность Сев. Америки выражается в данный момент прибл. в 300—400 тыс. тонн, Аргентины в 70—80 т. т. По крайней мере, 100—150 т. т. нужно считать на Венгрию, идущую в соседних Австрию и Чехословакию удобные рынки сбыта. В хорошие урожайные годы сравнительно значительные избытки имеет и Польша. На долю советского экспорта в лучшем случае очищается около  $\frac{1}{2}$  млн. тонн, которые могут быть размещены без того, чтобы привести к обесценивающему товар переполнению рынка. Притом на такой экспорт можно рассчитывать только до тех пор, пока снова не начнется крупный экспорт Германии.

После возобновления германского экспорта Зап. Европа будет, вероятно, нуждаться максимум в 500—700 т. т. хорошей ржи, за размещение которой СССР придется бороться с С. Штатами, Канадой, Аргентиной и Дунайскими странами.

Из сказанного выше ясно, как неправомерно ставить Р. рядом с пшеницей, в качестве основы нашего хлебозакспорта. Р. уже сейчас стоит по размерам нашего вывоза далеко позади ячменя. В дальнейшем разница в значении этих двух хлебов для нашего хлебозакспорта должна увеличиться еще больше. Впереди Р. может оказаться даже кукуруза.

**Цены после войны.** В первые после окончания войны годы рынок непрерывно стоял под знаком недостаточности предложения Р. Соотношение цен на Р. и другие хлеба не только исключало целесообразность скармливания, но в некоторые периоды делало даже невыгодным потребление ржаного хлеба. Так, в июле 1921 г. наличная Р. (№ 2) стоила в Чикаго дороже мягкой красной пшеницы (№ 2) на 13,7%. В среднем по кам-

пании 1921/22 г. Р. стоила (относительно) дороже всех других хлебов. Достаточно, однако, было появления сравнительно больших экспортных избытков (крупный урожай в Сев. Америке в 1922 г.), чтобы Р. сразу подешевела. С мая по август 1922 г. она упала в цене в Чикаго со 106 центов до 73 центов, что и вызвало отмеченное выше резкое сокращение посевной площади в Сев. Америке. Хотя в кампании 1922/23 г. и 1923/24 г. собственная продукция зап.-европейских стран была далеко ниже довоенной, расценка Р. была относительно хуже всех кормовых хлебов. Затем пришел неурожайный для Зап. Европы (и СССР) 1924/25 г., и расценка Р. снова перешла на продовольственный базис. Р. опять сделалась самым дорогим (относительно) хлебом. Если бы не манипулирование пшеничного рынка в Сев. Америке, цены на Р., возможно, снова выравнивались бы с ценами на пшеницу absolutely. Достаточно, однако, было хорошего урожая в Зап. Европе в 1925 г. (хотя он все еще был заметно меньше среднего довоенного), чтобы расценка Р. определенно скатилась на кормовой базис. В одной Германии скармлено было, вероятно, свыше миллиона тонн. В 1926/27 г. мы опять имели расценку Р. на продовольственном базисе, так как урожай Зап. Европы снова оказался плохим, а экспортные ресурсы вывозящих стран малыми<sup>4)</sup>.

Из шести последних кампаний три имели хорошие цены на Р. С точки зрения всего мирового рынка конъюнктура ржаного рынка этого периода должна быть, следов., признана благоприятной. Но, к сожалению, условия мирового снабжения таковы, что совпадение крупного экспорта из Союза с высокими ценами на мировом рынке представляется почти что невероятным. Маловероятной представляется также возможность того, чтобы конъюнктура мирового ржаного рынка была в ближайшие годы столь же благоприятной, как в предшествующее 6-летие.

<sup>4)</sup> Переходы расценки Р. с одного базиса на другой очень ярко отражаются на экспорте и остатках для внутреннего потребления в С. Штатах. В 1921/22 г. (хорошие цены) на урожай в 1567 т. т. С. Ш. экспортировали 812 т. т., осталось в стране 755 т. т. В след. году на урожай в 2625 т. т. вывезено в 1325 т. т., остаток составил 1300 т. т. В 1923/24 г. (год низких цен на рожь и высоких на кукурузу) из урожая в 1692 т. т. вывезено всего 439 т. т. Между тем в 1924/25 г. при том же урожае экспортировано 1337 т. т. Аналогичные изменения наблюдались и в последующие кампании. Эти изменения в размерах вывоза и внутренних ресурсов отчасти объясняются большой разницей в размере остатков, переходящих от года к году, т. е. экспортеры С. Ш. весьма долго используют наблюдающиеся сейчас резкие изменения уровня цен. Однако, разница в размерах остатков для внутреннего потребления, несомненно, зависит также и от того, что в годы низких цен на Р. значительная часть урожая скармливается.

<sup>1)</sup> См. детальную таблицу в конце статьи.  
<sup>2)</sup> Она получается, если к приведенным в таблице итогам прибавить ввоз Чехословакии, Латвии и Эстонии; ввоз остающихся из упомянутых стран настолько мал, что его можно игнорировать.

<sup>3)</sup> Речь идет о чистой импортной потребности. Потребность в ввозе хорошей Р. для скармливания местной, будет, конечно, иметься; ее будет, однако, сопровождать избыток, скорее всего, превышающий ввоз.

**Распределение послевоенного экспорта по месяцам и колебания месячных цен.** Данный выше анализ довоенного распределения мирового снабжения Р. по месяцам сможет быть полезным для будущего, когда Германия и СССР снова будут серьезно участвовать в мировом снабжении. Послевоенная картина в значительной степени иная, в виду полной перемены в составе экспортных стран. Вступление в число экспортных стран Канады резко усилило мировые отправки с октября по декабрь и с мая по июль. Т. к. в С. Штатах Р. производится почти исключительно в соседних с Канадой сев.-западных штатах, то многократное увеличение экспорта С. Ш. отчасти при-

вело к тому же результату, что и выступление Канады. Однако, С. Ш. начинают свой экспорт Р. заметно раньше Канады; в противоположность последней, для отправки там широко пользуются также прямым ж.-д. путем. Отгрузки С. Шатов показывают, поэтому, более равномерное распределение по месяцам, чем в Канаде. Аргентина выбрасывает свои избытки в первой половине календарного года. В распределении вывоза СССР и Румынии не произошло с довоенного времени значительных перемен.

В среднем по 1921/22—1925/26 гг. ввоз важнейших импортных стран распределялся по месяцам года след. образом (см. первую таблицу на стр. 409):

## Урожай, чистый вывоз и ресурсы для внутреннего рын-

Экспортные страны	1909/10—13/14 гг.			1921/22 г.			1922/23 г.		
	Уро-жай	Чист. вывоз	Рес-сурсы	Уро-жай	Чист. вывоз	Рес-сурсы	Уро-жай	Чист. вывоз	Рес-сурсы
СССР . . . . .	22 279	685	21 594	11 967	0	11 967	21 361	437	21 318
Венгрия . . . . .	804 <sup>1)</sup>	279	525	588	1	587	639	0	639
Польша . . . . .	5 711	—	5 711	4 256	— 2	4 258	5 014	0	5 014
Румыния . . . . .	119 <sup>1)</sup>	75	44	231	31	200	234	0	234
Югославия . . . . .	41 <sup>1)</sup>	6	35	157	2	155	115	0	115
Болгария . . . . .	155 <sup>1)</sup>	49	106	155	7	148	189	13	176
С. Штаты . . . . .	917	24	893	1 567	806	761	2 626	1 325	1 301
Канада . . . . .	53	0	53	545	109	436	822	249	573
Аргентина <sup>1)</sup> . . . . .	16	7 <sup>1)</sup>	9	43	28	15	90	70	20
Итого . . . . .	30 665	1 125	28 970	19 509	976	18 527	31 090	1 672	29 990
Германия . . . . .	9 585	621	8 964	6 799	— 157	6 956	5 234	— 1 093	6 327
Всего . . . . .	39 680	1 746	37 934	26 308	819	25 483	36 324	579	35 727

<sup>1)</sup> Вывоз муки учтен только по России (до войны), С. Штатам, Канаде, и Германии: выход верхняя цифра — вывоз подлежащего календарного года; нижняя — вывоз соответственного

Урожай, чистый ввоз и ресурсы ржи<sup>1)</sup> в

Импортные страны	1909/10—1913/14 гг.			1920/21 г.			1921/22 г.		
	Уро-жай	Чист. ввоз	Рес-сурсы	Уро-жай	Чист. ввоз	Рес-сурсы	Уро-жай	Чист. ввоз	Рес-сурсы
Норвегия . . . . .	25	251	276	25	153	178	26	181	—
Финляндия . . . . .	266	289	555	250	52	302	297	83	—
Дания . . . . .	442	208	650	336	— 23	351	310	64	—
Голландия . . . . .	408	288	696	362	23	385	450	8	—
Австрия . . . . .	568	37	605	256	42	298	334	6	—
Бельгия . . . . .	580	114	694	461	39	480	540	6	—
Швеция . . . . .	612	94	706	570	— 39	531	675	— 45	—
Франция . . . . .	1 394	77	1 411	876	244	1 120	1 128	— 32	—
Италия . . . . .	135	14	149	115	105	220	143	0	—
Швейцария . . . . .	47	18	65	41	0	41	40	1	—
Итого . . . . .	4 417	1 390	5 807	3 292	594	3 886	3 943	320	4
Германия . . . . .	9 585 <sup>1)</sup>	— 621	8 964	4 934	627	5 561	6 799	158	6
Итого . . . . .	14 002	769	14 771	8 226	1 221	9 447	10 772	478	11
Латвия . . . . .	325	—	—	119	4	123	249	13	—
Чехословакия . . . . .	—	—	—	916	9	995	1 365	17	—
Эстония . . . . .	185	—	—	157	—	—	150	—	—

<sup>1)</sup> Ввоз муки не учтен по Австрии, Бельгии, Швейцарии, Латвии, Чехословакии и Эстонии. По 1926/27 г. ввоз муки учтен только за первые 10 месяцев.—Перевод на зерно сделан из расчета: 100 муки = 125 зерна.

## Рожь

Месяцы	Тысячи тонн	Относит. величины
Август	112	92
Сентябрь	188	88
Октябрь	134	111
Ноябрь	163	135
Декабрь	136	112
Январь	127	105
Февраль	85	70
Март	97	80
Апрель	99	82
Май	109	90
Июнь	134	112
Июль	143	118

Крупными прибытия были, как видно, с октября по январь, а также в июне-июле. Прибытия второй половины с. х. года лишь незначительно меньше прибытий первой половины.

Что касается колебаний месячных цен в послевоенные годы, то, в соответствии с условиями снабжения (отчасти и по другим причинам), наилучшими были в среднем цены первых календарных месяцев, наименьшими же были в среднем октябрьские цены.

**Статистика мирового снабжения.** В заключение мы приводим упоминавшиеся уже раньше детальные таблицы, показывающие урожай, чистый вывоз или ввоз и ресурсы для внутреннего потребления важнейших экспортных и импортных стран. Ввоз ржаной муки учтен неполностью. Т. к. он мал, то существенного влияния эта неполнота не имеет.

### ка ржи<sup>1)</sup> в важнейших экспортных странах (в тыс. тонн)

1923/24 г.			1924/25 г.			1925/26 г.			1926/27 г.		
Урожай	Чистый вывоз	Рес-сурсы	Урожай	Чистый вывоз	Рес-сурсы	Урожай	Чистый вывоз	Рес-сурсы	Урожай	Чист. вывоз	Рес-сурсы
20 738	1 355 <sup>2)</sup>	19 383	18 836	66 <sup>3)</sup>	18 770	22 279	180	22 099	22 793	417	22 376
794	97	697	561	102	459	826	154	655	798	243	555
5 962	63	5 899	3 655	-22	3 677	6 534	321	6 219	5 011	-42	5 053
244	31	213	151	11	140	265	3	260	286	38	248
150	0	150	141	6	135	200	6	194	189	13	176
133	3	130	109	1	108	182	2	180	203	12	191
1 602	442	1 160	1 663	1 338	335	1 180	280	900	1 017	502	515
590	203	387	349	161	188	348	138	190	308	210	98
98	{ 81 88	17	{ 5 37	{ 5 37	32	{ — 120	{ 74 53	46	83	{ — 145	—
30 311	2 282	28 036	25 502	1 700	23 834	31 872	1 157	30 694	30 688	1 538	—
6 682	-533	7 235	5 930	-439	6 369	8 063	-95	8 158	6 406	-458	6 864
36 993	1 729	35 271	31 432	1 261	30 203	39 935	1 062	38 852	37 094	1 080	—

муки принят равным 80%. <sup>2)</sup> Воловой вывоза: годы с I. VII. <sup>3)</sup> 1909—13 гг. <sup>4)</sup> По 1922/23—26/27 гг. с. х. года. <sup>5)</sup> Прежняя территория, 1909/11 гг. <sup>6)</sup> 1911—15 гг. <sup>7)</sup> 1914 г. <sup>8)</sup> Прежняя территория.

### важнейших импортных странах (в тыс. тонн).

Импортная страна	1922/23 г.		1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.		1926/27 г.					
	Чистый ввоз	Рес-сурсы	Урожай	Чистый ввоз	Рес-сурсы	Урожай	Чистый ввоз	Рес-сурсы	Урожай	Чистый ввоз	Рес-сурсы			
22	180	202	19	206	225	16	185	201	16	263	279	16	173	189
267	159	426	240	290	500	286	143	429	348	168	516	302	127	429
363	141	504	385	243	628	265	151	416	349	211	500	318	161	479
429	65	494	365	186	551	395	85	480	416	151	567	347	83	430
445	43	388	402	98	500	411	79	490	550	90	640	475	91	566
467	-24	443	528	39	567	525	8	533	551	49	600	511	88	599
482	15	577	619	128	747	276	109	385	676	31	707	592	-21	571
476	3	979	928	53	981	1 022	19	1 041	1 109	18	1 127	764	123	887
441	7	148	165	-1	164	155	-9	146	170	13	183	165	9	174
443	0	43	42	0	42	36	1	37	42	2	44	40	1	41
415	589	4 204	3 693	1 212	4 905	3 387	771	4 158	4 227	996	5 223	3 530	835	4 365
434	1 063	6 327	6 682	555	7 237	5 730	436	6 166	8 063	-146	7 917	6 406	458	6 864
449	1 682	10 531	10 375	1 767	12 142	9 117	1 207	10 324	12 290	850	13 140	9 936	1 293	11 229
474	19	193	274	58	332	199	50	249	315	63	378	155	55	210
498	-8	1 290	1 355	126	1 481	1 136	138	1 274	1 476	172	1 648	1 166	113	1 279
447	—	—	166	—	—	138	29	167	183	54	237	114	43	157

### Литература.

См. литературу к статье «Качество и оценка хлеба». E. Rusehmann. Untersuchungen von Roggenkörner verschiedener Herkunft. Wier, 1897.

Н. Ясный.

## Ржаная мука

**Отличие ржаного мукомолия от пшеничного.** Ржаное мукомолие резко отличается от пшеничного своей значительно большей примитивностью. Это объясняется как свойствами ржаного зерна (большая сопротивляемость оболочке ржаного зерна раздроблению), так и характером спроса (ржаная М. предназначена почти исключительно для производства простого хлеба). В виду этого ржаное мукомолие оказывается вполне рентабельным и в маленьком масштабе. Поскольку мелкое ржаное мукомолие, как в отношении закупки, так и в отношении сбыта, базируется на местный рынок, оно весьма устойчиво. В области международного обмена примитивность ржаного мукомолия приводит к тому, что даже самые мелкие импортные рынки очень легко обводятся мельницами. Уже до войны импорт ржаной М. был поэтому небольшим. В настоящее время он не составляет и 100 000 тонн в год, с явной тенденцией к дальнейшему сокращению.

**Сортимент.** В СССР требования к ржаной М. особенно низкие. Очень широкое распространение все еще имеет у нас так наз. «простая» ржаная М., получаемая грубым однообразным размолом неочищенного зерна на жерновом поставе. Когда зерно бичается и, в частности, пропущается через обочную машину (но отрубей при этом не выделяется), М. называется у нас «обой и ой». М., полученная с выделением только части отрубей, называется «обдирной» (обычный ее выход — 85%). Затем имеются еще три сорта ржаной М. лучшего качества, для которой НКТоргом установлены стандарты:

1. «Отсеивная» с выходом в 75% и максимальной зольностью в 1,40%<sup>1)</sup>
2. «Сеяная» с выходом в 60% и максимальной зольностью в 1,10%
3. «Пеклевая» с выходом в 45% и максимальной зольностью в 0,50%

При производстве «сеяной» и «пеклевая» получают еще вторые сорта (при «сеяной» — 12%; при «пеклевая» — 27%), которые не стандартизированы.

Ржаная М. с отрубями («простая» и «обойная») потребляется в больших ко-

личествах также в Финляндии. В Западной Европе хлеб из такой М. изготавливается только в очень ограниченных количествах (для любителей), притом всегда из очищенного зерна, главнейшим же предметом потребления является М. 66—70% выхода. Более высокие сорта имеют и там крайне ограниченное распространение. Т. о., и на Западе ржаной доход по существу односортовый, если не считать незначительного количества плохой М. (так наз. Nachmehl), получаемой при выработке несколько лучшего основного сорта. Большая часть Nachmehl уходит на корм. Помимо 66—70% М., в некоторых местах встречается еще М., по характеру соответствующая нашей «обдирной» (в Германии ее называют «Kommismehl»).

Хотя ржаная М. и за границей производится, гл. обр., на небольших мельницах, в большом количестве — даже на совсем маленьких водяных, рынок там все же гораздо требовательнее нашего. Зерно очищается гораздо энергичнее, затем многократно пропускается через вальцы<sup>2)</sup> и просевается через густые сита. Насколько велика разница между нашей М. и германской, видно из следующего: у нас для «пеклевая» предельная зольность 0,50%, для «сеяной» — 1,10%. Между тем служащие для контроля экспорта германской М. типовые образцы 60% М. (соответствует по выходу нашей «сеяной») на 1925/26 г. содержали всего 0,64%, а из представленных на утверждение образцов той же М. не были утверждены те, которые содержали больше 0,70% золы. Даже 70% М. содержала только 0,50% (типовые образцы) и от 0,60% до 0,79% (образцы, представленные на утверждение)<sup>3)</sup>. Тем же Институтом, который изготовил вышеуказанные типовые образцы и утверждал образцы, представленные мукомолам, даются след. результаты анализов более грубых сортов ржаной М.: зольность 75% М. — от 0,50 до 0,96%, в среднем 0,88% (против 1,40%, допущенных в нашей от-

<sup>2)</sup> Однако, на маленьких мельницах для вымолта еще широко пользуются жерновыми поставками.

<sup>3)</sup> См. отчет проф. Бухвальда о деятельности Мукомольного Института в Берлине в «Preussische Landwirtschaftliche Jahrbücher», за 1926 г.

<sup>1)</sup> На сухое вещество; о значении зольности для определения качества М. см. стр. «Пшеничная мука».

сеивной); зольность 85% М. от 1,17 до 1,51%, в среднем 1,34%.

### Районы ржаного мукомолия в СССР.

Ржаное мукомолие не является у нас, как по перемолу пшеницы, монополией юга и юго-востока. И не только потому, что рожь производится у нас почти во всех губерниях. Разница между условиями перемолта пшеницы и ржи приводит к тому, что по первому хлебу привоз в районы потребления для перемолта невыгоден, по ржи же он, до некоторой степени, оказывается возможным. Ввоз в северные потребляющие губернии ржи в зерне в среднем по 5-летию 1909—13 гг. составил 40,1 мил. пуд.; он был только немногим меньше ввоза ржи в муке (48,7 мил. пуд.).

Производство ржаной М. для вывоза за пределы губернии концентрировано у нас в небольшом сравнительно числе губерний. Свыше 2 мил. пуд. чистого вывоза М. имели в среднем по 1909—13 гг. лишь след. губернии: Тамбовская (13 056 тыс. п.), Саратовская (8613 т. п.), Уфимская (5658 т. п.), Самарская (5255 т. п.), Казанская (4863 т. п.), Пензенская (3899 т. п.), Полтавская (3644 т. п.), Симбирская (3292 т. п.) и Эстляндская (3069 т. п., экспортный перемол). Всего на эти 9 губерний пришлось 51,3 мил. п. чистого вывоза ржаной М. из 67,1 мил. п., от правленных из всех избыточных по ржаной М. губерний.

**Международные обороты с ржаной М.** как и по ржи, уже в довоенное время были до чрезвычайности скромны количественно, а территориально ограничивались северо-востоком Зап. Европы. В среднем по 5-летию 1909—13 гг. они составили всего около 300 000 тонн. Очень невелико было и число стран, импортировавших ржаную М. Большую половину всего вывоза поглощала Финляндия (средний ввоз — 182 т. тонн). Это и был в сущности единственный серьезный рынок ржаной М. Некоторое значение имела еще только Норвегия (средний ввоз — 42 т. тонн).

Экспортировалась ржаная М. помимо России, только из Германии. Вывоз последней форсировался как естественными причинами (отдаленность избыточных по производству ржи районов от недостаточных; необходимость ввоза больших количеств ржи для сдобривания местной), так и, в особенности, искусственными мерами (таможенная политика). Последние для ржаной М. были еще более благоприятны, чем для ржи (см. «Рожь»). Т. к. для ржаной М. и маленького поощрения достаточно, чтобы выжить других конкурентов, то Германия из года в год повышала свой вывоз, больше чем удвоив его в течение пяти лет (в 1909 г. — 107 т. тонн, в 1913 г.

— 225 т. тонн). Ряд рынков оказался всецело в ее монопольном обладании, как это видно, напр., из след. сопоставления данных о ввозе ржаной М. по 1912 г. (в тыс. тонн):

Страны	Весь ввоз	Ввоз из Германии
Дания . . . . .	16,1	13,2
Франция . . . . .	20,2	20,6
Великобритания . . . . .	6,1	5,4
Норвегия . . . . .	38,0	39,7
Швеция . . . . .	7,4	8,7
Италия . . . . .	4,8	5,8

Завоевание Германией международного рынка достаточно ясно обнаруживается этой таблицей. Маленькие несоответствия в цифрах объясняются тем, что весь ввоз взят по данным соответственных государств, а отправки из Германии — по германским данным.

Русской М. удалось удержаться только в Финляндии<sup>1)</sup>, да и то лишь потому, что последняя обложила пошлиной всю возимую М., кроме русской. Однако, и раньше, когда Германия вывозила более скромные количества, позиция русской ржаной М. была более чем скромна на всех рынках, кроме той же Финляндии. В 1903 г. на все рынки, кроме финляндского, вывезено было 557 тыс. пуд., в 1904 г. — 518 т. п., в 1905 г. — 574 т. п. и т. д. В конечном счете потеря на этих рынках от германской конкуренции выразилась, следов., в каких-нибудь 400 т. п. И большой еще вопрос, удалось ли бы нам, даже при отсутствии германской конкуренции, развить наш вывоз в эти страны, не перешли ли бы они в большей мере к перемолу импортной ржи за счет сокращения ввоза ржи в М.

Война и, можно сказать, сразу ликвидировала международный рынок ржаной М., выбив из строя двух единственных поставщиков. На подмогу, правда, пришли С. Штаты, но и они, будучи мало подготовлены к экспорту ржаной М., смогли развить сколько-нибудь значительный вывоз только в наиболее голодные годы (128,5 тыс. тонн в 1918 г. и 112,5 т. т. в 1919 г.). С 1920 года вывоз ржаной М. из С. Ш. стремительно падает.

Хотя число участников международного оборота возросло за счет новообразовавшихся государств, мировые обороты с ржаной М. не достигли в 1921 г. и 50 т. тонн. Не произошло серьезного улучшения и впоследствии. Финляндия, бывшая до войны основным импортным рынком, обзавелась собственными мельницами и

1) Из вывезенных в 1913 г. из России 6 980 тыс. пуд. ржаной М. на все страны, кроме Финляндии, пришлось всего 180 т. п., соответственно в 1912 г. — 135 т. п., в 1911 г. — 161 т. п. и т. д.

## Н. Ясный: Ржаная мука

ввозит сейчас лишь около  $\frac{1}{10}$  того, что импортировала до войны. Норвегия же прекратила импорт М. целиком. В настоящее время чуть ли не самым крупным рынком является почти недоступная для нас по географическому положению Чехословакия (ввоз 1925 г. — 34,5 тыс. тонн; ввоз 1926 г. — 8,1 тыс. тонн). Немного покупала до введения пошлины Австрия. Невыгоден ввоз М. и в лимитрофы (из-за несоизмеримо высоких пошлин). За исключением Финляндии, нам ржаной М. продавать некому. Одно время (1924 г.) крупно ввозила, правда, Германия, но, с восстановлением довоенной таможенной системы, не только прекратился ее ввоз (в 1926 г. ввезено всего 632 тонны), но возобновились даже вывозы. Хотя германские мукомолы снова поставлены в отношении экспорта М. в очень благоприятное положение, однако, в изменившихся условиях внешнего рынка и Германии удалось в 1926 г. вывезти только 30,3 тыс. тонн, причем целая треть должна быть признана случайным вывозом (по Францию, нуждающуюся в ржаной М., в виду предписанного законом подмешивания ржаной М. в пшеничную). Из остатка следовало бы еще вычесть М. последнего сорта, несомненно, употребляемую в странах ввоза в качестве кормовой (вывозить ее из Германии особенно выгодно). Т. о., на «нормальный» вывоз ржаной М. из Германии фактически пришлось в 1926 г. всего около 15 т. тонн.

Перспективы для восстановления нашего экспорта ржаной М. не могут быть, следов., признаны радужными. Вряд ли имеется поэтому надобность останавливаться здесь на вопросе о калькуляции, и это тем более, что несомненно высокий у

нас уровень расходов по помолу и в особенности накладных расходов по экспорту достаточно хорошо известен. Укажем только, что в 1913 г. средняя таможенная цена вывезенной нами в Финляндию М. была только на 11 коп. выше средней таможенной цены вывезенной в ту же Финляндию ржи. Эти 11 коп. должны были покрывать — и действительно покрывали — все расходы по перемолу, подвозу к мельнице, стоимость мешка и т. д., а также и прибыль. Для того, чтобы составить себе представление об условиях конкуренции на мучном рынке в настоящее время, приводим для примера некоторые котировки Гамбургской и Берлинской бирж (29. IV. 1927 г.). Гамбург котировал в этот день рожь с ближайших станций — 260—263 мар. за тонну; 70%-ую М. гамбургских мельниц — 362,5—382,5 мар.; обойную (Roggen-Grobmehl) тех же мельниц — 300—310 мар.; 70% М. провинциальных мельниц — 345—355 м.; обойную тех же мельниц — 277,5—288,5 мар. Берлин того же числа котировал рожь — 264—268 мар., 70% М. — 352,5—365,0 мар. Обойная провинциальных мельниц стоила, как видим, всего прибл. на 20 мар. на тонну (15 коп. на пуд) дороже зерна, причем зерно продается россыпью и за наличные, а М. — в мешках и в кредит. 70% мука в Берлине стоила прибл. на  $\frac{1}{2}$  дороже зерна (в Гамбурге разница между ценой на М. и ценой на местную рожь несколько больше, потому что М. готовится там с большой примесью импортной ржи, которая обходится дороже).

В заключение приводим таблицы вывоза-ввоза ржаной М. из стран сколько-нибудь значительными оборотами:

Вывоз ржаной муки (в тыс. тонн).

Страны	1909—13 гг.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Венгрия . . . . .	44,8	29,7	31,0	18,7	9,3
Германия . . . . .	162,5	2,3	6,2	7,5	30,3
Голландия . . . . .	67,2	12,0	51,8	9,1	1,2
С. Штаты . . . . .	0,4	17,3	19,5	3,3	1,4
СССР . . . . .	114,6	2,1	5,8	0,7	—

Ввоз ржаной муки (в тыс. тонн).

Страны	1909—13 гг.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Австрия . . . . .	—	51,1	21,7	5,5	5,1
Великобритания . . . . .	7,6	0,2	4,4	1,4	2,7
Германия . . . . .	1,1	8,2	61,9	15,6	0,6
Голландия . . . . .	68,9	1,0	3,3	0,7	1,4
Дания . . . . .	17,7	2,9	1,8	3,6	3,9
Латвия . . . . .	—	2,6	6,0	1,3	2,2
Литва . . . . .	—	—	—	0	0
Норвегия . . . . .	42,0	0	0	0	0
Польша . . . . .	—	0,6	0,4	45,1	0,1
Финляндия . . . . .	181,5	15,4	12,5	19,7	5,1
Франция . . . . .	14,4	2,8	2,4	0,3	11,4
Чехословакия . . . . .	—	1,3	15,0	34,6	8,1
Швеция . . . . .	11,1	1,4	3,4	1,2	2,2

Н. Ясный.

## Ячмень

**Мировое производство Я.** оценивается Международным Институтом в Риме приби. в 40 мил. тонн. В ряду главных хлебов он стоит по размерам производства на последнем месте. Кукурузы, с которой Я, гл. обр., приходится сталкиваться на мировом рынке, производится почти в три раза больше.

Основная причина слабого распространения Я. та, что эта культура, в общем и целом, малоурожайная и притом довольно требовательная к почве. Между тем, нет оснований для того, чтобы ячмень в качестве корма стоял заметно дороже других хлебов. Кукуруза, с которой Я, гл. обр., конкурирует, содержит даже несколько больше питательных веществ, чем последний. Это компенсируется, однако, тем, что в основной области применения кормового Я. — свиноводстве — кукуруза дает несколько худшие качественные результаты, почему свиней, предназначенных для требовательных рынков, предпочитают или целиком откармливать Я., или, по крайней мере, переходить на него в предубойный период. Овес, правда, содержит меньше питательных веществ, чем Я., но зато обладает высокими диетическими свойствами; в качестве корма для лошадей Я. во всяком случае, не может с ним сравниться.

В качестве материала для производства пива, Я. может выдержать значительно более высокую цену, чем кормовые хлеба. Там, где производство хорошего пивоваренного Я. возможно, ему не приходится поэтому опасаться конкуренции других кормовых хлебов за место в поле. Пивоваренному Я. выуждена иногда уступать место даже пшеница. Менее страшна Я. конкуренция других хлебов и в тех немногих странах, где его употребляют, как хлеб. Но потребность стран, участвующих в мировой торговле, в ячменной крупе не может привести к длительному повышению уровня цен на Я., т. к. потребность эта очень мала и легко удовлетворяется за счет лучших сортов кормового Я.

Фактически, за исключением стран и районов, производящих пивоваренный Я., почти во всех случаях, где это не вызывается какими-либо особыми причинами (почвенно-климатические условия, культурность производителей), Я. или вовсе не сеется, или играет подчиненную роль в хлебной продукции.

**Страны производства.** До войны на Россию приходилось свыше ¼ мирового

производства Я. Так как Я.—самый скороспелый из хлебов, то небольшое количество его производится у нас и на дальнем севере. Южнее — там, где могут культивироваться и другие хлеба, — Я. сразу исчезает. Бедные почвы и влажный климат севера гораздо больше подходят для овса<sup>1)</sup>. Снова Я. появляется значительно южнее (в черноземных районах). Требовательный к почве, но сравнительно легко переносящий засуху, Я. здесь легко вытесняет любящий влагу овес. Подавляющая часть Я. производится у нас в непосредственной близости от Черного и Азовского морей. В Поволжье и Заволжье он уже роли не играет. Причиной этого в том, что Я. у нас преимущественно экспортная культура, а производить на экспорт дешевые хлеба в отдаленных районах невыгодно.

Полсею другим, производимым, гл. обр., для экспорта сел.-хоз. культурам, продукция Я. очень сильно упала у нас в военные и послевоенные годы. Отчасти это обусловлено было, впрочем, тем, что в районах, являющихся главным средоточием культуры Я., хлебная продукция вообще сократилась больше, чем в других районах. В 1922 г. посевная площадь под Я. составила по всему Союзу только 2 928 тыс. дес., сократившись против 1916 г. ровно на 2/3. Возобновление русского хлебного экспорта сейчас же вызвало стремительный рост посевов Я. В 1923 г. Я. было засеяно уже 5 059 т. д. Площадь посевов продолжала расти с тех пор и дальше (см. статью В. Г. Громана). Темп возрастания не может быть, однако, признан быстрым<sup>2)</sup>, что, несомненно, стоит в связи с нашими непомерными накладными расходами, особенно тяжело ложящимися на более дешевые хлеба.

При большой роли, которую Россия играла в мировой продукции Я., крупная его у нас недопроизводство не может не отражаться чувствительно и на размерах мировой продукции. Последняя все еще отстает от довоенной больше, чем по какому-либо другому хлебу.

Крупную роль играет продукция Я. и

<sup>1)</sup> Как и овес, Я. у нас сеется почти исключительно в яровом климате. Поэтому именно с овсом ему приходится, гл. обр., конкурировать в более северных хлебных районах.

<sup>2)</sup> В 1927 г. наблюдалось даже сокращение посевной площади.

в Румынии, производственные условия которой весьма схожи с условиями нашего юга. Таково же отчасти положение и в Венгрии; однако, здесь мы начинаем уже переходить из области производства кормового Я. в царство пивоваренного. Лежащая к северу от Венгрии Чехословакия является центром производства лучшего в мире материала для пивоварения. Гл. обр., пивоваренные Я. производятся и в Германии, Скандинавии и др. странах северо-запада Европы. Сравнительно много пивоваренных Я. производит и Польша.

С более или менее крупным производством обмкновенных Я. мы сталкиваемся в Европе, помимо СССР и Румынии, только в некоторых странах, прилегающих к Средиземному морю (Испания, Турция, Болгария), где скороспелость Я. снова оказывается крайне важным фактором. К этой же группе стран принадлежат и лежащие у того же моря Алжир, Тунис и Марокко.

В Канаде, несмотря на плодородную почву и очень короткий вегетационный период в ее основных производственных районах, Я. сеется раза в четыре меньше, чем овса. Это объясняется отчасти тем, что овес производится там, гл. обр., для надобностей самих сельских хозяйств.

В С. Штатах посевная площадь под Я. раз в 6—7 меньше, чем под овсом, и раз в 12 меньше, чем под кукурузой. В части страны, расположенной к востоку от Скалистых гор, продукция Я. отнесена на крайний север, в прямое соседство с производственными районами Канады. Около двух-третьей посевной площади приходится там на штаты Миннесота, Сев. и Южную Дакота. В частности, в районах производства кукурузы Я. почти вовсе не сеется. Помимо трех названных сельхоз. штатов, крупное значение имеет только Калифорния, где Я. является важнейшей культурой и даже сильно потеснил пшеницу. Но это уже район пивоваренного Я.

Из внеевропейских стран сравнительно крупной продукцией располагает еще Бр. Индия, где Я. производится, прежде всего, как продовольственный хлеб. В Аргентине мы находим небольшое производство Я. в ее южной части. Как и в С. Штатах, Я. не проникает там в кукурузные районы.

Необходимо еще упомянуть Чили и Австралию, производящие в небольшом количестве высококачественные Я.

Подробные данные о размерах производства и ввоза-вывоза важнейших экспортных и импортных стран даны в табличной форме в конце статьи.

Н. Ясный.

**Применение.** Возделывающийся в СССР Я. используется для различных це-

лей: подавляющая часть его идет на корм скоту, часть — на солод для пивоварения и винокурения и некоторое количество на производство крупы и ячменного кофе, на хлебопечение и пр.

Соответственно различному назначению Я. предъявляются различные требования и к качеству ячменного зерна. Основные достоинства требуются от Я. идущего на приготовление солода в пивоваренном деле. Зерно его должно быть достаточно крупным, однородным, хорошо всхожим, и притом с одинаковым и дружной энергией прорастания; оно должно быть далее достаточно тонкокожим (но не голым), чистым от сора и битых зерен (могущих плесневеть при проращивании солода). Самое же главное требование к пивоваренному Я. — это среднее количество белков: не ниже 9 и не выше 12% по расчету на сухой вес. Некоторое количество протеина необходимо при варке сусла; для просветления его, для питания дрожжей, правильного хода брожения, хорошего вкуса и физиологического воздействия на организм. Избыток протеина вреден, так как развивает нежелательные микроорганизмы и затрудняет брожение, почему из богатого белками Я. получается непрочное, скоропортящееся пиво плохого вкуса. Содержание сырые 13% сырого протеина делает зерно непригодным для пивоварения.

Кормовой Я., наоборот, должен содержать возможно большее количество белков. Выхождь его (при достаточно здоровом зерне) не имеет существенного значения. Желательны возможно большая крупность, вес, натурность, чистота и тонкопленчатость зерна.

Для крупы и ячменного кофе, при тех же прочих требованиях к зерну, особенно ценится Я. без пленок (голые), облегчающие переработку и дающие продукт лучшего качества.

**Сортовой состав.** Возделываемые в СССР сорта принадлежат к разновидностим двух видов: шестирядному Я. (*Hordeum vulgare* L.) и двурядному (*H. distichum* L.); шестирядный, в свою очередь, делится на два подвида: а) правильно шестирядный или шестигранный (*H. vulgare* L. *hexastichum*) и б) неправильно шестирядный или четырехгранный Я. (*H. vulgare* L. *tetrastichum* L.).

Большая часть Я. — с остистыми колосьями, но есть и безостые формы (треугольные придатки, вместо остей). Зерно бывает сросшееся с цветочными пленками (обычные пленчатые формы) или несросшееся и при молотье отделяющееся от пленок так же, как зерно пшеницы («голые» сорта). Большая часть возделываемых в СССР сортов, в том числе все двурядные Я., принадлежит к яровым формам, но в Закавказье, Предкавказье и Туркестане, а также в Крыму возделываются и озимые Я.

Из возделываемых в СССР наибольшее практическое значение имеют следующие формы, чаще всего встречающиеся в хозяйствах не в виде чистых сортов, а в виде смесей.

Более всего распространены у нас четырёхгранные (неправильно-шестигранные) Я., а из них разновидность с соломенно-желтыми зазубренно-остистыми колосьями и белым пленчатый зерном (*Hord. vulg. tetrastichum v. pallidum* Ser.). Различные яровые расы четырёхгранного Я. (обычно без особых местных названий) составляют главную массу культивируемых в СССР кормовых Я., отличаясь друг от друга лишь разной скороспелостью, разной крупностью зерна и второстепенными ботаническими признаками.

Культура четырёхгранного Я. с шероховатыми остиами и черным зерном (*V. pigmum* Wild) сравнительно мало распространена в СССР и (чаще в Донской области), хотя по засухоустойчивости заслуживала бы большего внимания, особенно на юго-востоке и юге. Еще реже встречается черный гладкоостый Я. (*V. leioglychum* Koern.), представляющий интерес тем, что выгодно отличается гладкоостостью от обыкновенных Я. с острошероховатыми остиами, мякина которых (а также зерно при недостаточной очистке от остей) может при кормлении вызвать у лошадей тяжелые заболевания.

Еще реже встречается четырёхгранный голый Я. (*Hord. tetrastichum v. coeleste* L.) и rogаты голый (*H. tetrast. v. trifurcatum* Schlect.), у которого, вместо остей, трехлопастные придатки.

Из настоящих озимых форм Я. в СССР (в Закавказье, Туркестане, а за последнее время также на Сев. Кавказе и в Крыму) наиболее распространены озимые формы *H. pallidum* и *pigum*, представляющие большой интерес по пригодности их, наряду с двуядрыными, в качестве пивоваренных, вследствие содержания в них белков в нужных для пивоварения пределах.

Настоящие шестирядные (шестигранные *H. hexastichum*) Я. возделываются в СССР очень редко.

Большое значение имеют разновидности и сорта двуядрного Я. (*H. distichum*), которые в Зап. Европе особенно распространены и дают наиболее ценный материал для пивоварения. Самыми распространенными из них являются разновидности с соломенно-желтым, рыхлам колосом, с шероховатыми остиами и пленчатым зерном (*H. distichum erectum* Schübl.) Из сортов этого Я., наиболее распространенного на западе и юго-западе СССР и особенно пригодного для пивоварения, заслуживают большого внимания ботемские сорта Ганна (и свадефские Ганнхен). Из форм двуядрного Я. с более густыми колосьями (*H. distichum v. erectum* Schübl.) там же возделываются свадефские селек-

ционные сорта «Лебединая шея» и «Три-мус». Сорт пивоваренного Я. «Шевалье» (*V. distichum putans*), будучи позднеспелым и требовательным к культуре, у нас менее распространен и дает худшие урожаи.

Голозерная форма двуядрного Я. с рыхлами шероховато-остистыми колосьями (*H. distichum v. nudum*) является наиболее распространенной формой голого Я. в СССР. К этой разновидности относится, т. наз., гималайский Я., с крупными голыми зернами, децинирными особенно для приготовления ячневой крупы и ячменного кофе, как по отсутствию пленок, так и по богатству белковыми веществами.

В виду большой ценности пивоваренных двуядрных Я., существенно важно отличать их от обычных кормовых, четырёхгранных, шестирядных по форме зерен. В шестирядных Я., из трех рядов зерен с каждой стороны, средний ряд имеет зерна вполне симметричные, боковые же несколько кособокие; что хорошо видно, если положить зерна на спинку. Обычно — средние зерна и несколько лучшие по наливу; если около  $\frac{2}{3}$  зерен в образце Я. отличается от других, то образец — не двуядрный Я. Зерно двуядрных Я. обычно однороднее и несколько крупнее.

**Химический состав.** Среднее содержание протеина (на сухой вес) в Я. различных стран, по сравнению с нашим, выражается в следующих цифрах:

В Швеции (по Тедину) . . . . .	10,0%
«Германии (по Меркеру) . . . . .	10,5%
«Америке (по Грисмайеру) . . . . .	8,9—13,3%
«СССР (по Регеля, в ср. на 706 обр.) . . . . .	13,4%

Т. о., если взять даже среднюю для всей России в прежних ее границах (включая Польские, Литовские и Прибалтийские губернии, со средним содержанием протеина в 11,2%), — то русские ячмени содержат на 30% белков больше германских. Если же взять средние данные Р. Э. Регеля только для бывших Новороссийских и Малороссийских губерний и Кубани в 16,5—15,5% на сухой вес, то содержание протеина оказывается в  $1\frac{1}{2}$  раза больше, чем в германском и значительно выше, чем в американском Я. Т. о., наш Я. по питательности своей стоит значительно выше Я. всех других стран, представляя исключительные по качеству кормовые достоинства.

При этом, как и в пшенице, количество азота и белков в русском Я. тесно связано с климатическими и почвенными условиями страны (колеблется в разные годы) и оказывается систематически выше, по мере продвижения с запада на восток и юго-восток в особенности. Так, по исчерпывающим анализам и сводкам Р. Э. Регеля, азота и белков было в Я.:

Екатеринославской, Херсонской, Таурической губ., Донецкой обл. . . . .	15,5%
Кубанской . . . . .	16,3%

Полтавской, Харьковской	15,5%
Саратовской	14,0%
Вятской, Пермской	14,1%
Киевской, Волынской, Подольской	13,6%
Орловской, Курской	13,6%
Бывш. Прибалтийских губ.	12,9%
Ярославской, Костромской, Московской	11,5%
Ленинградской, Новгородской, Пензенской	11,3%
Бывш. Гродненской, Ковенской, Виленской	11,2%
Витебской, Смоленской, Минской, Могилевской	11,2%
Бывш. Привислянских губ.	11,2%
Волынской	10,8%

Т. о., особенно высокими кормовыми качествами отличается Я. азовских и черноморских портов. Этот Я., вместе с тем, является, вследствие чрезмерного количества протеина, совершенно непригодным для пивоварения.

Монографические исследования Р. Э. Регеля относительно качественной пригодности русских Я. для пивоварения приводят к следующим заключениям. Вполне годным для экспорта (конечно, при хорошей культуре и поддержании подходящих сортов) может быть Я. губерния Волынской, Минской, Витебской, Смоленской, Московской, западной Орловской, сев. части Киевской и Подольской (в прежних их границах), с содержанием ниже 11,5% протеина. Обращает на себя внимание низкое содержание протеина и возможная при известных условиях пригодность для пивоварения Я. Закавказья, особенно, восточной его части (бывшие Бакийская, Эриванская, Елизаветпольская, Дагестанская и Тифлисская губ.). Общее содержание протеина в Я. этого района колеблется в среднем по губерниям от 12,2 до 12,6%, причем более пригодными для пивоварения оказываются озимые расы закавказского четырехгранного Я. (*H. tetragichum* v. *pallidum hibernum*), давшие от 10,8 до 11,8% в среднем, соответственно по губерниям этого района. Пивоваренные Я. (также озимых форм) могут получаться и в Туркестане; так, в Самаркандской области среднее содержание протеина в Я. было 10,2%. Т. о., из СССР мог бы вывозиться и хороший пивоваренный Я., из некоторых районов уже в настоящее время, из других — в ближайшем будущем.

При сопоставлении разных форм и разновидностей русского Я., в отношении их пригодности для различных целей по их химическому составу, выяснилось следующее:

Хотя количество протеина в наиболее распространенной разновидности двурядного Я. *nutans* и у ярого четырехгранного шестирядного *pallidum*, в среднем, для всей России оказалось одинаковым, но, принимая во внимание, что у яровых четырехгранных Я. больше протеина переходит в солод и получается меньше экстракта (и, к тому же, наблюдается

меньшая однородность зерен). — следует признать двурядные русские Я. более пригодными для пивоварения, чем яровые четырехгранные.

Однако, озимые четырехгранные желтозерные Я. (*H. vulg. pallidum hibernum*) имеют (гл. обр., благодаря особенностям озимой культуры) низкое содержание белков, хотя вследствие меньшей крупности зерна эти Я. и являются несколько более пленчатыми, чем двурядные; тем не менее, при условии достаточной чистоты, односортности и вызреваемости, они могут дать хороший материал для пивоварения (подобно озимым Я. тихоокеанского побережья С. Ш. — *bay brewings*). На озимый Я. в районах, где он не вызревает, следует, в частности, обратить особое внимание вообще и в частности при экспорте.

Голый Я. (*H. nudum*), в среднем, для России содержит 17% протеина, а в отдельных образцах даже 21,1%. Принимая во внимание отсутствие у него пленок, высокую урожайность во многих районах и неключительные кормовые достоинства, он заслуживает широкого распространения (но не для пивоварения).

**Физические свойства.** Наши явные и юго-восточные кормовые Я. в большинстве случаев отличаются высокой стекловидностью, которая более или менее точно указывает на большее содержание белков в зерне.

Меньшая пленчатость имеет значение как для кормовых достоинств Я., так и для пивоварения. По данным Виндиша и Бауера, для германских Я. пленчатость (отношение веса пленок к весу зерна вместе с пленками, с расчетом на сухой вес пленок и зерна) колеблется от 7—12%, чаще всего 8—9%. По немногочисленным определениям пленчатости русских Я., она несколько выше (от 8,2—13%), однако, в пределах, не имеющих практического значения. Озимые кавказские Я. на 1½% выше по пленчатости кавказских яровых же.

Цвет зерна Я. чаще всего бывает желтый, но также бурый, синеватый и черный. Зерно должно быть, по возможности, блестящим, что указывает на здоровое его состояние, хорошие условия уборки и хранения. Я. с черным зерном считается негодным для пивоварения. Хороший Я. для пивоварения должен быть вполне спелым и хорошо налившимся, так как (независимо от того, что он при этих условиях дает лучшую всхожесть и энергию прорастания) во вполне вызревшем Я. содержится меньше протеина, чем в шуплом или убранным в не вполне вызревшем состоянии. Значительный процент битых зерен и примесей особенно опасен в пивоваренном Я., т. к. может явиться причиной заплесневения прорастающего зерна.

Крупность и вес зерна Я., как и пшеницы, не имеет, сами по себе, абсо-

вного значения в определении достоинства зерна, т. к. зависят от сорта, климата, условий культуры и пр.

Для характеристики абсолютного веса (веса 1000 зерен) рыночного русского Я. приводим следующие данные (в грам.):

Стандарты Новорос. Бирж. Ком. 1912 г. . . . .	26,50—30,70
Стандарты Ростовск. Бирж. Ком. 1912 г. . . . .	32,1
Рыночн. Я. ур. 1912 г., Екатеринославск. губ. (по данным контрольной ст. Екатерины, земства) . . . . .	30,8—40,5; ср. 34,7
Рыночн. Я. Киев. губ. ур. 1912 г., экономической . . . . .	31,9—47,0; „ 40,3
Рыночн. Я. Киев. губ. ур. 1912 г., крестьянской . . . . .	17,4—40,1; „ 36,0

По данным для различных сортов, испытывавшихся в сети опытных участков юга России и на Екатеринославской станции, сорта Я., по абсолютному весу зерна, располагались в след. порядке:

Голый гималайский (H. distich., v. nudum) . . . . .	50,6
Синий пленчатый (H. tetrast., v. nigrum) . . . . .	46,3
Ганпа — моравский двурядный (H. dist. nutans) . . . . .	42,1
Пробитыйский, двурядный (H. dist. nutans) . . . . .	38,0
Черный гладкоостый шестьюрядный (H. tetrast. leiorrhynch.) . . . . .	37,8
Грушевидный шестьюрядный (H. pallidum) . . . . .	36,0
Свалевский шестьюрядный (H. pallidum) . . . . .	33,0
Гейновский шестьюрядный (H. pallidum) . . . . .	31,0

Т. о., наиболее крупное и тяжелое зерно у голого гималайского Я.; двурядные Я. обычно с более тяжелым зерном, чем кормовые шестьюрядные четырехрядные Я. Отдельные разновидности и сорта также весьма сильно отличаются друг от друга. Разные сорта очень варьируют по абсолютному весу, так что вторые и даже третьи сорта крупнее зерно, напр., голого или двурядного Я. могут оказаться тяжелее отборного зерна более мелких зерновых шестьюрядных ячменей. Отсюда понятно, что абсолютный вес, являясь показателем лучшего качества и качества при сравнении партий одного и того же или сходных сортов, не вполне может служить основанием для установления качества сортов в обычных смесях их, представляемых рыночным зерном.

Наилучшим для кормовых целей (при равных прочих достоинствах) нужно считать более крупное и тяжеловесное зерно. Что же касается пивоваренного Я., то, в пределах соответствующего сорта, наилучшим нужно считать зерно среднего, нормального для данного сорта веса. Мелкое зерно в пределах партии одного сорта обычно бывает худшим и содержит избыточное количество протеина и несколько больший процент плевков. Давать преимущество для пивоварения крупному зерну перед средним единственно по признаку крупности нет оснований, т. к., по русским исследованиям Бюро Прикладной Ботаники, отборное зерно оказывается содер-

жащим также несколько (хотя и незначительно) большее количество протеина, чем среднее, по крупности, зерно.

Натура Я., как и для пшеницы, дает лишь относительное представление о качестве Я., гл. обр., в отношении крупности и сухости зерна. Однако, она зависит, кроме того, от сорта, формы, плечатости зерна, количества и качества примесей, и потому имеет лишь условное значение для сравнения качества зерна в пределах более или менее сходных сортов групп.

Натура рыночного зерна Я. сильно колебалась по районам и годам, а также в зависимости от крупности хозяйств. Так, по исследованиям контрольных станций для урожая 1912 г. в Екатеринославской губернии, натура Я. колебалась от 5 пуд. 10 ф. до 8 пуд. 24 ф. (в среднем 7 пуд. 14 ф.), в Киевской губ. от 7 пуд. 3 ф. до 8 пуд. 8 ф. (в среднем 7 пуд. 27 ф.) для крестьянского зерна и от 7 пуд. 37 ф. до 8 п. 32 ф. (в средн. 8 п. 9 ф.) для экономического зерна.

По статистическим данным Отдела Сельской Экономики и Статистики, в среднем для 1904—12 гг. натуральный вес зерна по губерниям юга колебался в следующих пределах: Екатеринославская губ. — 8 пуд. 0 ф., Харьковская губ. — 7 пуд. 33 ф., Таврическая губ. — 7 пуд. 26 ф., Херсонская губ. — 7 пуд. 27 ф., Курская — 7 пуд. 25 ф., Довская обл. — 7 пуд. 24 ф., Полтавская губ. — 7 пуд. 20 ф., Черниговская губ. — 7 пуд. 17 ф.

Наивысшая натура по сортам, в среднем, у голого Я., затем у двурядного; ниже других — у обыкновенного шестьюрядного четырехрядного Я.

В. Таланов.

**Ячмени экспортных стран.** Как уже указывалось, западно-европейские страны сами производят большие количества пивоваренного Я. Потребность их в импорте, поэтому, не велика; она вряд ли превышает 300 тыс. тонн в год и покрывается Чехословакией, Калифорнией, Чили и Австралией (последние две страны вывозят ничтожные количества). При недостатке, на пиво идут и некоторые другие Я., напр., из Турции.

Канада. Из непивоваренных Я. самым лучшим признается на мировом рынке канадский. Его считают первоклассным крупным товаром. Высоко ценят его и для приготовления солода для винокурения. В противоположность СССР, в Канаде сеют, гл. обр., двурядный Я., чем отчасти и обуславливается его превосходство. Хлебный закон Канады предусматривает для трех западных провинций один тип Я., который делится на пять классов:

№ 1 Канадский западный Я. (No. 1 Canada Western barley) должен быть полным, блестящим, здоровым, чи-

стым, свободным от зерен других хлебов и иметь натуру не менее 48 англофунтов в бушеле (60,3 кгр. в гектолитре).

№ 2 Канадский западный Я. должен быть достаточно (*reasonably*) чистым и здоровым, но не настолько блестящим и полным, чтобы попасть в № 1; он должен быть достаточно свободен от примеси других хлебов и иметь натуру не ниже 48 англофунтов в бушеле.

№ 3 *extra* Канадский западный Я. должен во всех отношениях, кроме цвета, равняться № 2 и иметь натуру не меньше 46 англофунтов в бушеле (57,9 кгр. в гектолитре).

№ 3 Канадский западный Я. должен быть достаточно чистым и достаточно свободным от примеси других хлебов; он состоит из мясистых и слегка сморщенных, но здоровых ячменей; натура — не ниже 45 англофунтов в бушеле (56,7 кгр. в гектолитре).

№ 5 Канадский западный Я. включает весь поврежденный Я. натурой не ниже 45 англофунтов в бушеле.

В Канаде хлебные инспектора классифицируют хлеб не согласно требованиям закона, а путем сопоставления со стандартными образцами, значительно превосходящими предписанные законом минимальные требования. Поэтому, напр., натура Я., как и других канадских хлебов, фактически гораздо выше указанной в законе. Во всех же остальных отношениях и требования закона достаточно строги. Я. № 1, который удовлетворял бы, напр., требованиям «полный и блестящий», в торговом обороте практически нет. Но и № 2, весящий обычно 64—66 кгр. в гектолитре, представляет собой отличный товар. Хороши также и № 3 *extra* и № 3. Даже № 4, имеющий натуру в 59—60 кгр., вполне удовлетворяет требованиям, предъявляемым рынком к кормовому товару.

Как и другие хлеба, канадский Я. экспортируется по сертификатам хлебной инспекции.

С. Штаты. До 1926 г. в С. Ш. не было официальной классификации Я. Последний продавался за границу по стандартам или согласно правилам хлебных бирж. В частности, отличный калифорнийский Я. экспортировался по стандартам биржи С. Франциско. Из атлантических же портов вывозился почти исключительно кормовой товар под названием *malting barley* (солодовый Я.), инспектировавшийся по правилам бирж атлантических портов, не всегда между собой совпадавшим. Солодовым этот товар называли потому, что он состоял из двурядных Я.<sup>1)</sup>

1) Этот Я. происходит из сев.-зап. штатов (Миннесота и обе Дакоты) — единственного района (кроме Калифорнии), занимающего крупное участие в экспорте Я. Район этот, как и прилегающая производственная зона Канады, производит почти исключительно двурядный Я.

Как и у всякого двурядного Я., зерно *malting* — более округленное, чем у нашего, почему и натура его довольно высокая. Согласно правилам, установленным биржами, он не должен быть иметь меньше 48 англофунтов в винчест. бушеле (61,9 кгр. в гектолитре). Однако, в противоположность другим экспортируемым С. Штатами хлебам, *malting barley* — товар, крайне сорный. Согласно правилам, он обычно мог содержать до 12% посторонних примесей, в том числе до 7% овса. Некоторые биржи допускали еще более высокие пределы, вследствие чего «*malting*» пользовался на импортных рынках дурной славой.

В виду разнообразия производимых в С. Штатах Я., а также и высоких требований, предъявляемых к пивоваренному товару, введенная там в 1926 г. официальная классификация — в противоположность канадской — отличается большей сложностью. Она различает следующие 4 типа:

Тип I. Я. (*Barley*). Происхождение: из районов к востоку от Скалистых гор

Тип II. Западный Я. (*Western Barley*).

Тип III. Двурядный Я. (*Two-Rowed Barley*).

Типы II и III обнимают Я., производимые к западу от Скалистых гор, гл. обр., в Калифорнии. В виду того, что к тихоокеанскому товару рынком предъявляются особенно строгие требования, каждый из названных типов делится на два подтипа: «блестящий западный» и просто «западный», «блестящий двурядный» и просто «двурядный». От лучших подтипов требуется, чтобы они были хорошего цвета (блестящими); худшие подтипы могут быть поврежденного цвета.

Тип IV. Черный Я. (*Black Barley*). Черного Я. в С. Ш. очень мало. Деление же на классы типов II и III очень сложно. Т. к. нашему Я. приходится конкурировать почти только с типом I, то мы только по этому типу и приводим ниже деление на классы (см. табл. на стр. 416).

*Sample grade* — Я., не соответствующий вышеуказанным требованиям для № 1, *special 2, 2, 3, 4* и кормового, а также Я., имеющий недопустимый в торговле зерне посторонний запах (кроме запаха головни), затхлый, кислый, сгоревший, горячий, содержащий камни или в другом отношении определенно низкого качества.

Из категорий внеклассного товара классификация С. Ш. предусматривает в отношении всех Я., помимо указанного выше *sample grade*, нижеследующие:

1) *mixed barley* (смешанный Я.): сюда относятся Я., не попадающие в вышеупомянутые типы в виду того, что содержат примесь Я. иных типов, свыше допускаемой.

Беление на классы ячменя типа I по классификации С. Штатов.

№ класса	Состояние	Цвет	Натура англоф. в бушеле <sup>1)</sup>	Влажность не больше	Здорового ячменя не меньше	Зерен поврежденных высочайшей температурой не больше	Овса в виде овсянки не больше %	Посторонних примесей не больше <sup>2)</sup> %	Зерно с солодовой плесенью в овсянке не больше %	Ячменя других типов	
										Всего	В том числе черного
1	Холодный и пресный	Слегка пятнистый	48 (61,9)	14 $\frac{1}{2}$	95	0,1	3	2	3	5	0
Special № 2	Тоже	Пятнистый	46 (59,6)	14 $\frac{1}{2}$	92	0,2	5	2	6	10	0
			46 (59,6)	14 $\frac{1}{2}$	88	0,5	8	8	10	10	2
№ 3	Тоже	Пятнистый и слегка пострад. от погоды (weathered)	43 (55,3)	14 $\frac{1}{2}$	88	0,5	8	4	10	10	5
			35	14 $\frac{1}{2}$	70	3,0	—	6	—	10	10

2) bleached (беленный Я.), т. е. подвергшийся искусственному белению.

3) garlicy barley (чесночный Я.); сюда попадает товар, содержащий более одной луковички чеснока или дикого лука на кгр. зерна, а также имеющий запах того или другого.

4) weevily barley (жучковый Я.), куда попадает Я., зараженный живыми жуками или другими насекомыми.

5) smutty barley (головневый Я.); сюда попадает Я., у которого зерна значками спорами головни, или содержащий свыше 0,2% головни, или имеющий запах головни.

Все пять разновидностей внеклассного товара классифицируются в том же порядке, как и классное зерно, но к указанию типа и класса прибавляется соответственная отметка (mixed, bleached, garlicy, weevily или smutty).

В отношении состояния здоровья и присутствия или, лучше сказать, отсутствия вредных примесей (головни, насекомых и т. д.), классификация С. Ш. дает покупателю весьма существенные гарантии. Однако, покупающий Я. типа I, в противоположность maiting'у, не имеет гарантии, что получит именно двурядный Я., т. к. этот тип включает все разновидности белого Я., производимого к востоку от Скалистых гор. Большого практического значения это не имеет, т. к. главные экспортные районы восточной части С. Ш. производят, как сказано, почти исключительно двурядный Я. Не имеет практического значения — по тем же причинам, что в Канаде — и предписанная классификацией довольно низкая натура, потому что Я., удовлетворяющий другим требованиям классификации, всегда гораздо тяжелее. Существенное значение имеют весьма слабые требования в отношении

примеси овса и/или овсянки. Несмотря на это, заграничные покупатели, желая положить конец неопределенности с «maiting'ом», постоянно потребовали, чтобы дальнейшие продажи производились исключительно по новой классификации.

Равным предметом оборотов с Я. из атлантических портов С. Ш. является сейчас Barley 2<sup>г</sup> в небольшом количестве экспортируется и Barley 1. Хотя, как мы видели, № 2 не должен содержать больше 8% здорового Я., качество его удовлетворяет требованиям, предъявляемым к кормовому товару. На импортных рынках за него дают, однако, только приблизительно столько же, как за канадский № 4; № 3 Canada Western стоит уже значительно дороже.

СССР. Экспортировавшийся из России Я. вполне удовлетворял требованиям, предъявляемым к кормовому товару, а в своих лучших сортах пригоден был и для всех иных целей, кроме пивоварения. Однако, вывозился русский Я. в столь засоренном состоянии, что был предметом непрерывных нареканий со стороны покупателей. Последним удалось, в конце концов, добиться того, что русский Я. начали продавать исключительно с гарантией сорности. При том эти гарантии были (и остаются) довольно тяжелыми. По важнейшему из контрактов (германонидерландскому № 1а), по которому продавался и сейчас продается наш Я., гарантируется содержание сора не свыше 3% с допущением сверх того дальнейших 3% пшеницы, ржи, овса и овсянки (последних двух вместе — не больше 1 $\frac{1}{4}$ %).

Классификация СССР на 1927/28 г. различает два типа Я.:

Тип I. Я. пивоваренный, который делится по району происхождения на два подтипа:

Подтип А.

Район происхождения: Туркестан, Северо-Кавказский край, Закавказье, Крым, Нижнее Поволжье.

Зерно: преобладает мушкетное или сла-

<sup>1)</sup> В скобках кгр. в гектолитре.

<sup>2)</sup> В число посторонних примесей не включаются хлебные зерна (пшеница, рожь, кукуруза, овес, голый Я., рис, сорго, пш. однозерянка и культурная гречиха) и овсюг.

бо стекловидное с тонкими пленками, ровное, светло-желтого цвета. Я. — яровые, преимущественно двурядные; встречаются и четырехрядные.

Подтип Б.

Район происхождения: Туркестан, Северо-Кавказский край, Закавказье, Крым, Нижнее Поволжье.

Зерно: преобладает зерно мушкетное или слабо стекловидное, ровное, светложелтого (или желтого) цвета. Я. — озимые и яровые четырехрядные.

Тип II. Я. обыкновенный, к которому относится Я., не удовлетворяющий требованиям, предъявляемым к пивоваренному. Сюда попадает поэтому пивоваренный Я., имеющий темный цвет, приобретенный при уборке или хранении, содержащий больше 0,5% проросших зерен и низконатурный. Однако, отнесение пивоваренного Я. к категории «сорного» не переводит его во второй тип<sup>1)</sup>.

Тип I делится на два класса:

№ класса	Натура в гр. литровой пурки <sup>2)</sup>	Примесь в %* (зерновая и сорная)
1	63,25	3
2	60,65	3

Как видим, по пивоваренному Я., зерновая примесь, в противоположность другим хлебам, а также обыкновенному Я., объединена с сорной. Объясняется это особенно высокими требованиями, предъявляемыми рынком к пивоваренному Я.

Тип II делится на три класса:

№ класса	Натура в гр. литровой пурки	Примесь в % <sup>3)</sup>	
		сорная	зерновая
1	60,65	1	2
2	57,85	2	3
3	55,05	3	4

Среднее качество рыночного и экспортного ячменя.

Районы	Опер. год	Среднее качество рыночного зерна, прошедшего через ГЕХИ				Среднее качество экспортного зерна			
		Натура в золот. пурках	Сорная примесь	Зерно-вая примесь	Влаж. ность	Натура в золот. пурках	Сорная примесь	Зерно-вая примесь	Влаж. ность
Украина	1925/26	100,0	2,5	2,5	15,5	102,6	2,2	1,3	14,9
	1926/27	99,0	2,3	2,0	13,5	101,2	2,4	1,4	13,8
Крым	1925/26	100,0	1,9	2,0	15,0	104,0	0,9	1,0	14,1
	1926/27	99,5	1,5	2,0	13,5	—	—	—	—
Сев. Кавказ	1925/26	100,0	3,9	2,5	14,5	103,9	2,5	1,3	14,8
	1926/27	100,0	2,8	2,1	13,8	103,8	2,7	1,7	13,7

1) Принципы построения нашей классификации и объяснение употребляемых терминов читатель найдет в ст. Л. Н. Любарского «Торговая классификация хлебов СССР».

2) Во всех других случаях мы пользуемся метр. весом (см. «Натурвес» в ст. «Качество и оценка хлебов»).

В состав зерновой примеси, помимо поврежденных зерен Я., входит пшеница, рожь и овес. Вредной примесью во всех Я. считается головня.

На пивоваренном Я., не имеющем экспортного значения, мы в дальнейшем останавливаться не будем. Укажем только, что предъявляемые классификацией требования абсолютно недостаточны для этого товара. Впрочем, так же отчасти обстоит дело и с типом II, хотя требовательность рынка в отношении обыкновенного Я. несравненно ниже. Так, натура, предписанная классификацией для типа II, хотя и повышена против 1925/26 года на 5 золотников, должна быть признана низкой. Даже натура высоконатурного обыкновенного Я. (минимум — 61,6 гр. по литровой пурке) достаточна в сущности лишь для хорошего кормового Я. Крупиной же товар должен весить хотя бы 63 кг. Устанавливать столь низкие нормы натур, тем более неправильно, что они и не соответствуют качеству экспортируемого нами Я. Установление же в классификации натур, ниже действительной необходимо только при построении классификации на принципе минимальных кондиций, как то принято во всех странах, кроме СССР<sup>3)</sup>.

Недостатком нашей классификации является, далее, то, что по Я., как и по другим хлебам, не установлено специальной, резко пониженной нормы содержания вредной примеси (головни). По классификации С. Ш. уже при содержании головни свыше 0,2% на сертификате делается специальная отметка, исключающая возможность сдачи его, как регулярного товара.

Качество нашего рыночного и экспортного товара очень ярко иллюстрируется нижеприведенными данными, любезно предоставленными в наше распоряжение ГЕХИ:

Данные этой таблицы могут служить наилучшим опровержением легенды о вы-

3) К этому принципу вынуждены будем перейти и мы, если пожелаем добиться продажи своего хлеба за границу по сертификатам ГЕХИ.

сокой сорности крестьянского Я. Если принять еще во внимание, что в состав сорной и зерновой примесей входят и поврежденные зерна ячменя, то о сильной засоренности среднего рыночного товара не может быть, конечно, и речи. Вполне удовлетворительна и натура рыночного товара.

Как и до войны, наш товар продается за границу на базисе «faq», с гарантией сорности, большей частью и натурой. Еще сравнительно недавно в зарубежных котировках для русского и румынского Я, как и до войны, давалась одна цена. В конце концов, нам удалось все же оторваться от этого неприятного соседства.

В настоящее время товар наш стоит на рынке весьма прочно. Простор для улучшений все же очень большой. Не говоря уже о № 2, даже канадской № 3 продается обычно заметно дороже нашего Я. Так как рынок к кормовому Я. малотребователен, то именно в отношении обыкновенного Я. следует сделать попытку добиться продажи его за границу по сертификатам ГЕХИ. Необходимые изменения в классификации было бы, конечно, не трудно внести.

Румыния продает такие же четырехгранные Я, как наши, и по тем же контрактам. Румынские Я. беднее протенном и менее стекловидны. Главный их недостаток — чрезмерная засоренность, в некоторой части несомненно искусственная.

Аргентина экспортирует, изобр., среднего качества Я. с значительной примесью черного овса и овсян. В небольших количествах оттуда поступает и тяжелый товар. Продается аргентинский Я. на «faq» с гарантией натурой, но без гарантии сорности.

Индия вывозит крупный твердый Я. с очень высокими гарантиями чистоты<sup>1)</sup>. Несмотря на присутствие большого количества жучков, товар этот дорогой.

Самые худшие Я. экспортируют северо-африканские колонии Франции (чрезмерная твердость, несмотря на низкое содержание протенна; большая засоренность, в том числе камнями). Еще ниже расценивается вывозимый в незначительных количествах персидский Я.

**Мировая торговля до войны.** В среднем по 1898—1902 гг. вывоз Я. из важнейших экспортных стран составил около 1,6 мил. тонн. В те годы мировой экспорт Я. стоял на третьем месте (после пшеницы и кукурузы); при этом рожь и овес лишь незначительно от него отставали. В течение довоенного периода XX

века мировой экспорт Я. сразу сделал, однако, большой скачок. В среднем по 1909—13 гг. вывоз стран, учтенных в приведенной выше цифре, составил около 4,4 м. т.; по всем экспортным странам экспорт выразился приблизительно в 5,2 м. т. Если в среднем по 1898—1902 гг. вывоз Я. равнялся только прибл. ¼ вывоза кукурузы, то в среднем по 1909—13 гг. он составил уже свыше ¼ экспорта последней.

Чрезвычайный рост экспорта Я. в довоенный период XX века вызван был отчасти абсолютным сокращением мирового экспорта кукурузы (см. ст. «Кукуруза»), главная масса которой используется в импортных странах для тех же целей, что и подавляющая часть импортного Я. (свиноводство). Еще гораздо важнее, однако, был огромный рост спроса на Я. со стороны Германии.

**Страны ввоза до войны.** Германский потребитель очень требователен к качеству свинины. В Германии и предпочитают поэтому откармливать свиней не кукурузой, а Я. При переговорах в заключение торгового договора с Россией в 1904/5 г. Германия сравнительно легко согласилась поэтому резко снизить установленную таможенным тарифом на Я. автономную ставку в 70 м. с тонны до 13 мар. для желтого Я., кроме пивораренного, между тем как пошлина на бесцветный была только до 50 мар., на кукурузу — до 30 мар. Против последней Я. получил, т. о., таможенную льготу в 17 мар. Импорт Я. сразу начал стремительно расти: с 1,3 м. т. в среднем по 1901—05 гг. он дошел до 3,1 м. т. в среднем по 1909—13 гг. Между тем ввоз кукурузы за то же время сократился абсолютно.

Ситуация, наблюдавшаяся на германском рынке, не сводилась, однако, только к замене одного хлеба другим. Ведь, в конце концов, ввоз кукурузы в Германию сократился незначительно. Колоссальный рост импортной потребности в Я. был бы невозможен, если бы в Германии не наблюдалось стремительное увеличение производства свиней<sup>2)</sup>. Последнее сделалось настолько рентабельным, что начали создаваться во множестве настоящие фабрики свиней, не имевшие собственного сельского хозяйства, производившие свиней исключительно на импортном Я. Эти фабрики располагались в непосредственной близости от пунктов поступления импортного Я. (районы Гамбурга, реки Везер и отчасти Эмдена). Это было тем более естественно,

<sup>2)</sup> Чрезвычайный рост последнего вызван был как быстрым увеличением емкости внутреннего рынка, так и запретительными мерами против ввоза свинины. Вышеуказанные специфические условия германского рынка привели к тому, что рост потребности в импортных кормах целиком достался одному Я.

<sup>1)</sup> Пшеница допускается в нем неограниченно; других хлебов и бобовых должно быть не больше 2% (далее — скидка по 1/2% за процент; за все остальные примеси скидка 1% за процент (до 3%; выше — вдвое).

что названные районы и без того являются важнейшими центрами германского свиноводства.

В среднем по 1909/10—1913/14 гг. Германия ввезла 3,2 м. т. Я., в том числе около 5% пивоваренного. Весь мировой импорт составил за те же годы около 5,2 м. т.<sup>1)</sup> На Германию пришлось, т. о., свыше 60% мирового импорта.

Помимо Германии, для импортного Я. был только один серьезный рынок сбыта — Великобритания. В среднем по 1909/10—1913/14 гг. чистый ввоз последней составил 1,1 м. т., т. е. почти в три раза меньше импорта Германии. Далее идут Бельгия и Голландия с ввозом в 331 т. т. и 241 т. т. Свыше 100 т. т. ввозила еще только Франция (132 тыс. тонн).

**Страны вывоза до войны.** Еще в большей степени, чем импорт, односторонним был мировой экспорт Я. Кроме России, ни одна страна не располагала подходящими условиями, чтобы отозваться на резкое усиление спроса на кормовую Я. С. Штаты даже сократили свой вывоз Я. с 1898—1902 гг. по 1909—13 гг. с 227 т. т. до 163 т. т. Румыния увеличила свой вывоз за те же годы с 235 т. т. до 352 т. т. Сколько-нибудь серьезное значение имели перед войной еще только Индия (вывозила в среднем по 1909/10—1913/14 гг. 231 т. т.), Алжир (115 т. т.) и Австро-Венгрия (чистый вывоз в среднем по 1909—13 гг. — 153 т. т.<sup>2)</sup> Начала, правда, вывозить Я. Канада, но в среднем по довоенному пятилетью она экспортировала только 105 т. т. Аргентина еще практически не начинала вывоза (17 т. т. в среднем по 1909—13 гг.).

Весь прирост мирового экспорта Я. в течение довоенного периода XX века почти целиком достался на долю России, вывоз которой с 14 м. т. в среднем по 1898—13 гг. поднялся к 1909—13 гг. до 3,7 м. т. На Россию до войны приходилось, следов., почти ¾ мирового экспорта.

Мировой обмен по Я. сводился, т. о., в первую голову к торговле между Россией и Германией. Притом, в виду своеобразия сложившихся на мировом рынке условий, взаимозависимость между Россией и Германией по ячменю была еще гораздо более тесная, чем показывают вышеприведенные цифры. В некоторые годы Россия поставляла в Германию до 90% всего импорта. Господствовала она и на рынке Голландии. Великобритания забирала большую часть Я. из Индии и С. Ш.; много покупала она и у Румынии. Россия участвовала в ввозе Великобританией всего прибл. в 1/3 части. Еще меньше

было ее участие во ввозе Бельгией, преимущественно покупающей румынский товар. Наконец, Франция почти ограничивалась импортом из своих североафриканских колоний.

**Цены до войны.** Движение цен подтверждает высказанную выше мысль, что первопричина стремительного роста мировых оборотов с Я. лежала на стороне спроса. В среднем по 1905—08 гг. за русский Я. платили в Бремене 118,5 марки за тонну; в среднем по 1909—13 гг. он стоил уже 127,6 мар. (плюс 7,7%). За то же время аргентинская кукуруза подорожала в Ливерпуле на столько же, овес<sup>3)</sup> остался прибл. в той же цене, рожь<sup>4)</sup> подешевела. Большие Я. подорожала за это время только пшеница (аргентинская в Лондоне плюс 9,5%; румынская в Антверпене плюс 12,2%; русская в Амстердаме плюс 9,9%).

**Распределение довоенного вывоза по месяцам и колебания месячных цен.** За исключением Индии и Канады, Я. экспортировали исключительно страны, в которых время реализации урожая совпадает. К тому же культура Я. носит у нас резко выраженный товарный характер, вследствие чего наши производители сразу же после уборки выбрасывали на рынок большие количества и в течение осени успевали распродать значительную часть своих излишков. В результате мировой экспорт Я. оказывался распределенным по месяцам года крайне неравномерно, притом с резким преобладанием осенних отправок.

В среднем по 1909/10—1913/14 гг. экспорт Я. из важнейших стран и импорт его в важнейшие страны Зап. Европы распределялся по месяцам след. образом:

Месяцы года	Экспорт		Импорт	
	Тыс. тонн	Отн. величины	Тыс. тонн	Отн. величины
Август . . . . .	670	170,5	327	76,0
Сентябрь . . . . .	715	181,5	558	128,9
Октябрь . . . . .	561	142,4	725	168,4
Ноябрь . . . . .	408	103,6	640	146,4
Декабрь . . . . .	309	78,4	545	126,5
Январь . . . . .	240	60,9	413	96,0
Февраль . . . . .	228	57,9	295	68,6
Март . . . . .	299	75,9	310	72,1
Апрель . . . . .	326	85,3	314	73,0
Май . . . . .	267	68,1	320	74,0
Июнь . . . . .	286	72,6	357	82,9
Июль . . . . .	306	77,7	360	83,8
Среднее . . . . .	394	100,0	430	100,0

Вся вторая половина кампании показывает незначительные приросты; отправки — малы, уже начиная с декабря. Вызываемое возобновлением навигации в экспортных странах усиление осен-

<sup>1)</sup> Как мы уже упоминали, мировой импорт пивоваренного Я. не превышал 300 т. т. (ок. 6% общего ввоза).

<sup>2)</sup> Пивоваренный; из него же почти исключительно состоял вывоз С. Штатов.

<sup>3)</sup> Английский.

<sup>4)</sup> Русская — в Бремене и Амстердаме.

них отправок выражено слабо. Необходимо еще отметить раннее начало ячменной кампании (максимум ввоза приходится на октябрь).

Резко выраженная неравномерность в распределении месячных отправок не могла не отразиться неблагоприятно и на ценах. Именно Я. оказался тем единственным хлебом, в отношении которого оправдывалось широко распространенное представление о низких осенних и высоких весенних ценах.

В среднем по 1909/10—1913/14 гг. цены на русский Я. в Мангейме и Бремене показали также колебания:

Месяцы года	Мангейм	Бремен
	(Относит. величины)	
Август . . . . .	97,8	98,4
Сентябрь . . . . .	98,5	97,5
Октябрь . . . . .	97,7	95,6
Ноябрь . . . . .	97,2	94,6
Декабрь . . . . .	98,8	98,1
Январь . . . . .	101,9	103,3
Февраль . . . . .	101,7	103,6
Март . . . . .	102,0	103,8
Апрель . . . . .	102,7	104,7
Май . . . . .	101,9	102,7
Июнь . . . . .	100,2	98,3
Июль . . . . .	99,6	99,8
Среднее . . . . .	100,0	100,3

С ноября по апрель мангеймские цены увеличивались, следов, повысились на 5,7%; цены же Бремена даже на 8,7%. Правда, на средние по пятилетью сильное влияние оказали цены 1911/12 г. (неурожай в России), когда Я. поднялся в Бремене с 127 мар. в августе до 183 мар. (за тонну) — в мае.

Как видно из таблицы, с мая к июню цены дают резкое снижение; в Мангейме цены в июне уже не выше средних годовых, в Бремене — даже ниже их. Это отчасти объясняется наблюдаемым в это время года резким падением цен на кукурузу (см. «Кукуруза»). Задерживание нашего Я. до поздней весны было бы, следов, операцией рискованной. Но перенесение части осенних отправок на зиму, несомненно, могло бы дать весьма реальные выгоды.

**Мировой рынок в первые послевоенные годы.** Никакой другой хлеб не показал в послевоенные годы столь сильного понижения мировых оборотов, как именно Я. Импортная потребность унала колоссально. Германия, бывшая до войны основным покупателем, в первые довоенные годы не покупала почти ничего. В 1919/20 г. ее чистый ввоз выразился всего в 39 т. т. (против 3246 т. т. в среднем по 1909/10—1913/14 гг.). К 1922/23 гг. он дошел до 281 тыс. т., не составив, следов, и 10% довоенного. Причина лежала как в огромном понижении покупательной способности населения, так и в

допускавшемся в первые годы после войны беспомощным ввозом мясных продуктов.

Англия, стоявшая до войны на втором месте по импорту Я., также сократила свой ввоз (в виду большого предложения кукурузы), но здесь сокращение не выходило за скромные сравнительно рамки. Меньше брали Я. и другие страны. В результате весь мировой импорт Я. оказался в несколько раз ниже довоенного (в 1920/21 г. он не составил и  $\frac{1}{3}$  довоенного; в 1922/23 г. — меньше  $\frac{2}{3}$ ).

Однако, огромное сокращение наблюдалось в первые послевоенные годы и на стороне предложения, прежде всего, в виду полного отсутствия главного поставщика — СССР. Мало давала и Индия. С. Штаты (в виду запрещения спиртных напитков) удвоили свой вывоз. Больше чем удвоился и экспорт Канады. Наибольшее увеличение в абсолютных величинах показал вывоз Румынии, что, гл. обр., объясняется приспособлением Бессарабии и запретительными мерами против вывоза продовольственных хлебов. Все же вывоз России был заменен всеми прочими странами только в самой ничтожной степени.

Появление в 1923/24 г. советского Я. совпало с крупным вывозом Индии. Мировой экспорт в ту кампанию составил уже почти половину довоенного, а после реакции 1924/25 г., дошел в 1925/26 г. (за счет крупного вывоза из СССР и Канады) — до 60%.

Быстрый рост мирового экспорта Я. вызвал у многих сомнения в том, сможет ли идти с ним в ногу рынок импортный. Результатом этих опасений явилось, между прочим, провозглашение у нас догмата: форсировать экспорт продовольственных хлебов за счет кормовых, в том числе за счет Я. В отношении последнего опасения оказались, однако, напрасными.

**Восстановление мирового ячменного рынка.** С осени 1925 г. Германия снова вернулась к своей довоенной таможенной политике, притом как в отношении мясных продуктов, так и в отношении хлебов. На первый год установлены были, правда, заметные пониженные ставки. К тому же в кампанию 1925/26 г. Германия располагала огромным урожаем картофеля. Тем не менее резкое усиление покупательной способности ее населения, а также введение, хотя и низких, пошлин отразились весьма заметно на импортной потребности в Я. Чистый ввоз Германии составил в ту кампанию 1240 т. т. против 655 т. т. в 1924/25 и 497 т. т. в 1923/24 г. Несмотря на это кампания 1925/26 г. оказалась мало благоприятной для экспортных стран. Экспортные избытки были явно чрезмерны. Мы одни вывезли с августа 1925 г. по июль 1926 г. свыше

800 т. т. Очень крупным оказался также экспорт С. Ш. и Канады. Весь мировой экспорт составил около 3 мил. тонн, из которых Германия ввезла, как сказано, 1240 т. т. На долю остальных импортных стран досталось, следов., около 1,9 м. т. — количество, превосходящее их потребность. Но уже следующая кампания показала совсем иную картину.

С осени 1926/27 г. в Германии вступили в силу повышенные ставки на мясные продукты и хлеб. К сожалению, пошлина на интересующий нас кормовой Я. повышена против довоенного времени с 13 мар. с тонны до 20 мар.<sup>1)</sup> Между тем пошлина на кукурузу доведена была только до 32 мар. (против 30 — до войны), а с осени 1927 г. понижена на кукурузу, предназначенную на корм, даже до 25 марок (по договору с Югославией). Таможенная льгота в пользу Я. выражается теперь всего только в 5 мар. В виду повышения уровня цен, удельный вес этой льготы сократился в действительности еще больше. Об ухудшении условий сбыта Я. в Германию приходится, конечно, очень сожалеть, т. к. в экспорте Я. мы несравненно больше заинтересованы, чем в вывозе кукурузы. Да к тому же влияние германской таможенной политики на цены Я. — в виду ограниченности рынков его сбыта — значительно больше ее влияния на цены кукурузы, т. к. в числе импортеров последней мы находим все индустриальные страны Западной Европы.

В кампанию 1926/27 г. Германия импортировала 2193 т. т.; ввоз превзошел, след., несмотря на дороговизну Я., ввоз предшествующего 1925/26 г. почти на 70%. В течение всей кампании Германия буквально вырвала ячмень у своих конкурентов. Импорт Великобритании в первые 8 месяцев 1926/27 г. оказался, поэтому, почти на целую треть ниже ввоза за соответствующий период предшествующей кампании. В первые месяцы Великобритании выступала даже с крупным экспортом собственного Я. Слабее ввозили и все другие сколько-нибудь крупные импортные страны.

Одной из причин колоссального спроса Германии являлся, правда, неурожай картофеля. По той же причине многократно увеличился ввоз крайне дешевой кукурузы. Остается все же в силе тот факт, что Германия снова является очень крупным покупателем Я. Не мо-

жет ли, однако, резко повышающаяся потребность Германии, а с нею и мирового рынка, быть покрыта и без СССР?

Нужно признать несомненным, что полное отсутствие СССР в первые послевоенные годы и, в особенности, слабый вывоз в последующие безусловно использованы нашими конкурентами. Примером может служить Канада, что показывает след. табличка:

Площадь посевов Канады  
(в тыс. гект.)

	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Пшеница	8 857	8 926	8 892	9 302
Овес	5 822	5 864	5 908	5 156
Ячмень	1 127	1 379	1 649	1 472

Наряду с сокращением посевной площади под овсом и слабым повышением ее по пшенице, мы видим резкий подъем по Я. За три года посевная площадь под этим хлебом повысилась в Канаде на 300 тыс. гект., что равносильно увеличению валовой продукции прибр. на 400 т. т.<sup>2)</sup> В 1926/27 г. Канада экспортировала 844 тыс. тонн, в 1925/26 г. 744 тыс. тонн, в 1924/25 г. — 605 тыс. тонн, против 307 тыс. тонн в среднем по 1921/23—1923/24 гг. Добавочным стимулом к расширению продукции Я. является безотрадная конъюнктура овса. Все же, в виду отдаленности производственных районов Канады от мирового рынка и высокой расценки канадской пшеницы, мы не считали бы Канаду особенно опасным конкурентом.

Весьма энергичное расширение посевной площади под Я. наблюдается и в С. Ш. За 4 года (с 1923 по 1927) площадь посева под Я. увеличилась там с 3170 т. гект. до 3814 т. гект.<sup>3)</sup> Добавочные ресурсы производится, т. о., и в С. Штатах, и притом предназначаются они, как и в Канаде, прежде всего для экспорта. В 1925/26 г. С. Ш. вывезли 570 т. т., в 1924/25 г. — 469 т. т. против 388 т. т. в среднем по 1921/22—1923/24 гг.

В Аргентине посевная площадь под Я. находится в непрерывном повышении (в 1927 г. она составила 480 тыс. гект. против 242 т. в 1922 г. и 93 т. в среднем по 1909—13 гг.). Экспортоспособность Аргентины при среднем урожае не превышает пока 300 т. Однако, затруднения в сбыте овса, с которым Я. и там конкурирует за посевную площадь, дает ему значительный шанс к дальнейшему развитию.

1) В противоположность довоенному времени, пониженная пошлина установлена теперь не на всякий Я., кроме пивоваренного, а исключительно на кормовой, притом с оговоркой спод таможенного контроля. Последний выражается в разрешительной системе на покупку кормового Я. и в контроле книг торговцев. Больших стеснений от все же не принес.

2) В 1927 г. площадь под Я. и пшеницей уменьшилась, под овсом — возросла, что вызвано случайными причинами.

3) Если взять вместо 1923 г.—1914 г., притом посевной площади под Я. составил свыше миллиона гект.

Канадой, С. Штатами и Аргентиной, в сущности, исчерпывается перечень стран, где можно ожидать значительного роста продукции и экспорта. Румыния уже в первые послевоенные годы развила до крайности свои производственные возможности. Затем наступила реакция. С 1923 по 1926 г. посевная площадь сократилась там с 1878 т. гект. до 1552 т.<sup>1)</sup> Посевная площадь в Бр. Индии сейчас значительно меньше, чем до войны; настолько же сократилась и ее продукция. Экспорт Бр. Индии будет, скорее всего, носить случайный характер. Нет основания также ожидать увеличения вывоза из французских колоний в Сев. Африке.

Резюмируя, следует признать, что условия сбыта Я. сейчас хуже, чем они были до войны. Ухудшение наблюдается как на стороне спроса — меньшая таможенная льгота в Германии, так и на стороне предложения — усиление экспортоспособности некоторых из наших конкурентов. Нельзя, однако, рассматривать конъюнктуру одного хлеба изолированно. Если сопоставить перспективы сбыта Я. с таковыми по другим хлебам (овес, кукуруза), то положение Я. окажется в общем благоприятным. В виду особенно благоприятных условий для производства и вывоза нашего Я. (близость производственных районов к рынкам сбыта), нужно ожидать, что Я. снова будет играть очень крупную роль в нашем вывозе. Ухудшение условий сбыта на мировом рынке и наши высокие накладные расходы по экспорту делают, однако, маловероятным, чтобы в ближайшие годы экспорт Я. так близко подошел количеству к вывозу пшеницы, как то было до войны.

**Движение цен в послевоенные годы.** Движение цен на Я., кукурузу и овес на мировом рынке за последние годы в относительных величинах видно из нижеследующей таблицы, в которой за 100 приняты средние цены по 1909—13 гг.<sup>2)</sup>

Годы	Ячмень	Кукуруза	Овес
1909—13	100,0	100,0	100,0
1921/22	129,3	103,4	118,5
1922/23	124,2	126,2	122,3
1923/24	126,2	126,7	103,7
1924/25	170,3	152,8	142,1
1925/26	133,2	122,9	122,4
Среднее по 1921/22—1925/26	137,1	130,2	121,8
1926/27	152,4	111,7	123,4 <sup>3)</sup>

Как видим, цены на овес были свос-

ными только в 1924/25 г. Средняя же по послевоенным пяти годам всего на 21,8% выше довоенной. На втором месте среди кормовых хлебов стоит кукуруза. Самы лучшие цены по 5-летию показал Я.

В первые три года из взятого нами пятилетия цены на Я. были довольно низкими (в среднем они только на 26,6% превосходили довоенные). Это были, однако, вообще годы низких хлебных цен. В 1924/25 г., когда мы, к сожалению, не участвовали в экспорте, цены на Я. были блестящими. Несмотря на огромный рост экспорта в 1925/26 г., ячмень опять-таки расценивался относительно лучше других кормовых хлебов<sup>4)</sup>. В первой половине кампании 1926/27 г. цены на Я. были немного выше средних цен 1925/26 г. Вторая же половина кампании показала исключительную интенсивность спроса. Движение на рынке началось, когда выяснилось, что СССР уже почти распродал свои избытки. С января цены начали быстро расти; это вывало столь резкое усиление погрузок экспортных стран, что выпадение Союза было полностью возмещено. Тем не менее в последние месяцы кампании Я. стоил уже прибл. в полтора раза больше кукурузы. Несмотря на такое абсолютно ненормальное соотношение цен на товары, без особого труда друг друга заменяющие, спрос на Я. продолжался в размерах, которых никто решительно не ожидал.

**Распределение экспорт-импорта по месяцам и колебания месячных цен в послевоенные годы.** В условиях, влияющих на распределение мировых отгрузок по месяцам, с довоенного времени произошла только та существенная перемена, что в снабжении начала играть крупную роль Канада, которая, во-первых, начинает свой экспорт значительно позже других стран умеренной зоны Северного полушария, а, во-вторых, оставляет очень крупную часть для экспорта после открытия навигации. Все же центр тяжести мирового снабжения и теперь лежит в странах, начинающих свой экспорт в июле-августе. Мировой экспорт-импорт продолжает поэтому быть неравномерно распределенным по месяцам с преобладанием ранне-осенних отправок. Эта неравномерность выражена, однако, несколько слабее, чем до войны, что видно из нижеследующей таблицы, в которой даны ежемесячные прибытия важнейших зап.-европ. стран за 1921/22—1925/26 гг. (в тысячах тонн):

надежко № 2 (последний не за все месяцы котировался), а цены на один аргентинский овес. Индекс, след., в действительности прибл. на 10% выше, чем показано.

<sup>4)</sup> Если операции с нашим Я. не дали соответственных результатов, то вызвано это было специальными причинами (плохая кондидия, космические осенние отгрузки не проданного товара).

<sup>1)</sup> Однако, хорошие цены 1926/27 гг. привели к сильному повышению посевной площади (в 1927 г. засеяно было 1704 тыс. гект.).

<sup>2)</sup> О методе составления таблицы см. статью «Цены на хлеб».

<sup>3)</sup> В противоположность другим годам взяты не средние цены аргентинского и ка-

В. Таланов и Н. Ясный

Ежемесячные прибыли ячменя в важнейшие зап.-европ. страны.

Месяцы года	1921/22 г.	1922/23 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1921/22—1925/26 гг.	
						абсол. вел.	отн. вел.
Август	164	128	179	161	182	163	86,9
Сентябрь	251	129	231	201	236	230	122,7
Октябрь	278	178	262	283	300	260	138,7
Ноябрь	189	226	245	311	323	258	137,6
Декабрь	146	195	224	241	266	214	114,1
Январь	76	187	227	205	198	179	95,5
Февраль	78	168	213	144	172	155	82,7
Март	72	167	201	139	160	146	77,9
Апрель	89	161	201	129	186	153	81,6
Май	108	133	248	142	175	161	85,9
Июнь	100	153	231	140	167	158	83,7
Июль	116	158	207	139	243	173	92,7

В среднем . . . . . 187,5 | 100,0

Как видим, с сентября по декабрь прибыли заметно выше средних; максимум, как и до войны, приходится на октябрь; минимум — на март. В частности, неблагоприятная для нас 1925/26 г. показала неравномерность значительно больше

Производство, чистый вывоз и ресурсы для собственного (в тыс.)

Страны	1909/10—13/14 гг.			1921/22 г.			1922/23 г.		
	Уро-жай	Чист. вывоз	Рес-сурсы	Уро-жай	Чист. вывоз	Рес-сурсы	Уро-жай	Чист. вывоз	Рес-сурсы
СССР	10 672	3 769	6 903	3 016	—	3 016	4 393	715)	4 322
Румыния	5 445)	364	180	385	336	849	2 042	873	1 169
Венгрия	7 045)	253	481	466	4	462	483	0	483
Чехословакия	—	—	1 034	41	993	1 010	148	862	232
Болгария	1 944)	41	153	185	18	167	260	28	232
Югославия	1 099)	32)	77	291	12	279	241	0	241
Польша	1 489	—	1 489	1 223	0	1 223	1 297	21	1 276
Канада	986	119	867	1 300	280	1 020	1 565	279	1 286
С. Штаты	4 024	181	3 843	3 374	497	2 877	3 964	359	3 605
Аргентина <sup>1)</sup>	86	18)	18	130	22	108	168	62	105
Чили <sup>1)</sup>	94	13)	81	99	40	59	110	45	65
Австралия <sup>1)</sup>	65	— 1)	66	138	50	88	148	50	107
Индия	3 168	231	2 937	2 549	4	2 545	3 178	34	3 144
Алжир	1 000	115	885	1 045	115	930	362	— 69	431
Тунис	179	59	111	250	141	109	40	2	38
Итого	23 265	5 194	18 071	16 085	1 555	14 625	19 261	1 869	17 367

Урожай, чистый ввоз и общие ресурсы ячменя в важ-

Импортные страны	1909/10—13/14 гг.			1919/20 г.			1920/21 г.			1921/22 г.		
	Про-дук-ция	Ввоз	Рес-сурсы	Про-дук-ция	Ввоз	Рес-сурсы	Про-дук-ция	Ввоз	Рес-сурсы	Про-дук-ция	Ввоз	Рес-сурсы
Германия	2 870	3 246	6 116	1 638	39	1 677	1 793	195	1 988	1 939	258	2 197
Англия и Ирландия	1 423	1 058	2 481	1 309	817	2 126	1 490	705	2 195	1 227	721	1 948
Голландия	71	241	312	53	43	96	60	99	159	72	136	208
Бельгия	95	331	426	55	62	137	95	119	214	111	226	337
Франция	1 150	132	1 282	572	226	798	836	— 31	805	834	— 90	744
Швейцария	10	25	35	14	15	29	14	20	34	12	49	61
Норвегия	66	99	165	115	5	120	117	18	135	93	33	126
Италия	220	17	237	181	12	193	128	43	171	226	34	260
Дания	548	3	551	534	5	539	538	— 2	536	600	— 26	574
Всего	6 453	5 152	11 605	4 491	1 224	5 715	5 071	1 166	6 237	5 114	1 241	6 455

<sup>1)</sup> По ввозу имеются две цифры: верхняя показывает ввоз последующего календ. года; нижняя — европейский сел.-хоз. год. <sup>2)</sup> Превышая территория. <sup>3)</sup> 1911—15 гг. <sup>4)</sup> 1914 г. <sup>5)</sup> 1909—13 гг. <sup>6)</sup> 1910—14 гг. <sup>7)</sup> Июль—июнь. <sup>8)</sup> Данных нет; ввоз урожая предшествующего года. <sup>9)</sup> 10 мес. <sup>10)</sup> 11 месяцев.

средней. К тому же осенние прибавки были в действительности в ту кампанию еще гораздо сильнее, чем показывают наши данные, т. к. огромные количества прибывшего осенью из СССР непроданного Я. учтены были статистикой гораздо

позиже, после продажи и оплаты пошлиной.

Месячные цены на английском рынке на кормовой Я. из С. Штатов и Канады в среднем по 1921/22—1925/26 гг. (относительные величины<sup>1)</sup>:

Август . . . . .	106,4	Март . . . . .	103,8
Февраль . . . . .	101,9	Апрель . . . . .	96,0
Сентябрь . . . . .	96,7	Май . . . . .	99,9
Октябрь . . . . .	95,9	Июнь . . . . .	97,9
Ноябрь . . . . .	98,0	Июль . . . . .	98,5
Декабрь . . . . .	101,8	Средняя . . . . .	100,0
Январь . . . . .	103,2		

В этой табличке по каждому месяцу взята цена первой пятницы. Цены «заимствованы» из «Бюлл. Римского С.-Х. Института».

потребления ячменя в важнейших экспортных странах (тонн).

1923/24 г.			1924/25 г.			1925/26 г.			1926/27 г.		
Уро-жай	Чист. вывоз	Рес.-сурса									
5 049	3077)	4 742	3 410	717)	3 333	5 607	804	4 803	5 664	371	5 293
1 325	461	864	670	164	506	1 019	276	744	1 685	718	967
594	7	587	320	5	315	554	49	505	555	51	504
1 197	173	1 024	970	19	961	1 246	75	1 171	1 143	109	1 034
184	11	173	154	12	142	263	24	239	261	219)	240
306	5	301	293	25	268	395	24	371	376	35	341
1 656	48	1 608	1 208	89	1 119	1 677	168	1 509	1 555	90	1 465
1 676	365	1 311	1 934	685	1 329	2 433	744	1 709	2 170	844	1 326
4 394	246	4 058	3 953	371	3 422	4 715	580	4 135	4 100	392	3 708
258	192	66	152	59	93	371	173	198	409	—	—
114	218	41	108	77	60	149	147	38	113	316	—
113	73	73	48	52	86	144	111	119	144)	101	—
3 167	304	2 863	2 984	337	2 647	2 686	7	2 679	2 625	18	2 697
969	191	778	421	4	420	780	72	708	501	— 47	548
250	126	124	55	7	48	150	78	78	192	48	144
21 162	2 517	18 617	16 747	2 028	14 745	22 209	3 134	19 006	21 484	3 114	—

нейших импортных странах Зап. Европы (в тыс. тонн).

1922/23 г.			1923/24 г.			1924/25 г.			1925/26 г.			1926/27 г.		
Про-дук-ция	Ввоз	Рес.-сурса												
1 608	281	1 889	2 361	497	2 858	2 400	655	3 055	2 599	1 240	3 839	2 463	2 103	4 566
1 209	854	2 063	1 235	988	2 223	1 288	859	2 147	1 308	811	2 119	1 210	638	1 848
69	197	266	65	336	401	78	169	247	77	318	395	77	282	389
75	250	325	91	277	368	81	253	334	91	280	371	91	256	347
891	15	906	980	135	1 115	1 046	16	1 062	1 027	36	1 063	998	39	1 028
11	62	73	12	71	83	11	63	74	12	68	80	12	54	66
98	38	136	71	61	132	102	35	137	113	35	148	112	25	137
180	28	208	229	23	252	189	10	199	280	18	298	240	23	263
663	139	802	707	288	995	744	31	775	796	— 11	785	727	22	749
4 804	1 864	6 668	5 751	2 476	8 227	5 939	2 091	8 030	6 303	2 795	9 098	5 930	3 433	9 363

чале августа 1925/26 г.). Равным образом, отчасти случаев пониженный уровень цен последних месяцев кампании

<sup>1)</sup> По каждому месяцу взята цена первой пятницы. Цены заимствованы из «Бюлл. Римского С.-Х. Института».

Если неравномерность месячных отгрузок и выражена сейчас несколько слабее, чем до войны, то неблагоприятное ее влияние на цены гораздо сильнее, чем тогда, в виду несравненно меньшей способности импортных стран покупать в запас. Германия, напр., до недавнего времени была не в силах покупать что-либо сверх нужного на немедленного потребления. Средние месячные цены показывают, однако, несколько меньшую разницу между ценами второй и первой половины кампании, чем до войны, что вызвано некоторыми приходящими обстоятельствами.

Наивысшими цены оказываются в августе, что должно быть отчасти признано случайным (очень высокие цены в на-

сильное влияние на среднюю оказало резкое снижение цен весной 1923 г., вызванное возобновлением экспорта СССР). Однако, оба отмеченных момента обусловлены также и более крупным участием в мировом экспорте Канады. За отме-

ченными отклонениями, и послевоенные годы показывают в существе знакомую нам картину низких осенних и высоких зимних цен. Как и до войны, минимальными цены были в ноябре; максимум же (если исключить случайный август) пришелся на март, наступаая, следов, на месяц раньше, чем до войны.

Как и до войны, соотношение месячных цен безусловно оправдывает задержание части нашего экспорта до зимних месяцев. Возможно, что до тех пор, пока наш экспорт не велик, продолжительность задержки должна быть не-

сколько короче, чем до войны (с марта много экспортирует Румыния, с мая — Канада, иногда и Бр. Индия).

**Статистика производства и вывоза-ввоза.** В заключение, как по другим из четырех главных хлебов, приводим таблицы урожая, чистого ввоза-вывоза и общих ресурсов в важнейших экспортных и импортных странах (см. стр. 426—427). Необходимые для пользования таблицами замечания читатель найдет в статье «Мировое снабжение и цены пшеницы».

Н. Ясный.

## Кукуруза

**Мировое производство.** По размерам мирового производства кукуруза обычно стоит немного позади пшеницы. В некоторые годы она выходит, однако, на первое место. Международный С.-Хоз. Институт в Риме оценивает мировое производство К. в 110—130 млн. тонн. Эта колоссальная продукция сосредоточена, однако, в очень небольшом количестве стран, а в пределах последних — в весьма ограниченных районах.

Почти  $\frac{2}{3}$  мирового производства К. приходится на С. Штаты, которые в среднем по пятилетию 1921—25 гг. произвели 72,3 млн. тонн К. в С. Ш. — основной хлеб. Производит ее там в  $1\frac{1}{2}$  раза больше, чем всех остальных хлебов, вместе взятых, и называют просто «corn», что означает хлеб вообще. Центром производства К. в С. Ш. является сев.-восточная часть черноземной равнины (The Great Plains). Во главе идет штат Иова, производящий больше К., чем какая-либо другая страна в мире. Очень крупно производство и в штате Иллинойс. Далее идут штаты Миссури, Индиана, Небраска и т. д. Колоссальная продукция С. Ш. обуславливается особенно благоприятными для этого хлеба почвенно-климатическими условиями кукурузной зоны. Это видно из того, что в среднем по 1921—25 гг. погектарные сборы составили в С. Штатах: по пшенице — 0,93 тонны, по ржи — 0,87, по ячменю — 1,33, по овсу — 1,13; кукуруза же дала в среднем за те же годы 1,74 тонны. Центром торговли кукурузой является Чикаго, на который приходится около половины всех поступлений в крупные торговые центры. Во все страны, кроме Канады, К. экспортируется через атлантические порты (свои и канадские).

Стоящая по вывозу К. на первом месте Аргентина производит в 12—13 раз меньше, чем С. Ш. (3,5 млн. тонн в среднем по 5-летию 1921—25 гг.). Про-

изводство К. сосредоточено в северной части Аргентины, в провинциях Santa Fe, Entre Rios и Buenos-Aires. Центром экспорта является порт Розарио. Много К. экспортируется также через Буэнос-Айрес. В районе порта Багия-Бланка К. уже нет. — И в Аргентине наблюдается огромная разница в размерах погектарных сборов между К. и другими хлебами. Так, в среднем по 1921—25 гг. пшеница дала всего 0,85 тонны, К. же — 1,78 тонны, т. е. слишком в 2 раза больше.

Крупное значение производство К. имеет еще в дунайских странах. Румыния производит прибл. 4—5 млн. тонн, Югославия 3—4 млн., Венгрия — около 2 млн. Из европейских стран необходимо еще особо отметить Италию, производящую 2,5—3 млн. тонн. В небольших количествах К. производится и в других средиземноморских странах, как-то: Франция, Испания, Португалия, Египет и т. д. Из внеевропейских стран, помимо С. Ш. и Аргентины, существенное значение с точки зрения мирового рынка имеет еще только Южно-Африканский Союз, производящий от 1 до 2 млн. тонн.

Россия производила К. в очень скромных количествах 159 млн. пуд. в среднем по 1909—13 гг.<sup>1)</sup> При этом область ее производства была строго ограничена. Имелось три резко обособленных центра: 1) Бессарабия и прилегающая к ней районы; 2) Подольская губ. (165 тыс. дес., 13 млн. пуд.) и 3) Херсонская губ. (153,9 тыс. дес., 10,3 млн. пуд.); 4) часть Предкавказья; 5) Терская обл. (207 т. дес., 14,9 млн. пуд.) и Кубанская обл. (67,3 т. дес., 6 млн. пуд.) и 6) западная часть Грузии: Кутаисская губ. (203,1 т. дес., 8,1 млн. пуд.) и 6. Сухумский округ (52,0 т. дес., 3,1 млн. пуд.). В революционные годы посевы К. сделали у нас большой скачок вверх, причем она

<sup>1)</sup> По Госплану; по губернской дашине по ЦСК.

распространилась далеко к северу от центров ее довоенного сосредоточения. В 1925 г. площадь посевов составила по всему СССР 3105 т. гект., повысившись против довоенной больше, чем вдвое. Затем, однако, наступил регресс.

**Климатические условия.** Слабое развитие у нас производства К. не случайность: климат большей части СССР не удовлетворяет совокупности требований, предъявляемых этой культурой.

К. требует прежде всего высокой летней температуры: 88% урожая С. Ш. собирается в районах с июльской температурой от 21 до 27° С; в Аргентине главный пояс К. расположен в области с температурой января (июль южного полушария) в 24,5° С. Наиболее урожайные сорта К. требуют для своего созревания гораздо больше времени, чем хлеба, производимые в умеренном поясе. Даже средние по длине вегетационного периода американские сорта вырастают только в течение 130—150 дней. Длина вегетационного периода К. является тем большим препятствием для культивирования в странах с коротким летом, что она должна сеяться поздно. При низкой температуре она не прорастает; сверх того, она очень чувствительна к весенним заморозкам. Поэтому уборка К. производится поздно, отчасти тогда, когда у нас уже стоит зима. Так, в С. Ш. до конца сентября убирается всего 17,5% урожая кукурузы, 28,3% убирается в октябре, 43,3% — в ноябре и 10,9% — в декабре.

Не менее крупное значение для успешного культивирования К. имеет количество осадков. В. Б. не пролазит, правда, и в сравнительно засушливом климате, но экономически выгодное производство ее в больших размерах не может иметь места в засушливых странах. Так, на опытной станции в Иллинойсе (С. Ш.) констатировано, что при осадках в 13 дюймов (ок. 325 мм.) в течение 5 вегетационных месяцев К. дала с акра только 1792 фунта зерна; в следующем же году, при осадках в 22,5 дюйма, в течение тех же 5 мес., — уже 5264 фунта, т. е. почти в три раза больше. Насколько сильно влияние осадков, видно также из того, что в среднем по 1921—25 гг. К. дала в штате Иова — 39,7 буш. с акра, в Иллинойсе — 36,4, в Индиане — 36,1, в Миссури — 35,5, в более западных же и более засушливых Миннесоте, Сев. и Южной Дакоте 26,5—26,8, в Канзасе — даже всего 20,1 буш. Годовые осадки в кукурузном районе Аргентины колеблются от 785 до 985 мм., т. е. их почти в 2 раза больше, чем у нас. Т. о., жаркий и притом влажный климат — оптимум К.

Проф. Шиндлер, характеризуя условия распространения культуры К. в Европе, говорит: «Так как требования в отношении тепла, предъявляемые К., выше, чем

предъявляемые нашими хлебами, то распространение ее в Европе ограничивается южными, более теплыми областями. Т. е., с другой стороны, она не переносит продолжительных сухих периодов, а, наряду с большим количеством тепла, требует также обильных осадков, то культура К. в большом масштабе распространялась только там, где эти условия налично. А налично они в сравнительно узкой полосе, которая тянется от Бискайского залива до Кавказа».

Нужно, однако, отметить, что К. обнаружилась большой способностью приспосабливаться к климатическим условиям; в последние 10-летия она продвинулась в С. Ш. далеко на север, почти вплотную подошла к канадской границе. Последняя лежит, как известно, примерно, на широте нашего Екатеринослава, и притом климат там гораздо более суров, чем на соответственной широте на Украине. Все же на севере С. Ш. культура К. не достигла — пока, по крайней мере, — сколько-нибудь широких размеров. Так, в Сев. Дакоте под К. засеяно было в 1920 г. всего 5,5% площади, занятой 5-ью главными хлебами; притом в среднем с 1911 г. по 1920 г. 47% ее урожай было непригодно к продаже<sup>1)</sup>. В прилегающей к Сев. Дакоте Манитобе и др. западных провинциях Канады культура К. на зерно и совсем ничтожна (урожай равен 1,2—1,3 мил. буш. в год).

С развитием культуры К. у нас связываются большие надежды. Помимо соображений чисто агрономического характера, в ее пользу говорит то очень веское обстоятельство, что К. — культура трудоемкая и, при сколько-нибудь подходящих условиях, дает значительно больший урожай с единицы площади, чем другие хлеба. Поскольку культура К. не встречает непреодолимых препятствий в условиях климата, ее следует, поэтому, всемерно поддерживать<sup>2)</sup>.

<sup>1)</sup> Year Book of U. S. Department of Agriculture за 1921 г., стр. 198.

<sup>2)</sup> Что серьезные препятствия имеются, показывает, между прочим, и наш довоенный опыт. Подсчитанные сборы кукурузы в среднем по десятилетью 1901—19 гг., по данным РСХР, были таковы:

Губернии	На землях	
	на-дельных	владельческих
Бессарабская . . . . .	79	84
Херсонская . . . . .	58	71
Таврическая . . . . .	46	48
Екатеринославская . . . . .	68	77
Кубанская . . . . .	95	100
Терская . . . . .	73	90
Ставропольская . . . . .	56	66

По мере удаления от естественных центров К. (Бессарабия, Кубанская и Терская области), сборы быстро падают. В Таврической, Екатеринославской и Ставро-

При всей желательности развить у нас культуру К, нужно все же иметь в виду, что, во-первых, процесс проникновения ее в более северные и засушливые области происходит сравнительно медленно даже в С. Ш., где селекция К. поставлена очень высоко, а население издавна привыкло к ее обработке, и, что, во-вторых, культура К. в районах, где нет уверенности в ежегодном ее вызревании, возможна лишь постольку, поскольку в самом хозяйстве имеется потребность в кормах.

#### Н. Ясный.

**Разновидности кукурузы.** Сорты К. вообще, и в СССР в частности, чрезвычайно разнообразны по форме, величине, строению зерна, равно как и по другим свойствам (скороспелости, росту и пр.). Наиболее распространенными и имеющими наибольшее значение для рынка являются две разновидности: 1. обыкновенная или кремнистая кукуруза (*Zea indurata*; flint corn в Америке), с твердым, кремнистым, гладким зерном более или менее округленной формы, разных цветов; к этому типу принадлежит большинство возделываемых в последнее время в СССР сортов К., а также наиболее распространенных в Южной Европе и Аргентине; 2. зубовидная кукуруза (*Zea indentata*; dent corn амер.), отличающаяся формой зерна, сходной с конским зубом (откуда и название сортов этого типа). Зерно в спелом состоянии имеет как бы вдавленную верхушку более или менее морщинистого вида. Сорты этой разновидности очень разнообразны по росту, скороспелости, цвету, форме и крупности зерна, но в общем отличаются большей урожайностью, чем кремнистые, и составляют главную массу К., возделываемой и экспортируемой из С. Ш., а также из Южной Африки.

Начиная с 1908 г., на сорта конского зуба обращено внимание и у нас. После планомерных опытов, выяснивших большую урожайность зубовидных сортов по сравнению с кремнистыми и полную вызреваемость их (при должном подборе сортов) для Украины, Сев. Кавказа, Дона и некоторых др. районов, они начали перед войной быстро распространяться. После 1921 г. распространение их, благодаря ввозу большого количества американской К., еще более усилилось, и в недалеком будущем в более южных районах зубовидные сорта имеют все шансы вытеснить обыкновенную (кремнистую) К. Другие расы или разновидности К.:

3. сахарная, со сморщенным, прозрачным зерном, возделываемая на огородах; 4. мучнистая (*Zea amylacea*; soft-corn) с совершенно мучнистым в разрезе зерном; 5. лопающаяся К. (*Zea everta*; pop corn) — сравнительно мало распространенная и не имеет значения для экспорта.

**Строение и состав зерна.** Кукурузное зерно неоднородно по своему внутреннему строению. Как и в зерне других хлебных злаков, в нем различается оболочка, эндосперм и зародыш. В эндосперме различаются роговидный глотей, роговидный крахмал и мучнистый крахмал, занимающие различные части зерна. Роговидный глотей расколотен непосредственно под оболочкой (т. наз., алейроновый слой), роговидный крахмал по бокам зерна, мучнистый — в верхней части зерна (над зародышем) и в нижней (кругом нижней части зародыша). Жир кукурузного зерна содержится больше всего в зародыше; крахмала больше всего в крахмалистой части зерна (и притом несколько больше в мучнистой, чем в роговидной).

Подобно уже по разрезу зерна и относительному объему тех или других частей его можно судить о большем или меньшем содержании белков, крахмала и жира в зерне К. (в особенности, в пределах одного и того же сорта из разных источников). В кремнистой К. лишь небольшая часть зерна состоит из мучнистого крахмала, заключенного пеллюком в роговидно-крахмалистой части. В зубовидной К. мучнистый крахмал занимает гораздо большую часть зерна, особенно расширяясь внутри верхушки зерна; роговидная часть расположена лишь с боков зерна; от такого расположения различных частей зерна зубовидной К. и большей сысхаемости мучнисто-кремнистой части при созревании и получается морщинистость верхушки зерна, характерная для зубовидных сортов.

Чем большую часть занимает зародыш, тем больше в зерне К. жира. Белков оказывается больше, когда роговидный крахмал занимает большую часть зерна.

По многочисленным анализам К. в Сев. Америке и Южной Африке, подтвержденным и русскими исследованиями, кремнистые сорта, в среднем, содержат немного больше белков, чем зубовидные сорта (10,5% против 10,3%, по амер. данным, в воздушно-сухом зерне). В зубовидных сортах несколько больше крахмала, чем в кремнистых (особенно в более мелкозерных) сортах, как это видно, например, по анализам 1909 г. С.-Х. Лаборатории б. Министерства Земледелия: в среднем, для абсолютно сухого зерна 11-ти кремнистых сортов содержание крахмала оказалось 63,9%, а для 15-ти зубовидных (культивировавшихся при одинаковых условиях) 64,5%, т. е. небольшая разница в пользу зубовидных.

польский греб. они или выравниваются или очень близко подходит к сборам ячменя. Разница же в затрате труда на производство того и другого хлеба настолько велика, что, при одинаковых приборах, сборах, шансах К. не могут быть большими.

## Кукуруза

В общем, на международном рынке мелкое зерно скороспелых кремнистых сортов (чинквантино, оранжевой), особенно пригодное для корма птиц, ценится выше других сортов. Из остальных же рыночных сортов зубовидные сорта, несмотря на несколько меньшее содержание белков, предпочитают на корм скоту, что объясняется не столько составом, сколько вкусовыми достоинствами и меньшей твердостью их зерна, по сравнению с кремнистыми (обыкновенными) сортами К. Зубовидные сорта (в случае одинаковой влажности и пр. качеств) дают больший выход спирта при винокурении, чем кремнистые сорта.

Белые сорта зубовидной К. (особенно крупные и плоские по форме), считаются более пригодными для переработки на глюкозу, крупу и муку. Когда такого товара мало, он вырывает лучшую цену, чем желтая или смешанная К.

**Сорта К. в СССР.** Наиболее распространенными местными сортами К. являются: в Терской обл., в Грузии — кавказская местная обыкновенная К., с желтым, довольно круглым зерном, кремнистого типа; «имеретинская» кукуруза, в значительной своей части представляющая «перерод» (гибрид) с зубовидными сортами, с желтым, более или менее зубовидным зерном. На Черноморском побережье (Сочи, Сухум) довольно часто встречается тип «Гикори», с белым, очень крупным, как бы сплюснутым зерном полузубовидной формы. На Кубани, наряду

с местной кавказской кремнистой К., начал за последнее время сильно распространяться гораздо более урожайный, типично зубовидный сорт «Лиминг» (зерно крупное, золотисто-желтого цвета, с более или менее морщинистым вдавлением на верхушке). В южной степной части Украины и на Дону чаще всего встречается местная «немецкая» кукуруза, с крупным желтым зерном кремнистого вида, и сходная с ней грушевидная кукуруза, с менее крупным зерном; из белых кукуруз — «Король Филипп», с сильно округлым, довольно крупным зерном кремнистого типа. Наряду с кремнистыми сортами, на юге Украины за последние годы стали распространяться более урожайные зубовидные сорта: «Стерлинг», с крупным белым зерном, со вдавлением на верхушке (зубовидного типа), оказавшийся очень хорошим по выходу крахмала и для нужд винокурения, и «Миннесота № 13» также с зубовидным желтым зерном. В Подольской и Одесской губ. наиболее распространенными сортами являются местные кремнистые сорта — бессарабская К., молдавская — с желтым, некрупным зерном и очень скороспелая, но мало урожайная «Чинквантино», ценящаяся для экспорта за мелкость и сухость зерна, желтого цвета.

Как было уже выше сказано, зубовидные и кремнистые сорта мало отличаются по своему химическому составу. Приводим ниже для сопоставления состав К. по американским и русским данным:

Химический состав американской и русской кукурузы (в %).

Анализ	Воды	Золы	Протеина	Сыр. клетч.	Безазот. экстр. веществ	Жиры
Американские анализы:						
Зубов. кукуруза (из 86 ан.) . . . . .	10,6	1,5	10,3	2,2	70,4	5,0
Кремн. кукуруза (из 86 ан.) . . . . .	11,3	1,4	10,5	1,7	70,1	5,0
Русская кукуруза (ан. Безенчукской ст.):						
Кремнистая кукуруза . . . . .	11,4	1,6	11,5	2,4	69,4	3,7
Анализ кукурузы Ю. Африки:						
Зубов. кукуруза . . . . .	6,97	1,27	9,42	1,94	75,87	4,53
Кремн. кукуруза . . . . .	7,4	1,85	10,89	1,87	72,74	5,25

Анализ большого числа русских местных кремнистых и некоторых зубовидных сортов из урожая К., возделывавшейся на опытном участке в Екатеринос. губ., были произведены в лаборатории П. С. Косовича в 1910 г. Результаты (на абсолютно сухое зерно) см. табл. на стр. 432.

Т. о., при сравнении различных сортов, выделяется по высокому содержанию крахмала скороспелый зубовидный сорт Миннесота № 23 и грушевидная кремнистая, а по высокому содержанию белка —

Чинквантино. И по русским данным, зубовидные сорта К. мало отличаются по составу от кремнистых: у зубовидных содержание крахмала несколько больше, а белковых веществ немного меньше, чем у кремнистых.

Русская К. содержит в зерне больше белков и несколько меньше жира и крахмала, чем американская К., причем в более мелкозерных из кремнистых сортов оказалась меньший процент крахмала.

При выяснении вопроса о пригодности

## Химический состав русской кукурузы.

Название сортов	В 100 частях абс.-сух. вещества						
	Влаги	Сырого жира	Белков (по сод. общ. азота)	Крахмала и раств. углеводов	Сырой клетч.	Безазот. экстр. веш.	Золы
Лиминг зуб. (от ориг. сем.)	11,30	4,75	12,03	62,69	2,52	79,26	1,43
Король Филипп, белая, кремнистая . . . . .	8,49	5,62	11,84	62,81	2,44	78,51	1,52
Броунканги зубов. . . . .	9,37	4,51	11,74	63,53	2,05	80,15	1,54
Бессарабская кремн. . . . .	9,36	4,33	11,76	64,28	1,66	80,96	1,29
Чинквантино кремн. . . . .	10,26	4,43	13,33	64,21	1,86	78,82	1,55
Стерлинг бел., зубов. . . . .	10,20	4,74	11,67	65,35	1,70	80,24	1,65
Миннезота № 13 желт. зуб. (от ориг. сем.) . . . . .	10,16	4,74	12,00	65,98	2,04	79,67	1,54
Местн. грушевая кремн. . . . .	10,16	4,63	11,33	66,68	1,80	80,78	1,45
Миннезота № 23 зубов. . . . .	10,12	4,45	11,84	68,12	1,96	80,09	1,65
Среди. из 11 кремн. сортов	—	4,86	12,38	63,85	1,89	79,35	1,50
Среди. из 15 зубов. сортов	—	4,85	11,92	64,57	2,17	79,81	1,50

различных сортов К. для винокурения приходится считать с различной влажностью зерна, свойственной различным (более или менее позднеспелым) сортам К. и с вышеуказанным различным содержанием крахмала в абсолютно сухом зерне. В пробных «перекурах», произведенных в 1911 и 1912 гг. на ряде винокуренных заводов юга России, при условии одинаковой сухости зерна, зубовидные сорта (Стерлинг, Миннезота № 13) давали лучшие выходы спирта, чем грушевая и бессарабская К. и лишь Чинквантино, вследствие своей высокой влажности, давала, при низшем проценте крахмала на абсолютно сухое зерно, выход спирта несколько выше Стерлинга.

Цвет К. не отражается на химическом составе и питательных достоинствах ее, но обычно для переработки на крупу, муку и гаюкову предпочитается белая К. Зерно сортов К., возделывающихся в СССР, — белого и желтого цвета.

Крупность зерна К. (абсолютный вес) очень слабо варьирует у различных сортов, причем Кавказскому и Кубанскому районам возделывания, где выращивают более высокорослые и позднеспелые сорта, свойственна К. с более крупным, но несколько более влажным зерном (кавказская, имеретинская и Лиминг).

Чрезвычайно существенное значение для экспортного зерна имеет большая или меньшая влажность К. По данным обстоятельного исследования, произведенного хлебными инспекторами при перевозках американской К. в Европу (см. Bull. 764 Dep. of Agr.), оказалось, что воздушно-сухая К., содержащая 12—13% влаги, может быть перевозима совершенно безопасно. Возможность созревания при обычных условиях хранения на пароходе, вне зависимости от условий сезона и длительности перевозки, почти исключена. Практически, по тем же данным, можно безопасно экспортировать К. и до 14% влажности. Но, при известных условиях

(отправка К. в более холодное время года, более кратковременное нахождение на пароходе, отсутствие в партии нездорового зерна и пр.), К. с несколько большим содержанием влаги также доходит до места назначения благополучно.

Натура кукурузы, находясь в сильной зависимости от влажности и крупности зерна, кроме того, очень зависит от весьма разнообразной формы зерна у разных сортов. По данным Безенчукской опытной станции (только для скороспелых сортов), у мелкозерных русских сортов натура выше, чем у более крупнозерных; у зубовидных ниже, чем у кремнистых. Так, в частности, в воздушно-сухом зерне урожая 1913 г. оказалось:

	Абс. вес	Натура
У Чинквантино . . . . .	80 гр.	10 пуд. 20 ф.
— Безенчукской . . . . .	120 "	10 " 24 "
— Мотто . . . . .	140 "	10 " 09 "
— Грушевой . . . . .	130 "	10 " 07 "
— Кор. Филипп . . . . .	200 "	9 " 19 "
— зуб. Белой, Пенна . . . . .	170 "	9 " 09 "
— зуб. Броунканги . . . . .	160 "	9 " 12 "
— зуб. Миннезота 23 . . . . .	250 "	9 " 01 "

Большая тяжеловесность кремнистых сортов, по сравнению с зубовидными (в зависимости от формы), выяснилась и по соответствующим южно-африканским исследованиям, согласно которым натура кремнистых сортов колебалась от 10 пуд. 5 ф. до 9 п. 32 ф., а зубовидных сортов от 9 п. 32 ф. до 8 п. 37 ф.

В. Таланов.

Применение кукурузы. С точки зрения жителя средней и северной Европы, кукурузная мука абсолютно непригодна для выпечки хлеба, т. к. не образует пластичного теста. Объективные факты говорят, однако, за то, что К. вполне применима для выделки продукта, который, хотя и не является хлебом с точки зрения лондонца или парижанина, тем не менее

с успехом выполняет роль хлеба в человеческом питании. Заключающееся в кукурузной муке количество питательных веществ во всяком случае не меньше того, какое имеется в пшеничной муке. Равным образом, и усвояемость кукурузного хлеба, как установлено американскими исследованиями, также не ниже. За пригодность кукурузного хлеба для питания, помимо всяких научных исследований, говорит тот факт, что им питаются десятки миллионов людей<sup>1)</sup>.

Кроме хлеба и всем известной поленты, в Сев. Америке и других производящих К. странах из нее готовится масса других кушаний.

О значении К. как кормового средства, говорить много не приходится. На ней почти исключительно базируется вся очень крупная мясная продукция С. Ш. На корн скота там тратится около 85% колоссального урожая. Наибольшее значение кукуруза имеет в С. Штатах для производства свиным: свиным достается больше 40% урожая. Связь К. с свиноводством в С. Ш. настолько тесная, что даже небольшое изменение в спросе на свинину сейчас же отражается на цене К. Очень много К. уходит также и на корм рогатого скота и даже лошадей.

Весьма крупную роль в качестве кормового продукта играет К. и в Зап. Европе. По размерам импорта она и до войны занимала преобладающее место среди других кормовых хлебов. Теперь же, когда вывоз ячменя из СССР составляет лишь небольшую долю довоенного, в Зап. Европе ввозится и употребляется на корм больше К., чем всех других интенсивных кормов, вместе взятых, считая не только овес и ячмень, но также отруби, жмыхи и ту часть импортной ржи, которая используется в качестве корма.

В противоположность С. Ш., в Зап. Европе импортируемая в качестве кормового средства К. используется почти исключительно для свиней. Связь между состоянием свиноводства и спросом на К. в Зап. Европе, поэтому, еще более тесная, чем в С. Ш. Главным конкурентом импортной К. является в Зап. Европе ячмень К., содержащая больше питательных веществ, чем ячмень, дает, правда, несколько большее количество свинины (это, впрочем, спорно), зато качество последней ниже. Для получения безукоризненного продукта считают, поэтому, необходимым, по крайней мере, в предубойный период, переходить на ячмень.

Помимо широкого применения в С. Ш. зерна и соломы на корм, она скашивается в больших количествах зеленой на сено и для силосования. Равным образом, на сено и для силосования много К. сеется и в таких районах, где зерно не успевает вызреть.

К. является, далее, в С. Ш. единственным сырьем, употребляемым для добытия крахмала, патоки, постного сахара, декстрина и т. п.<sup>2)</sup>. Эта очень крупная индустрия работает как для внутреннего рынка, так и для экспорта.

На импортируемой в Зап. Европу К. некоторая часть поглащается также крахмально-патокой промышленностью (для этой цели идет, в основном, белая К.). Однако, основным сырьем является здесь картофель.

Весьма широкое применение имеет К. для винокурения и пивоварения. Для последней цели в С. Ш. употребляется специальный продукт, приготавливаемый для пивоваров на мельницах. Для винокурения, как и для крахмально-патокой промышленности, К. является в С. Ш. почти единственно употребляемым сырьем; в Зап. же Европе К. употребляется для винокурения только вспомогательно (основное сырье и в этом случае картофель).

Употребляется К. и ее солома в С. Ш. также и для массы других фабрикатов, получаемых попутно, как-то: глицерин, порох, бумага, шпалы, корзинки и т. д. Во время войны американцы использовали гигроскопичность кукурузного марка даже для выделки из него прокладок для бронесоев: при пробоях прокладки набухают и препятствуют доступу воды<sup>3)</sup>. С. Ш., производящая К. не для экспорта, а для внутреннего потребления (в настоящее время вывозится меньше 1% урожая), используют, как видим, свою могучую продукцию (4,5—4,8 млрд. пуд.) крайне разнообразно.

До войны потребление К. у нас было очень ограничено; 29% нашей небольшой продукции экспортировалось. Значительная часть оставшейся в стране К. использовывалась для питания людей, т. е. как раз в области, где К. вынуждена уступать свое место пшенице. Некоторое количество К. перекуривалось, чем делался подрыв картофеля, культуру которого, во всяком случае, не менее желательно поддерживать, чем производство К. Как раз в главной области применения К. в С. Ш. и Зап. Европе — а именно в качестве корма для скота — она играла у

1) Однако, среди населения, питающегося исключительно кукурузным хлебом, весьма распространена особая болезнь (вследствие, вероятно, действительные причины которой не выяснены). Раньше полагали, что болезнь эта является следствием употребления не К. вообще, а испорченной К. Теперь считают причиной болезни отсутствие в К. необходимых для человека витаминов.

2) Попутно при этом добывается (на выделенном заводским) масло, а также ценные протейны, употребляемые на корм скота.

3) Совсем недавно в С. Ш. приобретен у одного венгерского изобретателя патент на изготовление из кукурузных стеблей джаулоза. Возможности использования стеблей К. для этой цели придется очень большое значение.

нас очень слабую роль. Почти совершенно не была распространена у нас также и переработка К. на крахмал, патоку и т. д. Лишь в самые последние годы в этом отношении произошли заметные перемены.

Можно с некоторой уверенностью утверждать, что со временем СССР сам будет довольно потреблять всю К., которую он производит сейчас и, по своим климатическим условиям, сможет производить в будущем. Пока же усиленная пропаганда К. в качестве первоклассного откормочного продукта и насаждение в наших кукурузных районах промышленности, перерабатывающей К., желательны в интересах правильной постановки того же экспорта. Настоятельно необходимо иметь на месте потребителя для К., непригодной для дальнейшей перевозки. А пока такого потребителя нет, самое производство К. в районах, где она не каждый год вполне вызревает, представляется операцией, несколько рискованной.

**Рыночная оценка и классификация.** С ботаническими сортами рынок К. почти не имеет дела. В С. Ш., производящих почти исключительно конский зуб (это в сотнях сортов), различают К. только по цвету: белую, желтую и смешанную. В Южной Африке сюда еще добавляют подразделение по форме (круглое или плоское зерно). Из комбинации двух признаков — цвета и формы — там получается 5 торговых разновидностей.

Классификация СССР различает (по форме и цвету) 4 типа К., каждый из которых по происхождению делится на несколько подтипов.

Тип I. Кукуруза белая с крупным зерном, кремнистая.

Подтипы: Украинская, Северо-кавказская и Поволжская.

Тип II. Крушная желтая кремнистая. Подтипы: Украинская и Северо-кавказская.

Тип III. Кукуруза, белая зубовидная (конский зуб).

Подтипы: Сев.-кавказская, Кавказская (потийская) и Украинская.

Тип IV. Кукуруза желтая зубовидная (конский зуб).

Подтипы: Северо-кавказская, Закавказская (батумская) и Украинская.

За исключением белой К., употребляемой в импортных странах (гл. обр., в Англии и Бельгии) почти исключительно для технических целей, остальная импортная К., как уже указывалось, в своей подавляющей части уходит на корм, преимущественно для свиней. Рынок поэтому, в общем, мало требователен к этому товару. Главное, чем интересуются покупатели, это не качество, а состояние товара, его кондиция. Натурный вес, напр., не играет почти никакой роли в торговле К. Подмесь белых зерен к жел-

той К. также вряд ли заметно понижает ее расценку. Из качественных моментов рынок обращает внимание почти что только на полновесность зерен.

Что касается состояния товара, то в отношении К. оно имеет особенно большое значение, что обуславливается чрезвычайной легкой подверженностью К. порче. Ни один хлеб не причиняет в этом отношении рынку столько хлопот и неприятностей, как К., ни один не был предметом столь многократного обсуждения на специальных созовывавшихся международных конгрессах. Даже когда производители продают совершенно здоровый хлеб, потребители нередко получают тинья.

В противоположность другим хлебам, К. убирается в то время, когда зерно еще сырое. Прежде чем продавать, его нужно высушить. Так как К. поспевает поздно, то сушка оказывается крайне затруднительной и требует много времени<sup>1)</sup>. Некоторые разновидности, напр., конский зуб, обладают к тому же и особенно большой гигроскопичностью. К этому присоединяется еще обилие в К. подверженных быстрой порче жиров. Поэтому в отношении К. рынок обращает особенное внимание на сухость товара. Даже чуть сырое зерно должно использоваться на месте, а если это невозможно, то перед отправкой следует непременно сушить его искусственно или естественным путем.

Классификация С. Ш. раньше, чем для всех других хлебов, именно для К. установила предельные нормы влажности, предписав, в случае сомнения, не ограничиваться определением влажности на ощупь, а пользоваться измерительными приборами. На сухость зерна обращено большое внимание и южно-африканской классификацией. Так, от худшего сорта (по grade) она требует только одного: он должен быть сухим и быть в состоянии выдержать перевозку<sup>2)</sup>.

В Аргентине К. — единственный хлеб, в отношении которого устанавливаются предельные нормы влажности (обычно около 14½%).

Наша классификация была раньше очень строга в отношении сухости. Влажность К. не должна была превышать 13%. Нынешняя классификация не делает уже в этом отношении различия для К.; она различает К. сухую (до 14% влажности), средней сухости (свыше 14% до 16%) и влажную (свыше 16% до 18%).

Равным образом, ни к какому другому хлебу не предъявляется столь серьезных требований в отношении наличия и спорченных зерен, как к К. Т. к.

1) Необходимость продолжительной сушки приводит к тому, что реализация К. начинается значительно позже уборки.

2) Отметим кстати, что К., приносящая и порт в сыром состоянии и здесь высушенная, вывозится отсюда только со специальной отметкой: «высушенная до такой степени, какую инспектор нашел достаточной».

## Кукуруза

наличности 2—3% испорченных зерен достаточно, чтобы вся партия оказалась очень быстро зараженной, то американская классификация устанавливает для К. особенно низкие пределы. Так, в № 1 не должно быть вовсе зерен, испорченных высокой температурой; в № 2 допускается не свыше 0.1% таких зерен. Наша клас-

сификация в этом отношении менее строга (см. ст. «Качество и оценка хлебов»). Опасение быстрого распространения раз начавшейся порчи заставляет относиться крайне строго и к битым зернам.

После этих замечаний приведем полностью классификацию некоторых важнейших стран:

### Классификация кукурузы в С. Штатах.

Кукуруза кремнистая или колосковый зуб. Белая, желтая и смешанная <sup>1)</sup>	Цвет и состояние	Допустимые пределы в процентах				
		Влажность	Поврежденные зерна		Посторонние примеси и мелкие частицы К.	Минимальная натура (фунты в вич. бушеле)
			Всего	В том числе поврежденные высокой температурой		
№ 1	Холодная и пресная	14.0	2	не допускается	2	53
№ 2	Холодная и пресная	15.5	4	1/10%	3	53
№ 3	Холодная и пресная	17.5	6	3/10%	4	51
№ 4	Холодная и пресная	19.5	8	5/10%	5	49
№ 5	Холодная и пресная	21.5	10	1%	6	47
№ 6	Холодная, но может быть затхой и хилой . . . . .	23.0	15	5%	7	44

Sample grade — это К., которая не соответствует требованиям классов № 1 до № 6, или имеет недопустимый, с точки зрения торговой практики, посторонний запах, или согревается, или в каком-либо другом отношении признается товаром определено низкого качества.

К., пораженная жучком, классифицируется в С. Ш. в обычном порядке, но получает отметку «жучковая» (weevily).

#### Классификация Южно-Африканского Союза.

Плоская белая № 1 должна быть здоровой, сухой, полной, хорошо очищенной и содержать максимум 1% желтых, обесцвеченных и испорченных зерен.

Плоская белая № 2 должна быть здоровой, сухой и сравнительно (reasonably) чистой и содержать не больше 8% дефективных зерен или зерен иного цвета или тех и других вместе. Зерна могут быть разновелики (of irregular size).

Плоская белая № 3, как № 2, но содержание дефективных или иного цвета зерен до 13%.

Плоская желтая  
Круглая белая } как белая № 2.  
Круглая желтая }

Смешанная, как белая № 2, но поврежденных или иного цвета зерен до 10%.

No grade. Сюда входит всякая К., которая не соответствует требованиям вышних классов, но находится в сухом состоянии и способна выдержать перевозку.

Требования, предъявляемые к экспортной К. Аргентины (они устанавливаются биржей в Розарио), ослишком часто

меняются, чтобы их стоило приводить. Укажем только, что, помимо предельной влажности и наличия зеленых и испорченных зерен, эти требования включают также допустимые нормы содержания мелких (picado) зерен. Однако, скидка за превышение допущенных пределов (20%) — ничтожна.

Классификация СССР делит К. всех типов и подтипов на 2 класса (по сорности; натура не учитывается):

Номер класса	Примесь в процентах	
	сорная	зерновая
1	1	3
2	2	5

Зерновой примесью в К. считаются битые и поврежденные зерна К., когда осталось менее половины зерна (см. ст. «Качество и оценка хлебов»).

Подсушенная К. с потрескавшимися оболочками и потрескавшимся зерном классифицируется соответственным типом и классом, но в документах делается отметка «подсушенная».

**Мировая торговля.** В отношении условий сбыта К. во многом более или менее резко отличается от других хлебов. Первое отличие заключается в том, что важнейшие страны импорта вовсе не производят К. Привозному товару не приходится, т. о., считаться с конкуренцией местного; спрос на К., как и на кормовой ячмень, носит, поэтому, сравнительно равномерный характер.

Второй особенностью мировой торговли К. является то обстоятельство, что южное полушарие в отношении размеров экспорта уже до войны догнало северное. В

<sup>1)</sup> Белая К. должна содержать не менее 95% белых зерен; желтая — 95% желтых зерен.

среднем по 1909—13 гг. Аргентина и Южная Африка экспортировали 30,4 мил. центнеров; С. Ш., Румыния, Россия, Болгария и Сербия — 30,7 мил. цент. Теперь это преобладание южного полушария еще гораздо больше. Третья особенность — более позднее появление на рынке, обусловленное как более поздним созреванием К., так и необходимостью ее предварительной сушки.

Аргентина экспортирует почти исключительно крупную желтую кремнистую К. Дунайские страны такую же, а также в небольшом количестве мелкую желтую (Чинквантино). С. Ш. вывозят почти исключительно mixed (смешанную) № 2. Вывоз Южно-Африканского Союза состоит из гл. обр., из белой плоской. У нас преобладают крупная желтая кремнистая и белый конский зуб.

**Страны вывоза.** С. Штаты с их колоссальным производством были пионером в насаждении потребления К. и почти не знаящей ее Зап. Европе. В среднем по 1898—1902 гг. они еще поставляли почти  $\frac{2}{3}$  мирового экспорта этого хлеба. Быстрый рост собственной потребности в течение довоенного периода XX века привел, однако, к стремительному сокращению экспортных избытков. Меньше, чем в течение 10 лет, экспорт С. Ш. сократился почти в 4 раза, составив в среднем по довоенному 5-летию только немногим больше одного мил. тонн. Первые послевоенные годы (1921 и 1922 гг.) снова были свидетелями колоссального экспорта С. Ш. Последний не был, однако, результатом изменения производственных условий, а обусловлен был совокупностью двух преобладающих причин (особенно высокие пофактарные сборы в 1920 и 1921 гг., послевоенный кризис сбыта животных продуктов). По мнимоению этих обстоятельств экспорт С. Ш. снова упал, притом несравненно резче, чем до войны. В 1924 г. он составил уже только  $\frac{1}{3}$  довоенного и с тех пор не повышался. То, что вывозится, почти целиком оседает в соседней Канаде; на зап.-европейских рынках с сев.-американской К. практически не приходится сталкиваться.

Посевная площадь под К. в С. Ш. сейчас меньше довоенной. Нет признаков, чтобы положение могло в этом отношении резко измениться. Поэтому не приходится, повидимому, считать в будущем со сколько-нибудь заметным экспортом из этой страны.

Аргентина экспортировала в среднем по 5-летию 1898—1902 гг. 970 т. т.; в среднем по довоенному 5-летию ее вывоз составил уже 2,9 мил. тонн. Аргентина смогла, т. е., в значительной степени заполнить ту брешь в мировом экспорте, которая образовалась вследствие сокращения вывоза С. Ш. В военные годы в Ар-

гентине наблюдался, правда, регресс продукции. Первые послевоенные годы также были для нее мало благоприятны, в виду жестокой конкуренции сев.-американской К. Однако, как только прекратился бросовой экспорт С. Штатов, Аргентина начала быстро восстанавливать свою продукцию. Средняя довоенная посевная площадь превзойдена была в 1924/25 г.; максимальная довоенная — уже в 1925/26 г. В 1926/27 г. посевная площадь под К. в Аргентине увеличилась всего на 0,3%, что следует, вероятно, объяснить особенно низкими ценами в 1926 г. Земель, пригодных для расширения производства К., там еще много. Приток рабочих рук в последние годы также сильно возрос. В противоположность С. Ш., Аргентина производит К. гл. обр., для вывоза (в среднем по 1909—13 гг. из валовой продукции в 4,8 мил. тонн вывезено было 2,9 мил.), притом признаков роста внутреннего рынка не наблюдается.

Румыния вывозила в среднем по 1898—1902 гг. 880 тыс. тонн. Несмотря на благоприятные условия, созданные уходом С. Ш., вывоз Румынии в среднем по довоенному 5-летию составил всего 990 т. т. (вывоз пшеницы за то же время Румыния смогла больше, чем удвоить). Экспортные ресурсы Болгарии и Сербии оставили в среднем по довоенному пятилетию несколько больше 300 т. т. Венгрия в нынешних ее границах не имеет, повидимому, сколько-нибудь заметных экспортных ресурсов.

В статье «Мировое производство» уже отмечено, что К. — единственный хлеб, в отношении которого посевная площадь в Европе (без СССР) достигла довоенной, причем в импортных странах посевная площадь все еще меньше, в экспортных же, т. е. в дунайских, больше довоенной. Причины этого увеличения нужно искать как в явлениях длительного характера (раздел помедичных земель), так и в преходящих (запрещение вывоза и высокие вывозные пошлины на продовольственные хлеба). Однако, в виду роста собственной потребности, экспортоспособность дунайских стран сейчас, возможно, даже несколько ниже той, которую они имели до войны. Вряд ли можно ожидать от дунайских стран быстрого увеличения вывоза и в будущем.

Южно-Африканский Союз — новичек на мировом рынке. В среднем по 1909—13 гг. отсюда экспортировано было только 95 тыс. тонн К. Удвоив с довоенного времени свою посевную площадь, Союз смог в послевоенные годы занять довольно заметное место в ряду экспортных стран.

На экспорте Индокитай и некоторые прилегающих островов (гл. обр., Ява) вряд ли стоит останавливаться. Вывоз отсюда был небольшим до войны, но об-

## Кукуруза

наруживает признаков серьезного роста и теперь.

Вывоз К. из России возрастал до войны довольно медленно (763 тыс. тонн в среднем по 1909—13 гг. против 630 тыс. тонн в среднем по 1898—1902 гг.). Несмотря на резкое увеличение продукции в послевоенные годы, наш вывоз не только не возрос, но, наоборот, еще очень да-

лек от довоенного, что до некоторой степени объясняется трудностью организации экспорта этой культуры. В самое последнее время приходится также очень сильно считаться с исключительно неблагоприятной конъюнктурой мирового рынка, делающей эту культуру нерентабельной, как для наших экспортных организаций, так и для производителей<sup>1)</sup>.

Вывоз кукурузы из важнейших стран (в тыс. тонн).

Страны	1909—13 гг.	1921 г.	1922 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Аргентина	2940	2830	2833	2839	4527	2936	4907
Румыния	990	769	302	678	745	580	690
Югославия	108	330	11	102	245	1011	896
СССР	763	—	—	35	221	97	251
Венгрия	340	29	0	3	32	176	141
Болгария	208	56	56	109	211	116	99
Южно-Африк. Союз	98	353	247	512	65	844	133
С. Штаты	1101	3276	4154	1072	467	321	586
Индокитай	88	33	62	39	40	57	65
Ива и Мадуро	22	0	0	37	78	73	47

**Импортные страны.** Вне Европы спрос на импортную К. не велик. Он выражается прибл. в 400—500 т. т. в год, причем около  $\frac{1}{4}$  этого количества приходится на С. Ш., от времени до времени также представляющие спрос на импортный товар. Сколько-нибудь серьезное значение в качестве импортной страны имеет вне Европы лишь Канада, покрывающая свою потребность ввозом из С. Ш.

В Европе К. имеет несравненно более широкий круг покупателей, чем остальные

импортные кормовые хлеба. За исключением чисто-экспортных стран и лимитрофов, все европейские страны ввозят более или менее крупные количества К. При этом на Великобританию (с Ирландией) приходится от  $\frac{1}{4}$  до  $\frac{1}{2}$  мирового импорта. Германия ввозит очень значительные количества К. только в годы, когда дорог ячмень. На втором месте по ввозу К. оказывается вследствие этого Голландия. Крупные количества К. ввозят еще Франция, Италия, Бельгия, Испания и Дания.

Ввоз кукурузы в важнейшие страны (в тыс. тонн).

Страны	1909—13 гг.	1921 г.	1922 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Великобритания	2114	1867	1890	1752	1914	1401	1621
Ирландия	—	—	—	—	381	255	328
Германия	817	1871	1085	253	391	557	704
Голландия	751	900	880	710	858	877	1119
Франция	475	335	535	563	562	497	592
Бельгия	655	491	417	404	483	465	626
Дания	289	461	438	334	425	457	382
Испания	248	303	447	313	300	470	356
Италия	378	456	504	444	146	167	483
Чехословакия	—	199	98	60	197	344	323
Австрия	—	170	91	73	101	169	173
Португалия	43	95	45	66	56	70	?
Швейцария	101	130	127	133	135	147	110
Швеция	37	106	50	66	85	88	107
Норвегия	27	89	90	97	78	96	107
Польша	—	45	17	2	7	45	22
Финляндия	7	6	3	5	3	1	3
Канада	266	313	336	227	239	183	323
Мексика	113	—	—	39	19	66	1
Куба	68	75	78	82	92	82	?

**Мировой экспорт и конъюнктура.** С. Штатам стоило в свое время не мало усилий привить в Зап. Европе незнакомую ей культуру. Так, в среднем по 1876—80 гг. импортная К. стоила на европейских рынках приблизительно в два раза дешевле импортной же пшеницы. Когда же положение К. на европейском рынке было закреплено, С. Ш. не в силах

оказались, как мы видели, использовать результаты своих усилий.

Уход С. Ш. с рынка в довоенный период XX века был настолько быстрым,

<sup>1)</sup> К числу причин слабого вывоза К. из СССР причисляют еще сильный рост внутреннего потребления. Однако, рост внутреннего потребления — не столько причина, сколько следствие слабости экспорта.

что не мог быть возмещен увеличением вывоза других стран. В результате К. оказалась единственным хлебом, по которому в течение довоенного периода XX века наблюдалось абсолютное сокращение мировых оборотов. Неудивительно, поэтому, что она подорожала за этот период больше, чем какой-либо другой хлеб. Так, в Ливерпуле аргентинская К. подорожала на 30,6%, одесская — на 21,3%, американская «миксед» даже на 42,3%. Все же и в среднем по 5-летию 1909—13 гг. К. была самым дешевым хлебом. Однако, она стояла дешевле нашего экспортного ячменя всего на 2—3%, дешевле нашей экспортной ржи — приближ. на 10%<sup>1)</sup>.

В среднем по довоенному 5-летию мировой экспорт К. составил с небольшим 6 мил. тонн. К. стояла, т. о., по размерам мирового экспорта впереди всех хлебов, кроме пшеницы.

Послевоенная конъюнктура ни по одному хлебу не показала столь сильных скачков, как по К. Первые послевоенные годы стояли под знаком колоссального экспорта С. Ш. Вследствие этого, мировой экспорт значительно провалился в 1921/22 г. довоенный (составил ок. 7,5 мил. тонн). Между тем потребность резко ослабленной Европы была значительно меньше. В результате — несмотря на то, что К. отчасти заменила ячмень мировой экспорт которого был ничтожен, — К. оказалась совершенно обесцененной. Цены на нее в названную кампанию были только на 3—4% выше средних довоенных. Но уже в 1922/23 г. К. относительно стояла дороже всех других хлебов. Еще лучше обстояло для нее дело в следующей кампании 1923/24 г. В кампанию 1924/25 г. К. уже несколько отстала от всех хлебов, кроме овса. В дальнейшем положение еще больше ухудшилось. В 1925/26 г., когда мировой экспорт К. снова превзошел довоенный<sup>2)</sup>, и особенно в 1926/27 г. она снова оказалась обесцененной.

Крупные размеры экспорта в кампанию 1925/26 и 1926/27 гг. вызваны были как повышенными погектарными сборами в важнейших экспортных странах, так и стремительным ростом, увеличением посевных площадей в Аргентине. В 1925/26 г. он составил, поэтому, 7790 тыс. тонн, в 1926/27 г. даже 9860 тыс. тонн против 6746 т. т. в среднем по 1909/13 гг., причем в Зап. Европу ввезено было 6717 т. т. (1925/26 г.) и 8936 т. т. (1926/27 г.) против 5884 т. т. в среднем по довоенным годам. Если экспортным странам удалось в 1926/27 г., хотя и по очень низким це-

нам, разместить столь крупные количества, то объясняется это, прежде всего, плохим урожаем картофеля в Зап. Европе и слабым экспортом ячменя. Нужно, однако, сказать, что как раз самые последние годы были свидетелями стремительного расширения животноводства в Зап. Европе (в некоторой степени, возможно, как раз в виду дешевизны К.). Из тяжелого кризиса последних лет мировой кукурузный рынок выходит, т. о., с значительно повышенной импортной потребностью. Довоенные размеры мирового экспорта уже абсолютно не устраивают Зап. Европу.

**Распределение экспорта К. по месяцам.** Выше уже отмечены два момента, приводящие к совершенно своеобразному распределению по месяцам мировых портовок К., а именно — резкое преобладание в мировом экспорте товара из южного полушария и значительно более поздняя готовность К. для экспорта. С. Ш. начинают экспортировать в декабре; максимум приходится на январь-март. В среднем по 1904/5—1913/14 гг. почти половина годового вывоза С. Ш. (7,1 мил. цент. из 14,6 мил.) экспортировалась в первой четверти календарного года. Румынские отчасти удерживает С. Ш.: она вывозит сравнительно большие количества уже в ноябре-декабре; затем румынский экспорт, в виду замерзания важнейших портов, замедляет. Главную массу К. Румыния выбрасывает в период март-июнь. Новая аргентинская К. начинает экспортироваться в конце апреля. Максимум аргентинского вывоза приходится на период ноябрь-сентябрь, в течение которого в среднем вывозится до половины годового экспорта. Южно-Африканский Союз выступает приближ. двумя месяцами позже Аргентины. Особенно поздно появлялась на рынке России. Максимум ее экспорта (по 10-летней средней) приходился на май-июнь. С распространением искусственной сушки темп вывоза несколько ускорился как у нас, так и в дунайских странах. Очень существенных изменений от этого все же не произошло. Частичное совпадение русского и румынского экспорта с аргентинским приводит к тому, что период наибольшего мирового экспорта К. определенно приходится на летние месяцы.

Таблица на стр. 439 показывает ежемесячный ввоз К. в важнейшие европейские страны (Германию, Австрию, Бельгию, Данию, Францию, Великобританию, Италию, Норвегию, Швецию, Швейцарию и Чехословакию) в тыс. тонн.

Месяцы, следующие за месяцами максимального вывоза из Аргентины (вторая половина календарного года), естественно оказываются временем крупных прибытий на мировом рынке. Максимум ввоза приходится, как видим, на август. Наоборот, период слабых поступлений

1) В обоих случаях цены сиф Бремен.

2) Больше довоенного мировой экспорт был, правда, также и в 1922/23 и в 1924/25 гг., но прибавил лишь на столько, сколько импортировали вновь образовавшиеся страны. На долю же основных импортных стран в эти годы досталось прибавл. столько, сколько приходилось в среднем по довоенному 5-летию.

## Кукуруза

### Распределение импорта К. в Зап. Европу по месяцам (в тыс. тонн).

Месяцы года	1921/22 г.	1922/23 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	Средние по 1921/22 —1925/26 гг.
Апрель	581	649	294	230	323	415
Май	490	514	265	347	257	375
Июнь	509	448	297	374	275	397
Июль	548	526	338	629	431	492
Август	775	379	458	643	423	576
Сентябрь	746	479	413	557	435	526
Октябрь	703	439	487	534	550	543
Ноябрь	592	582	425	533	475	521
Декабрь	516	583	394	493	595	516
Январь	389	524	372	540	669	499
Февраль	358	495	219	428	568	424
Март	635	440	292	346	429	432

аргентинской К. совпадает со временем наименьших мировых поступлений вообще. Наблюдаемая закономерность настолько сильна, что повторяется почти из года в год. Так, август 4 раза из 5 оказался месяцем максимальных прибытий. Сильное отклонение от этой закономерности показала только хлебная кампания 1925/26 г.

**Месячные колебания цен.** Максимальные прибыли К. приходятся, как мы видели, на вторую половину календарного года, т. е. как раз на период, когда импортные страны располагают значительными собственными кормовыми ресурсами. Естественно, поэтому, что цены в это время наименьшие. В среднем по 1922—26 гг. аргентинская К. стоила на английском рынке (в зол. франках за центнер; цены на первую пятницу каждого месяца):

Январь	20,25	Июль	18,70
Февраль	20,31	Август	19,40
Март	19,87	Сентябрь	19,67
Апрель	19,40	Октябрь	19,61
Май	20,28	Ноябрь	19,86
Июнь	18,28	Декабрь	20,04

Цены дают, т. о., весьма закономерную картину. Минимальны они в июне (месяц наибольших отправок); отсюда начинается подъем. К декабрю цены достигают высокого уровня и стоят на нем вплоть до мая включительно, когда сразу понижаются почти на 10%. Если отбросить 1926 г., в конце которого сиф-ценны были сильно подняты дорогими фрахтами (забастовка английских горняков), то кривая месячных цен представляется еще более соответствующей распределению месячных погрузок; в частности, подъем цен во второй половине года окажется более медленным. Это движение месячных цен наглядно показывает, насколько выгодно для нас всемерное форсирование экспорта с тем, чтобы сосредоточить его, по воз-

можности, на зимние месяцы. Уже средние 5-летние цены вполне оправдывают расходы на искусственную сушку. В некоторые же годы последние дает даже очень крупную прибыль. Так, в 1924 г. аргентинская К. стоила в марте 21,88 франка, а в июне уже только 16,81, т. е. на 26,4% дешевле.

Н. Ясний.

### Литература.

- Бензин. Культура кукурузы, 1912 г.  
 Мирный. Кукуруза.  
 Таламов. Кукуруза и ее значение для России. (Ежегодник Деп. Землед. 1913 г.).  
 Чехович. Кукуруза на Венесуэльской станции. Вол. № 66. Ваг. ст.  
 Шумский. Исследование кукурузы. Экаторинослас, 1916 г.  
 Acidity as a factor in determining the degree of soundness of corn. (Bull. Dep. of Agr. Nr. 103).  
 Voergner. Factors influencing the carrying qualities of american export corn. (Bull. Dep. of Agr. Nr. 564.)  
 Bowmau. Corn. (Waterloo, Iowa, 1915.)  
 Burt, Davy. Maize. New York, 1914.  
 Colony and Protectorate of Kenya. Grading of Maize Rules, Nairobi 1923.  
 Composition of corn meal manufactured by different processes and the influence of composition on the keeping quality. (Bull. Dep. of Agr. Nr. 215.)  
 The corn crop. Yearbook of U. S. Dep. of Agr. 1921.  
 Duvell. The shrinkage of shelled corn while in cars in transit. (Bull. Dep. of Agr. Nr. 48.)  
 Eichinger, A. Mais. Hamburg, 1926.  
 Frankel, H. Cooperation and competition in the marketing of maize in South Africa. London, 1926.  
 Grades for commercial corn. (Bull. Dep. of Agr. Nr. 163.)  
 Matenhaus. Der rationelle Maisbau nach praktischen Erlebnissen und wissenschaftlichen Beobachtungen in Nordamerika. Berlin, 1917.  
 Montgomery. The corn crops. (New York, 1920.)  
 Shanahan. American export corn in Europe. (Circul. Nr. 55. Bureau of Plant Industry.)  
 Sternhart. Der Maisbau in Mittel- und Norddeutschland. Berlin, 1922.  
 Wood. Food value of corn. (Bull. Dep. of Agr. Nr. 236.)

## Овес

**Производство овса в импортных странах.** О. — наименее требовательный из всех хлебов в отношении почвы. В то же время в более влажном климате он дает значительно более высокий урожай. Т. к. наличием больших количеств земель с плохой почвой и обилие осадков типичны для с.-х. условий Зап. Европы, то мы и находим в ней весьма крупную продукцию этого хлеба<sup>1)</sup>.

В среднем по 1909—13 гг. Зап. Европа производила почти  $\frac{2}{3}$  мировой продукции О., в то время как по ячменю доля ее не превышала  $\frac{1}{3}$ , а по пшенице — даже  $\frac{1}{4}$  мировой продукции. Больше, чем по О., было участие Зап. Европы в мировой продукции только по ржи. Равным образом, и по темпу возрастания производства О. — по крайней мере до войны — стоял в Зап. Европе на одном из первых мест (с 1898—1902 гг. по 1909—13 гг. производство ржи в Зап. Европе возросло на 21,5%, О. на 20,0%, пшеницы же — на 8,6%, ячменя — даже всего на 5,3%).

Практически зап.-европейские страны в преобладающем большинстве производят сами весь О., в котором нуждаются. Некоторые из них в случае необходимости могли бы производить и значительно больше. Число стран, нуждающихся в значительном ввозе, поэтому, до крайности ограничено.

Наибольшее значение среди зап.-европейских стран имеет Германия. Здесь почвенные условия особенно благоприятны для О. Благоприятствует также его производству таможенная политика. По последнему довоенному тарифу О. обложен был 50 марками с тонны, кукуруза же — 30 марками, кормовой ячмень — даже только 13 марками. Большое значение имела также система ввозных свидетельств (см. ст. «Рожь», стр. 398), дававшая избыточным восточным районам возможность сбывать свой О. на иностранных рынках, выручая всю мировую цену плюс всю пошлину, за вычетом небольших сравнительно издержек по доставке.

1) В таком же положении отчасти находится и рожь. Однако, О. имеет против последней значительное преимущество. Зап. Европа производит много ржи, но плохой. В отношении же качества своих О. зап.-европейские страны вполне способны конкурировать с экспортными.

С 1886—1890 гг. по 1911—13 гг. Германия чуть ли не удвоила свою продукцию О.; с 1896—1900 гг. по 1911—13 гг. последняя увеличилась с 5,9 мил. тонн до 8,6 мил. т. е. на 46,2%. Т. к. собственная потребность в овсе увеличивалась значительно медленнее, то Германия определенно шла к тому, чтобы превратиться из импортной страны в экспортную. При очень хороших урожаях ее вывоз уже превышал ввоз. В среднем же по 1909/10—1913/14 гг. чистый ввоз Германии составил только 47 т. т. Ее таможенная система приводила, однако, к тому, что, даже не покрывая всей своей потребности собственным производством, Германия могла систематически выступать с крупным экспортом из одних районов и в одни периоды с тем, чтобы ввозить в другие районы и в другие периоды. С 1901—05 гг. по 1909—13 гг. ее валовой вывоз увеличился с 138 т. до 416 т. т.

В послевоенные годы германская продукция О. показала очень сильное падение, что вызывалось тяжелым финансовым положением производителей, низкими ценами на мировом рынке и беспошлинным ввозом. Теперь, однако, положение значительно изменилось. Восстановлены, в частности, пошлины вместе с системой ввозных свидетельств<sup>2)</sup>. Не улучшилась только конъюнктура мирового рынка. Несмотря на это, в изменившейся обстановке нужно ожидать значительного роста германской продукции.

**Экспортные страны.** О продукции и вывозе О. в СССР см. статью В. Г. Громана, а также статью проф. П. Лященко и проф. Я. Балабана. Здесь мы укажем только, что, хотя бедные почвы играют у нас значительную роль в продукции О., однако, крупные избытки имеют лишь черноземные районы. Отметим еще, что в отношении отдаленности производственных районов от иностранных рынков О. находится у нас в наихудших условиях.

В Румынии и производстве О. в течение довоенного периода XX века сделало большие успехи. В среднем по 1909—13 гг. она экспортировала 157 т. т. При-

2) Однако, соотношение пошлин на кормовые хлеба сейчас для О. несколько менее благоприятно, чем до войны (те же 50 марок на О. против 20 марок на ячмень).

соединенные Румынией Трансильвания и Бессарабия также имели, хотя и скромные, экспортные избытки. В первые послевоенные годы Румыния экспортировала значительно больше, чем до войны. Затем началось, однако, быстрое сокращение производства (с 1923 г. по 1926 г. посевная площадь сократилась с 1345 тыс. гект. до 1078 тыс.), в связи с чем экспорт почти совершенно прекратился.

Статистика довоенной Венгрии показывает вывоз (в среднем по пятилетие 1909—13 гг.) в 160 т. Однако,  $\frac{2}{3}$  этих избытков приходилось на территории, отошедшие к Югославии и Румынии. Нынешний экспорт Венгрии не выходит за очень скромные пределы. Прочие дунайские страны фактически не вывозят О.

На всю Европу в среднем по 1909—13 гг. пришлось около 64% мировой продукции. Почти весь остаток (около  $\frac{1}{2}$  мировой продукции) произвела Сев. Америка. Теперь ее участие доходит уже чуть ли не до половины мирового производства. В частности, С. Ш. производит в два слишком раза больше О., чем кака-либо другая страна мира. Очень большое значение имеет продукция О. и в Канаде, где в среднем по 1909—13 гг. она превосходила даже — хотя и незначительно — производство пшеницы.

В противоположность Зап. Европе, где О. производится, гл. обр., на самых бедных почвах, в Сев. Америке очень много О. сеется в черноземных районах. В Канаде на три западных черноземных провинции приходится около  $\frac{2}{3}$  посевной площади под овсом. В С. Ш. наибольшее количество О. производится на севере черноземной полосы. По размерам посевной площади штаты следуют там в таком порядке: Иова, Миннесота, Иллинойс, Сев. и Южная Дакота, Висконсин. Однако, специфические почвенно-климатические требования О. сказываются, разумеется, и в Сев. Америке. Доля участия О. в продукции нетерноземных штатов значительно больше, чем по другим хлебам.

Несмотря на огромную продукцию С. Ш., вывоз их никогда не был очень большим. В среднем по 1898—1902 гг. они экспортировали 450 т. т. В дальнейшем наступило резкое снижение. В среднем по 1909—13 гг. С. Ш. вывезли уже только 119 т. т., а чистый их вывоз составил даже всего 57 т. т. В военные годы экспорт С. Ш. увеличился во много раз, но затем опять понизился. Все же чистый вывоз С. Ш. и сейчас в несколько раз выше довоенного. Заметим еще, что производство увеличилось там против довоенного всего на 15—20%. Центром торговли О. является в С. Ш. Чикаго. Экспортируется О. исключительно из атлантических портов.

Канада развивала в довоенные годы свой вывоз О. довольно медленно: с 132 т. т. в среднем по 1898—1902 гг. он увеличился до 182 т. в среднем по 1909—13 гг., что, несомненно, стоит в связи с отдаленностью избыточных районов от рынков сбыта (экспортируют только три западных провинции; О., производимый в восточных районах, почти целиком используется в хозяйствах самих производителей). Вообще из Канады, как и из С. Ш., вывозились, гл. обр., случайно оказавшиеся избытки. Так, в среднем по 1904/5—1908/9 гг. вывоз Канады (70 т. т.) оказался даже значительно ниже, чем в среднем по 1898—1902 гг. Большое же повышение вывоза в довоенном пятилетии вызвано было тем, что подесятичные сборы были там три года подряд (1911—13 гг.) выше средних.

Канадская хлебная продукция сделала, как известно, в военные годы огромные успехи. Возросла, хотя и в более слабой степени, и продукция О. Затем наступила заметная реакция. В результате посевная площадь под О. оказалась в 1926 г. больше довоенной всего на 32,7%, между тем как по пшенице и ячменю она увеличилась больше, чем в 2½ раза. Тем не менее экспорт Канады сейчас приблизительно в 2½ раза больше довоенного (в среднем по 1923/24—1925/26 гг. 521 т. т.).

Канадский О. экспортируется почти исключительно в восточном направлении. В виду более поздней уборки, Канада успевает перебросить через озера до закрытия навигации не более половины своих годовых избытков. По О. весенний экспорт Канады оказывается поэтому особенно крупным.

В противоположность Сев. Америке, в Аргентине производство О. носит резко выраженный экспортный характер. Еще в начале XX века там производили очень мало О.; в среднем по 1898—1902 гг. вывоз составил всего 7 т. т. В среднем по довоенному пятилетию Аргентина произвела 787 т. т. О., вывезено же было в среднем по 1910—14 гг. 604 т. т. Быстрый рост аргентинского экспорта, несомненно, указывает на значительную рентабельность его. Последняя вызывается тем, что, в противоположность канадским районам, производящим в Аргентине О. (почти исключительно провинция Буэнос-Айрес), расположенны очень близко от моря. Производство О. в Аргентине продолжало возрастать и в послевоенные годы. Однако, в виду пахлых цен на мировом рынке, экспорт, скорее, даже меньше довоенного.

Экспортный характер носит также продукция О. в Чили. Абсолютно чилийские избытки, однако, незначительны (40—60 т. т. в год).

На всю Южную Америку приходится меньше 2% мировой продукции *O*. Тем не менее она играет сейчас руководящую роль в мировом экспорте.

Что касается других континентов, то они участвуют в мировом производстве и в мировой торговле *O* в ничтожных количествах. Некоторые экспортные значения имеют только Алжир и Тунис. До войны они вывозили вместе в среднем около 100 т. т. в год, теперь их избытки несколько меньше. В виду засух, экспорт оттуда показывает большие колебания по годам.

Детальные данные о размерах продукции и ввоза-вывоза важнейших экспортных и импортных стран помещены в конце статьи.

#### Н. Ясный.

**Сортовой состав.** Сорты *O* различаются по форме метелки, количеству зерен в колоске, форме и цвету зерна, остиности или безостистости цветочной пленки. Метелка *O* бывает раскидистая или односторонняя (одногривая). Зерно большей частью пленчатое, т. е. заключенное в цветочные пленки (внутреннюю и наружную). Пленки, более или менее плотные по своему строению и сросшиеся с зерном только при основании, плотно прилегают к плоду, более или менее обхватывая его и оставаясь при зерне и после молотбы. Наружная цветочная пленка часто снабжена остью. Встречаются, но сравнительно редко, формы *O* с голым (беспленчатым) зерном.

По числу зерен в колоске различаются: а) формы *O*, которым свойственны преимущественно однозерные колоски, б) *O* двузерные, в которых частично встречаются и однозерные колоски, и в) *O* двузерные, склонные к образованию трехзерных колосков. Аттербергм различаются в колоске *O* разные формы зерна; приводим особенности их, т. к. они сильно отражаются на качестве и размерах зерна. В каждом двузерном колоске различаются по величине и виду более крупное наружное зерно и более мелкое внутреннее. Наружное зерно длиннее, с более вытянутым колючком и плоской внутренней стороной; внутреннее — короче, тупее, округло-яйцевидной формы. Основание наружного зерна тупое, внутреннего — заостренное. У наружного зерна у остистых форм *O* имеются ости, которых никогда не бывает у внутренних зерен колоска. Наружное зерно двузерных (и трехзерных) форм обычно раза в полтора мельче внутреннего зерна. Поэтому у двузерных форм и сортов *O* зерно очень неоднородное по крупности и по форме. У сортов с однозерным колоском зерно обычно более полное, с выпуклой внутренней поверхностью, более или менее

однородное в массе, а также по форме и по величине. Сорты с трехзерным колоском имеют еще третье (верхнее) самое мелкое зерно, часто попадающее при очистке и сортировке в отход.

Возделываемые в СССР сорта по характеру зерна относятся к трем типам, каждый из которых представлен различными ботаническими формами, различающимися по цвету и остиности или безостистости зерна. К первому типу относятся сорта со суженным верху, толстым зерном, игольчатой формы; зерно у этого типа обычно мелкое, внутренняя пленочка у зерна сильно прикрыта наружной. К этому типу относятся большинство местных русских *O* различных ботанических форм, с желтым и белым остистым и безостистым зерном. Многие из них, несмотря на мелкость зерна, довольно тонкопленчатые. Ко второму типу относятся формы с широким, не суживающимся кверху зерном, как бы несколько сплюснутым на верхушке; зерно этого типа, в общем, более полное и крупное, внутренняя цветочная пленка сравнительно открыта. Сюда относятся большинство западноевропейских *O*, некоторые из которых (особенно шведские, Свалевской станции) получили, благодаря своей универсальности, широкое распространение и в России. Среди них представляют особый интерес по крупности зерна и по урожайности: «Победа» (*Avena aristata*, безостистый), «Золотой дождь» (*A. aurea*, желтозерный остистый), «Белая» (или Гвиглинг — *A. aurea*, безостистый, безостистый); все довольно сильно распространены на юге СССР. Зерно третьего типа несколько похоже на первый тип, но более широкое, эллиптическое, лучше выполненное и не так точно заостренное. К нему принадлежит известный русский шатилковский *O* (*A. mutica* v. *Schatiloviana*) с довольно крупным белым зерном и обычно однозерными колосками. Этот *O* особенно распространен в средней полосе Советского Союза.

Из сортов игольчатого типа следует еще отметить скороспелые мелкозерные (но тонкопленчатые) сорта засушливых районов (известные под именем «херсонского», рыхляки, немерчанского и пр. и принадлежащие к *Avena aurea* с желтым зерном).

На севере Союза, кроме обычных местных сортов, часто встречаются сорта черных *O*.

Из русских сортов, выведенных и распространяемых за последнее время селекционными станциями, следует отметить улучшенные из западноевропейских селекционные сорта Московской станции, улучшенные Шатилковские №№ 33 и 56 и селекционные высокоурожайные, хотя и мелкозерные селекционные сорта (яголь-

чатого типа) № 117 и 145 Сибирской станции.

**Химический состав.** О химическом составе русских О. имеется очень мало данных.

Приводим анализы О. Безенчукской станции (Самарской г.) по сравнению со средними данными американских и германских анализов:

Овес по анализам	Гигр. веш.	Сыр. проф.	Безв. водг. веш.	Сыр. жир.	Клетч.	Золы
Безенч. ст. . . . .	10,2	16,3	58,3	5,3	6,0	3,9
Американск. . . . .	10,4	11,4	59,4	4,8	10,8	3,2
Германским . . . . .	13,3	10,3	58,2	4,8	10,3	3,1

Следовательно, хорошие сорта О. при культуре на юго-востоке содержат в полтора раза больше белков и значительно меньше клетчатки, чем американские и

германские О., отличающ. т. о., высокими кормовыми достоинствами.

В сортах средней России, однако, не наблюдается, повидимому, столь высокого содержания белков, поскольку можно судить на основании анализов азота, произведенных лабораторией Московской Селекционной станции в отношении 14 селекц. сортов. По этим данным, колебания в содержании азота (в воздушно-сухом, с пленками зерне) было у этих сортов от 1,65—2,10%, т. е. (при умножении на 6,25) от 10,3—13,1% сырого протеина.

Данные химического анализа экспортного О. (урожая очень влажного 1923 г.), произведенного, по поручению Акд. О-ва «Экспортхлеб», химической лабораторией Петр. Академии, также показывают лишь средние количества белков в русском О. (особенно, средней и сев. России, с большим количеством осадков), однако, больше, чем в Зап. Европе и Аргентине:

#### Химический состав экспортного овса

Наименование	В вод.-сух. зерне			В абсол. сух. зерне			
	Гигр.ск. воды	Азота	Белка	Клетч.	Азота	Белка	Клетч.
Овес северо-американский . . . . .	11,96	1,92	12,01	10,12	2,18	13,64	11,49
„ румынский . . . . .	11,92	1,76	11,90	11,03	2,00	12,50	12,49
„ русский Нинко, порта . . . . .	12,63	1,62	10,12	12,30	1,85	11,58	14,09
„ „ Ленингр. порта . . . . .	13,12	1,60	10,01	9,85	1,84	11,52	11,29
„ „ Курск. и Тульск. губ. . . . .	12,76	1,58	9,91	10,75	1,82	11,36	12,34
„ тульский . . . . .	11,84	1,72	10,73	9,13	1,94	12,17	10,36
„ аргентинский . . . . .	11,89	1,59	9,94	10,28	1,81	11,28	11,67
„ алжирский . . . . .	11,55	1,50	9,38	10,57	1,70	10,61	11,95

Весьма существенное значение для качества и кормовых достоинств зерна имеет его пленчатость, которая колеблется в очень широких пределах, в зависимости от сортов, почвенно-климатических условий и условий культуры. В общем, более высокие крупнозерные сорта обладают меньшей пленчатостью, но некоторым скороспелым сортам, несмотря на мелкозерность, — свойственна тонкокожесть (рыхлик, херсонский). Приводим данные о пленчатости и крупнозерности О. некоторых опытных станций:

Сорта овса	Пленчат. в %	Абсол. вес
Сорта на Моск. сел. станц. (15 сортов ср. за 3 г.) . . . . .	22,7—35,0	27,2—36,8
Шведский на Шатил. опытной станции . . . . .	27,8	32,6
Шатилковский на Шат. оп. станц. (ср. за 4 г.) . . . . .	31,6	29,8
Сорта на Ватск. ст. (18 с.) . . . . .	23,7—31,5	24,5—40
Местные сорта на Саратовской станции . . . . .	—	15,4—24
Сорта зап.-европ. типа на Сар. станции . . . . .	—	21—30
Шведский «Победа» Сибирской станции . . . . .	—	31
Местн. селекц. Сиб. ст.	—	23—25

Повидимому, средняя пленчатость у О., возделываемых в СССР, около 28%, что не представляет особенной разницы по сравнению с американскими (30% по Карлтоу). Данных о пленчатости рыночных русских сортов в нашем распоряжении не имеется.

По данным Екатеринославской контрольной станции, абсолютный вес рыночного О. ур. 1912 г. в губернии колебался от 23,6—36,9 (в среднем 29,8 гр.); для Киевской губ. от 19,5—28,0 для крестьянского О. (в среднем 24,0) и от 25,4—35,2 для экономического О. (в среднем 29,08).

По крупности зерна на первом месте стоят возделывающиеся в СССР шведские О., затем шатилковский, и последнее место занимают местные игольчатого типа сорта. Шведские и шатилковский О. по крупности не отличаются от средних для Германии О. (28—33 гр., по Цале).

В виду чрезвычайного разнообразия зерна и пленок его, суждение о качестве О. по его натуре является, по сравнению с другими хлебами, гораздо менее надежным.

Как показали работы бюро прикладной ботаники Б. Уч. Ком. (ныне Инст. Опытн. Агрономии), при одинаковой натуре может

быть чрезвычайно различная пленчатость (напр., в одном случае при натуре в 6 пуд. 12 ф.— 6 пуд. 15 ф. в двух образцах пленчатость была в одном 26,4%, в другом 37%), различные крупность и абсолютный вес зерна. Обратное, даже при одинаковых пленчатости, абсолютном весе и влажности, у двух образцов может быть совершенно различная натура, т. к. она зависит еще от формы зерна и пленок, присутствия остей и большого или меньшего однообразия по крупности зерна. При этом у О. дело осложняется еще тем, что натура остистых и многозерных его форм значительно изменяется даже у одного и того же образца, в зависимости от того, насколько сильно ранее производилось перемешивание образца, влияющее на потерю остей, причем повторные определения на одном и том же образце дают все большую и большую натуру. Сорта с одним зерном в колоске дают более правильные показания натуре, сорта многозерные, остистые и сильно пленчатые дают сильные колебания.

Мелкозерные скороспелые сорта (рылик, херсонский), несмотря на низкую натуру, оказываются нередко не плохого качества.

В общем, при более или менее сходных сортах, натура О. дает лишь некоторую приделку для суждения о влажности зерна.

Натурный вес рыночного О. по губерниям (и данным бывш. Отд. С.-Х. Экономии) был в среднем для 1904—12 гг.:

Для Екатеринославской губ.	6 пуд. 16 ф.
„ Таврической	6 „ 6 „
„ Херсонской	6 „ 5 „
„ Подтавской	6 „ 4 „
„ Черниговской	6 „ 3 „
„ Вурьской	6 „ 3 „
„ Харьковской	6 „ 2 „
„ Воронежской	5 „ 30 „
„ Донской	5 „ 28 „

В среднем, натуру русских О. считают около 6 пуд., что несколько ниже средней для германских О. (50 кгр. в гектол. = 6 пуд. 16 ф., по Цале).

В. Таланов.

**Применение О.** О. наиболее бедный из главных хлебов по содержанию питательных веществ (результат того, что значительная часть зерна приходится на малоденные пленки). Наблюдением, однако, установлено, что О. обладает способностью возбуждать жизненную энергию. Наиболее ценно это свойство в отношении рабочего скота, в особенности лошадей. Никакой другой хлеб в этом отношении О. заменить не может. От ячменя лошади тучнеют, делают валыми. Правда, в С. Ш. для кормежки рабочего скота используется также кукуруза, однако, уже в Канаде употребляют исключительно О. Европейские исследователи считают, что

в качестве корма для лошадей О. не может быть полностью заменен кукурузой. О., импортируемый в Зап. Европу, во всяком случае используется в своей главной массе на корм лошадям.

Высокий кормовой эффект, достигаемый О. в отношении лошадей, является, нужно думать, основной причиной, почему этот хлеб нормально расценивается значительно выше того, что соответствовало бы количеству содержащихся в нем питательных веществ. Но именно это обстоятельство таит в себе большую опасность для культуры О., так как лошадь быстро вытесняется автомобилем.

Согласно сводке Международного Института в Риме, количество уценных им во всем мире лошадей понизилось с 1913 г. по 1926 г. с 108,0 мил. до 98,1 мил. голов. За исключением Африки, располагающей незначительным количеством лошадей, сокращение наблюдается на всех континентах. Из европейских стран очень чувствительное понижение показывает, в частности, Великобритания, являющаяся основным рынком сбыта экспортного О. Значительное понижение количества лошадей наблюдается также и во Франции, Бельгии и некоторых других европейских странах. Однако, сильнее всего процесс вытеснения автомобилем лошади сказывается, разумеется, в Сев. Америке.

В С. Ш. количество лошадей достигло максимума в 1918 г. (21 452 т. штук); в 1926 г. в с.-х. предприятиях оказалось уже только 15 778 тыс. лошадей. Пригон лошадей в важнейшие торговые центры упал с довоенного времени больше, чем вдвое. Средняя цена лошади понизилась с 110,8 долл. в 1913 г. до 65,1 долл. в 1926 г. Аналогично положение и в Канаде. Несмотря на огромное увеличение хлебной продукции, число лошадей увеличилось там с 1913 г. к 1925 г. всего на 24%; с 1921 же года оно сократилось абсолютно (с 3814 т. штук до 3554 т.).

Вытеснение лошади автомобилем самым ярким образом отразилось на конъюнктуре рынка О. Между тем процесс этот, исключая Сев. Америку, находится только в самом начале.

Влагодетельное действие О. на организм животных делает его прекрасным кормом и для другого домашнего скота. Но здесь повышение энергии не так важно, почему О. обычно используется не в качестве основного интензивного корма, а как добавка к более дешевой. Для откорма скота О. мало пригоден.

В качестве материала для приготовления печеного хлеба О. принадлежит прошлому. Зато все большее распространение получает О. в качестве сурьмого и кашного товара. Для этой цели очищенный О. пропаривается или пропаривается и затем сушится, после чего с него

легко снимается пленка. Полученное голое зерно или дробится на мелкие кусочки на поставах (овсяная крупа), или путем пропуска через нагретые вальцы превращается в хлопья (последние известны у нас под названием «Геркулес»). Т. к. при переработке О. пленки удаляются, то тонкокожость имеет для фабричного О. особенно большое значение. Наши обыкновенные О. приходится считать совершенно непригодными для этой цели.

Богатство очищенного О. жирами и протеином, вместе с уже упоминавшимися особым свойством его возбуждать жизненную энергию, придает овсяным фабрикатам высокую, общепризнанную в медицине питательную и диетическую ценность. На Западе овсяные препараты вырабатываются фабричным способом. У нас последний не получал сколько-нибудь заметного развития. На севере весьма распространено домашнее или кустарное приговление «толокна».

Овсяные препараты наиболее распространены на севере Зап. Европы и в Сев. Америке. В С. Ш. по данным ценза 1925 года, на крупу и хлопья перерабатывается 45 мил. бушелей О. По отношению ко всему урожаю (в среднем ок. 1400 тыс. бушелей) вышеуказанная цифра представляется весьма скромной. Нескільки иначе обстоит дело, если взять один только товарный О. По отношению к последнему переработанное количество О. составит уже около 12—14%. В Канаде на крупу и муку перерабатывается около 15 мил. бушелей О., что составляет 15—25% товарного О.

Мировой экспорт овсяных продуктов выражается приблизительно в 120 т. т. С. Ш. вывозил в 1925 г. 151 мил. англофунт, в 1926 г. — 141 мил. (ок. 64 т. т.); вывоз Канады составил в 1925 г. 41 т. англтонн; в 1926 г. — 29 т. т.; Англия экспортировала в те же годы 16—17 т. т. Важнейшим рынком сбыта является та же Англия. В 1925 г. она ввезла 39 т. т., в 1926 г. — столько же. На втором месте по ввозу стоит Голландия. Покупают овсяные продукты и другие более северные страны Европы, в особенности скандинавские и Финляндия. В скромных количествах имеются рынки сбыта для овсяных продуктов и вне Европы. Необходимо еще отметить, что торговые обороты с овсяными продуктами с довоенного времени сильно возросли. Так, С. Ш. с 1913 г. по 1926 г. удвоили свой вывоз (по ценности). Еще гораздо сильнее увеличился вывоз Канады. Все же потребность в О. для питания людей слишком мала, чтобы оказывать заметное влияние на конъюнктуру овсяного рынка в его целом<sup>1)</sup>.

**Овсы экспортных стран.** Канада является основным поставщиком дорогих О. на мировой рынок. Характерная особенность канадских О. — короткое, толстое зерно с тонкими пленками. Для О., производимого в трех западных провинциях, хлебный закон предписывает нижеследующее деление на классы:

№ 1 канадский западный О. должен быть белым, здоровым, чистым и свободным от примеси других хлебов, содержать не менее 95% белого О. и иметь натуру не меньше 36 англофунтов в имп. бушеле (44,9 кгр. в гектолитре);

№ 2 канадский западный О. должен быть здоровым, достаточно (reasonably) чистым и достаточно свободным от других хлебов, содержать 80% белого О. и иметь натуру не менее 34 англоф. в имп. бушеле (42,4 кгр. в гектолитре);

№ 3 канадский западный О. должен быть здоровым, но недостаточно чистым и недостаточно свободным от примесей других хлебов, чтобы быть классифицированным, как № 2; натура — не меньше 34 англоф. в бушеле;

№ 4 черный или смешанный О. должен быть здоровым, чистым, свободным от других хлебов; натура — не меньше 36 англоф. в бушеле;

№ 2 черный или смешанный О. должен быть здоровым, достаточно чистым и достаточно свободным от других хлебов; натура — не ниже 34 англоф. в бушеле;

Extra № 1 кормовой О. должен быть здоровым, исключая повреждение морозом; должен быть достаточно чистым; натура — не ниже 34 англоф. в буш.; не должен иметь больше 4% примеси других хлебов;

№ 1 кормовой О. — О. достаточно чистый, но не соответствующий требованиям высших классов, в виду повреждения (он не должен, однако, быть горячим); натура — не меньше 34 англоф. в буш.; не должен содержать больше 8% примеси других хлебов;

№ 2 кормовой О. включает весь О. натурой ниже 34 англоф. в бушеле или в другом отношении не подходящий по требованиям для отнесения к № 1 кормовому.

Предписанная канадским законом минимальная натура на практике далеко превышает. В остальных же отношениях требования закона очень строги. Не говоря уже о №№ 1—3 западных<sup>2)</sup>, даже № 1 кормовой представляет собою весьма удовлетворительный товар. Базисом в торговле служат № 2 западный; № 3 западный стоит прибл. на 5% дешевле; № 1 кормовой — на 10%; № 2 кормовой — на 15% дешевле. Канадский О. продается

<sup>2)</sup> Требования к № 1 несколько строги, что его практически почти вовсе не оказывается.

<sup>1)</sup> Нескільки иначе обстоит дело со спросом на сорта, особенно пригодные для производства овсяных продуктов.

на экспорт исключительно по сертификатам канадской хлебной инспекции.

В С. Штатах, в соответствии с большим разнообразием производственных районов, классификация сложнее канадской. Она различает белый (желтый приравнивается к белому), красный, се-

рый, черный и смешанный О. Однако, действительно серьезное значение имеет только белый О. Так, в 1925/26 г. было проинспектировано 152 тыс. вагонов белого О., 2,3 тыс. смешанного, 5,9 тыс. красного и 0,1 тыс. черного и серого. Деление на классы для всех типов следующее:

### Деление овса на классы в С. Ш.

Классы	Состояние и внешний вид	Влаг. влажность в %	Натура в англо-ф. в виш. в бушеле	Здорового культа. О. не меньше %	Горелых зерен (О. и др. хлебов)	Пост. при- месей	Ов- снога не больше	О. и ов- снога др. цвета
1.	Холодный, пресный, хорошего цвета	14 $\frac{1}{2}$	32	98	0,1	2	2	2)
2.	Холодный, пресный, может быть слегка пятнистым . . . . .	14 $\frac{1}{2}$	29	95	0,3	2	3	5)
3.	Холодный, пресный, пятнистый . . . . .	14 $\frac{1}{2}$	26	90	1,0	3	5	10
4.	Холодный, может быть затхлым и сильно пятнистым . . . . .	16	23	80	6,0	5	10	10

Sample grade — О., не соответствующий требованиям регулярных классов, имеющий посторонний, недопустимый в торговом обороте запах, согревающийся, горячий, кислый или в другом отношении определенно низкого качества.

Шастаный, беленый и жучковый О. классифицируется в обычном порядке, но к № класса прибавляется соответственная отметка (clipped, bleached, weevily). Беленый и жучковый О. нас здесь не интересуют. Шастаный же, в противоположность Канаде, является в С. Ш. главным предметом экспорта.

Требования классификации С. Ш. в отношении натуры еще ниже, чем в Канаде: как и там, они не имеют, однако, большого значения. Требование же, чтобы № 1 был хорошего цвета, содержал не меньше 98% здорового культурного О. и не больше  $\frac{1}{10}$ % горелых зерен, весьма строго. В 1923/26 г. на № 1 пришлось поэтому менее 1% проинспектированного О.; в 1924/25 г. еще меньше. Строги требования классификации и в отношении № 2. Большая половина инспектируемого О. попадает поэтому в № 3. Торговым базисом является № 2 белый. № 3 белый расценивается на 1½ цента (на бушель) дешевле. На сколько-нибудь порядочный товар спрос внутри страны настолько велик, что для экспорта освобождается только самый посредственный товар.

Канаде, как основному экспортеру хороших О., противостоит Аргентина — основной экспортер дешевого, легкого товара. Экспортируется, гл. обр., белый, но последний содержит значительную примесь черного. Товар этот исключительно кормовой. Как и другие легкие О., аргентинский О. экспортируется в больших количествах в шастанном виде (в этом

состоянии он имеет натуру в 50 штр. в гектолитре, иногда и выше)<sup>3)</sup>.

Аргентинский О. продается на «ага». Сорность не гарантируется. Общная разница в цене между канадским № 2 и аргентинским шастаным составляет на импортных рынках около 15%. Заметно дороже аргентинского О. стоит даже канадский № 1 кормовой.

Чти и экспортирует белые крупные О. выдающегося качества. То ничтожное количество, которое экспортирует Австралия, также состоит из отличного товара. Остальные страны экспортируют посредственные и даже просто плохие О.

Экспортируемые из северо-африканских колоний Франции и из Румынии О. принадлежат к дешевым сортам. Сюда же должен быть отнесен и О., экспортировавшийся из России. Из статьи проф. В. Таланова видно, правда, что у нас не мало и хороших О. Наш херсонский, напр., О. очень распространен в Сев. Америке и высоко там расценивается. Однако, на экспорт поступали из России, гл. обр., средние и низкие сорта. Так, в начале 1914 г. наш О. стоил на английском рынке даже дешевле аргентинского. В послевоенные годы экспортировавшийся из СССР в небольшом количестве О. продавался или по одну цену с аргентинским или несколько дороже. До цены даже канадского № 3 ему всегда было очень далеко.

Классификация СССР на 1927/28 г. делит О. на три типа:

Тип I. О. сортовой должен содержать не менее 80% культурного О.<sup>4)</sup> Зерно: преобладает белое или желтое, крупное, утолщенное. Сортовой состав: шатловский, шведский и другие.

<sup>3)</sup> Шастаный продается обычно с гарантией 46—47 штр. в гектолитре.

<sup>4)</sup> Выражение «культурный овес» понимается здесь уже обобщенно; в него не входит, г. наз., «русский» овес.

<sup>1)</sup> Для белого О.; в О. прочих цветов допускается 4%.

<sup>2)</sup> Для белого О.; в О. прочих цветов допускается 10%.

Тип II. О. перерод; культурного О. от 50% до 79%; примесь черного О. не более 5%.

Тип III. Обыкновенный О.; культурного О. менее 50%, черного О. менее 10%. Тип III делится на четыре подтипа: центрально-земледельческий, украинский, прикаспийский, и сибирский.

О. всех типов и подтипов делится на четыре класса:

Класс	Натура		Примесь в %/о	
	В золотниках рижской пурки	В кгр. по литр. пурке	Сорная	Зерновая
1	80	49,45	1	2
2	75	46,45	2	4
3	70	43,50	3	6
4	65	40,45	3	6

В состав зерновой примеси, помимо поврежденных зерен О. (см. ст. «Качество и оценка хлебов»), входят пшеница, рожь, ячмень, гречиха и культурные бобовые.

Вредной примесью в О. считаются куколь и обильяющий клевер. В сертификатах на потемневший и шаштанный О. делаются соответственные отметки («темный», «шаштанный»).

Как и другие хлеба, советский О. продается за границу не по сертификатам ГЕХИ, а по образцам или на «фак».

Согласно английским контрактам, поскольку не договорено иначе, наш О. должен содержать не больше 2% сорной примеси (за все, что сверх этого — рефакция 1% за 1%) и 3% хлебной примеси (скидка  $\frac{1}{2}$ % за 1%).

Согласно германско-нидерландским контрактам №№ 2 и 3 при продаже О. с гарантией сорности, пшеница и рожь до 2%, ячмень до 1% считаются за сорную примесь в половинном размере. Скидка за превышение договоренной сорности: по 1% за каждый из первых 2% излишней сорности: по 2% — за 3-й и 4-й %; далее — арбитраж. Отметим еще, что на бывших до войны конференциях по пересмотру указанных контрактов представители России добивались включения в зерновую примесь вики, как примеси, стоящей даже дороже О.; однако, представители покупателей упорно не шли на это<sup>1)</sup>.

Что касается скидок за недостаток гарантированного веса, то предписания английских контрактов в этом отношении показывают некоторое своеобразие. Если гарантирован вес меньше 40 англоф. в бушеле (49,92 кгр. в гект.), то скидка равна  $\frac{1}{2}$ % пенса (на квартал) за каждый недостающий англоф. Если гарантировано 40 англоф. или больше и поставленный

товар оказывается не ниже 40 англоф., скидка, как выше; если же натура товара оказывается ниже 40 англоф., скидка равна 3 пенсам за квартал. Заметим еще, что при отпавках из северных морей покупателю не полагается скидки на убыль натурвеса в пути. По германско-нидерландским контрактам рефакция за недостающую гарантированного натурвеса составляет 1% за каждый недостающий кгр. в гектолитре, причем и при отпавках из северных морей гарантированный натурвес предварительно уменьшается на 1% на возможную убыль его в пути.

**Мировая торговля и цены до войны.** С 1898—1902 гг. по 1909—13 гг. экспорт О. из важнейших стран увеличился с 1586 т. т. до 2163 т. т. Т. к. Германия по причинам, изложенным раньше, сильно сократила свой ввоз, то ввоз остальных импортных стран показал еще больший прирост, чем весь мировой экспорт.

Доминировала по ввозу Великобритания. На нее приходилось в среднем по довоенному 5-летию больше  $\frac{2}{3}$  мирового импорта (896 т. т.). На втором месте стояла Франция с ввозом в 483 т. т.; Швейцария, Бельгия, Италия и Голландия брали каждая несколько больше 100 т. т., чистый ввоз Германии составил, как сказано выше, только 47 т. т.

Что касается экспортных стран, то Россия смогла с 1898—1902 гг. по 1909—13 гг. увеличить свой вывоз всего на 19%; Румыния почти удвоила за это время свой экспорт; С. Ш. вывозили в несколько раз меньше, а Канада — больше на 37,7%. Почти  $\frac{1}{3}$  мирового снабжения довоенного 5-летия поставила только что появившаяся на рынке Аргентина.

Отмеченное повышение мировых оборотов вызывалось не столько повышением спроса, сколько увеличением предложения. В результате за довоенный период XX века цены на О. показали наименьшее против других хлебов повышение. Так, местный О. повысился в Лондоне с 1898—1902 гг. по 1909—13 гг. всего на 4,4%, в Ливерпуле — на 6,5%, а германский О. в Кенигсберге (за вычетом пошлины) на 5,8%. Аргентина оказывалась в силах развивать свой экспорт и по менее выгодным ценам. Равным образом, не отразилось заметно ухудшение мировой конъюнктуры на темпе роста охраняемой высокими пошлинами германской продукции.

**Колебания годового экспорта в довоенные годы.** Крупная собственная продукция О. в Зап. Европе приводила к очень сильному колебанию в размерах ежегодного ввоза (еще больше они были только по ржи). За последнее довоенное 10-летие (1904/5—1913/14 гг.) мы имеем такой ряд цифр по чистому ввозу О. в важнейшие европейские страны (в тыс.

1) Между тем наша классификация включает культурную вику в зерновую примесь.

тонн): 2104, 2607, 1287, 965, 1608, 1934, 2587, 2059, 2371, 1560. В частности, в России далеко не всегда наблюдалась связь между урожаем и экспортом. Россия служила как бы резервуаром, к которому обращались лишь в случае нужд. Так, в 1908/9 г. при урожае (в Европ. России) в 12,1 мил. тонн вывезено было 881 т. т.; в следующем же году при урожае в 15,5 мил. тонн вывоз увеличился всего до 1307 т. т. Равным образом, в 1912/13 и 1913/14 гг. при урожае в 14,1 и 16,0 мил. тонн вывоз составил 859 и 569 т. т. (урожай значительно больше, вывоз — меньше).

**Распределение импорт-экспорта по месяцам и колебания месячных цен в довоенные годы.** Как уже указывалось, значительная часть канадского О. экспортировалась летом. Т. к. в вывозе России довольно значительно преобладал Ленинград, то и ее вывоз был сравнительно крупным во второй половине с.-х. года. Аргентина почти все свои избытки экспортировала в первой половине календарного года. В результате мировой экспорт-импорт О. оказывался довольно равномерно распределенным по месяцам; в частности, не было чрезмерного вывоза осенью.

Ниже мы даем распределение месячных отправок в среднем по 1909/10—1913/14 гг. из важнейших стран (Россия, С. Ш., Канада, Алжир, Тунис и Румыния; по последней только за последние три кампании) и месячных прибытий в важнейшие европейские страны в среднем по тем же годам:

Месяцы года	Отправки		Прибытия	
	Тыс. тонн	Относительные величины	Тыс. тонн	Относительные величины
Август . . .	143	78,1	150	90,6
Сентябрь . .	198	108,2	122	73,9
Октябрь . . .	222	121,3	161	97,9
Ноябрь . . .	202	110,4	176	106,8
Декабрь . . .	199	108,7	147	93,2
Январь . . .	185	101,1	150	89,0
Февраль . . .	184	100,5	177	90,8
Март . . . . .	187	102,2	187	106,7
Апрель . . . .	164	89,6	190	113,1
Май . . . . .	208	113,7	177	115,7
Июнь . . . . .	146	79,8	174	107,0
Июль . . . . .	161	87,9	165	105,2

Как видим, наблюдаемое в отсылках с сентября по ноябрь повышение выражено слабо. В прибытиях осеннее превышение еще меньше; здесь перевес уже явно на стороне второго полугодия.

Хотя импортные страны во второй половине кампании нуждаются в большем количестве импортного товара, выравнивание мирового снабжения оказывала все же достаточно сильное влияние на цены. В частности, не наблюдалось сколько-нибудь заметное превышение ве-

сеними ценами осенних (последнее обстоятельство отчасти могло обуславливаться также и ценопонижающим влиянием Аргентины в периоды ее массового экспорта). Ниже мы даем средние по 1909/10—1913/14 гг. месячные цены на местный западно-европейский О. (средние из цен на местный О. в Англии и Голландии) и на импортный О. (в Кельне О. различного происхождения):

Месяцы года	Зап.-европ. овес	Импортный овес
	в относительных величинах	
Август . . . . .	102,9	100,5
Сентябрь . . . .	88,0	100,3
Октябрь . . . . .	93,8	100,2
Ноябрь . . . . .	96,7	98,9
Декабрь . . . . .	99,1	99,2
Январь . . . . .	100,7	99,4
Февраль . . . . .	100,5	99,6
Март . . . . .	101,3	102,4
Апрель . . . . .	101,0	100,7
Май . . . . .	100,8	99,7
Июнь . . . . .	100,5	100,0
Июль . . . . .	102,5	100,0

Даже местный О. показывает соотношение цен, не оправдывающее передерживание его до весны. К тому же осенние цены на местный О. возможно, ниже еще и потому, что в это время в Зап. Европе продается много сырого товара. Цены на импортный О. выравнены еще больше.

**Мировое снабжение в послевоенные годы.** Как и по некоторым другим хлебам, мы даем в конце статьи две таблицы, в которых сопоставлены урожай, ввоз-вывоз и внутренние ресурсы важнейших экспортных и импортных стран. Необходимые методологические замечания сделаны в статье «Мировое снабжение и цены пшеницы».

На основании приведенных во второй таблице данных снабжение О. важнейших импортных стран рисуется в таком виде (в тыс. тонн):

Годы	Урожай	Чистый ввоз	Общие ресурсы
1909/10—13/14 . . . . .	20 073	2 064	22 137
1919/20 . . . . .	14 197	968	15 165
1920/21 . . . . .	15 834	716	16 550
1921/22 . . . . .	15 437	1 288	16 725
1922/23 . . . . .	15 078	1 236	16 314
1923/24 . . . . .	17 882	1 105	18 987
1924/25 . . . . .	17 150	1 245	18 395
1925/26 . . . . .	17 873	1 492	20 365
1926/27 . . . . .	19 442	891	20 333
1927/28 . . . . .	19 160	—	—

Как видим, производство западно-европейских стран все еще меньше довоенных. В 1925/26 г. эти страны недопроизвели около 10%. Даже в 1926/27 г., когда урожай был особенно хорошим, он оказался все же несколько ниже довоенного. Несмотря на это, зна-

чительно отстаёт также и ввоз: он не намного превышает половину довоенного. Единственная страна, которая импортировала в последние годы больше довоенного, это Германия, в отношении которой ясно, что повышенный импорт — переходное явление. Восстановление таможенной охраны снова должно привести к значительному усилению германского производства, результатом чего в самые ближайшие годы, скорее всего, будет появление избытков. Все остальные импортные страны, взятые вместе, ввозят сейчас не больше половины довоенного. В частности, около половины довоенного ввозит и важнейший рынок сбыта О. — Англия.

Отметим еще, что приближение сбора 1926/27 г. к среднему довоенному привело к тому, что в течение более полугодия зап.-европейские страны смогли обходиться почти без импорта (за первое полугодие 1926/27 г. мировой экспорт О. составил всего около 400 т. т.).

Изменения в мировом экспорте сводятся в основе к замене вывоза России вывозом из Сев. Америки. За исключением 1923/24 г., наш вывоз не выходит за совершенно ничтожные пределы. Между тем С. Ш. увеличили свой чистый вывоз в несколько раз, а Канада больше чем удвоила свой вывоз. Аргентина все еще вывозит меньше довоенного. Румыния — после крупного вывоза в первые послевоенные годы — почти сошла на нет. Кроме Чили, меньше вывозят сейчас и все другие экспортные страны.

Можно, как-будто, с полным правом сказать, что усиленный вывоз О. из Сев. Америки как раз и является наиболее ярким проявлением развития автомобилизма, в отношении которого Сев. Америка идет впереди всех других стран. Внутренняя потребность в О. падает, возросшие избытки уходят за границу, несмотря на неблагоприятные условия сбыта. Что экспорт О. нерентабелен, показывает факт резкого сокращения посевной площади в Канаде в 1926 г. (с 5938 т. гект. до 5156 т. гект., между тем как площадь посевов под пшеницей увеличилась с 8892 тыс. гект. до 9302 тыс. гект.). Сократилась в 1926 г. площадь посевов овса и в С. Ш. (с 18 159 тыс. гект. до 17 878 тыс.)<sup>1)</sup>. Приостановился рост посевной площади даже в Аргентине, которую мы считаем самым дешевым поставщиком овса.

Мировая импортная потребность в О. будет, нужно думать, падать и дальше. Естественно напрашивается опасение, что крупный экспорт из СССР вряд ли будет рентабельным, даже после того, как будут преодолены нынешние препятствия

к вывозу дешевых хлебов в виде непомерных накладных расходов. Сомнительным представляется и продолжение в нынешних размерах экспорта из С. Ш. Даже Канада, несмотря на высокие погектарные сборы и высокую расценку ее овса, скорее всего вынуждена будет сильно сократить свой вывоз. Наиболее упорного сопротивления нужно, повидимому, ожидать со стороны Аргентины.

Движение цен в послевоенные годы вполне подтверждает пессимистическую оценку конъюнктуры рынка О. В статье «Ячмень» читатель найдет сопоставление движения цен на овес и другие кормовые хлеба. Из него видно, что удовлетворительными цены на О. были за все послевоенные годы вплоть до 1925/26 г. только однажды, а именно: в 1924/25 г. Снова достигли они удовлетворительного уровня во второй половине 1926/27 г. Этот уровень сохранился и в кампанию 1927/28 г. Для этого понадобилось, однако, совершенно исключительные причины (повторно плохой урожай в Сев. Америке). Но даже в эти благоприятные для О. периоды он расценивался относительно хуже всех других хлебов, кроме кукурузы. Ведущие этого места, которое занимал раньше О. в ряду других хлебов, сильно передвинулось. В среднем по довоенному пятилетью посредственный импортный О. стоял приблизительно столько же, сколько рожь и ячмень. В послевоенные же годы цены на средний О. только в исключительные моменты достигали цен названных хлебов. Эта передвижка в соотношении цен вполне соответствует изменившейся роли О., как кормового средства. Возможность для овса, несмотря на более низкое содержание питательных веществ, вырваться цену, равную цене ржи и ячменя, вызывалась усиленным требованием на О. для кормления лошадей. Т. к. теперь остатки О., за удовлетворением потребности в нем для кормления лошадей, значительно больше, чем они были до войны, то нет оснований и для прежних перепадов.

Для выяснения вопроса о будущей конъюнктуре О. важно установить, учтено ли уже в нынешнем соотношении цен на О. и на другие хлеба изменение в характере спроса на О., или процесс его переоценки еще не закончен. Мы склонны ответить на этот вопрос в том смысле, что все изменения, происшедшие и могущие произойти в будущем, уже учтены в ценах полностью. В химическом составе между О., с одной стороны, рожью и ячменем, с другой, имеется только та существенная разница, что О. содержит приблизительно на 10% меньше крахмала, за счет которого в нем имеется больше малоценной целлюлозы и более ценных жиров. Согласно исправленной формуле Кельнера (см. ст. «Жмыхи»), питательная ценность О. равняется 65,7 крахмаль-

1) В С. Ш. падение посевной площади произошло и в 1927 г. В Канаде наблюдалось небольшое увеличение, которое вызвано, нужно думать, урожаем 1926 г.

ной единицы, ржи — 80,0 единицам, ячменя 75,9 единицы. По содержанию усвояемых веществ О., следов, беднее ржи лишь на 14,6%, беднее ячменя даже всего на 9,2%. Несомненно во всяком случае, что нынешнее соотношение цен на О. и на другие хлеба делает выгодным гораздо более широкое использование О., чем то могло иметь место до войны. Несомненно также, что процесс расширения его применения в ходу. Вряд ли, однако, это задержит наблюдаемое сокращение мировых оборотов. При нынешнем соотношении цен экспортным странам выгод-

нее или производить другие хлеба, или самим утилизировать производимый ими О. В Аргентине, напр., находят выгодным не убирать на зерно свыше 1/2 посевов О., используя их в качестве выпасов или на сено.

**Распределение мирового снабжения по месяцам и колебания месячных цен в послевоенные годы.** Выпадение экспорта СССР, почти полное прекращение вывоза из Румынии и резкое усиление вывоза Канады — все эти моменты действуют в направлении переноса большей части мирового снабжения на вторую по-

**Производство, чистый вывоз и ресурсы ося для внутрен-**

Экспортные страны	1909/10—13/14 гг.			1921/22 гг.			1922/23 гг.		
	Урожай	Чистый вывоз	Ресурсы	Урожай	Чистый вывоз	Ресурсы	Урожай	Чистый вывоз	Ресурсы
СССР . . . . .	15490	1005	14485	6131	0	6131	8820	25 <sup>1)</sup>	8795
Румыния . . . . .	423 <sup>2)</sup>	151	272	963	183	780	1336	302	1034
Венгрия . . . . .	440 <sup>3)</sup>	160	280	319	8	311	327	23	304
Болгария . . . . .	110 <sup>4)</sup>	8	107	97	0	97	133	7	126
Канада . . . . .	5423	213	5210	6578	453	6120	7576	365	7211
С. Штаты . . . . .	16597	45	16552	15852	264	15388	17647	208	17439
Аргентина <sup>5)</sup> . . . . .	787	604 <sup>6)</sup>	183	444	294	150	807	458	349
Чили <sup>7)</sup> . . . . .	51	28 <sup>8)</sup>	23	42	14	28	41	18	23
Алжир . . . . .	196	58	138	213	143	70	105	22	83
Тунис . . . . .	57	42	13	60	49	15	14	10	4
<b>Итого . . . . .</b>	<b>39576</b>	<b>2309</b>	<b>37265</b>	<b>30494</b>	<b>1487</b>	<b>29086</b>	<b>36806</b>	<b>1348</b>	<b>35368</b>

**Урожай, чистый ввоз и общие ресурсы ося**

Импортные страны	1909/10—1913/14 гг.			1919/20 гг.			1920/21 гг.			1921/22 гг.		
	Урожай	Чистый ввоз	Ресурсы	Урожай	Чистый ввоз	Ресурсы	Урожай	Чистый ввоз	Ресурсы	Урожай	Чистый ввоз	Ресурсы
Англия и Ирл.	2999	896	3895	3608	328	3936	3200	432	3632	2916	434	3350
Франция . . . . .	5348	433	5781	2610	434	3044	4230	—46	4184	3548	373	3921
Германия . . . . .	7680	47	7727	4406	—	4406	4826	1	4827	5005	97	5102
Швейцария . . . . .	69	181	250	40	95	135	45	35	80	44	115	159
Голландия . . . . .	282	117	399	296	33	329	322	35	357	324	56	380
Бельгия . . . . .	618	122	740	397	66	463	492	106	598	511	148	669
Италия . . . . .	536	118	654	504	16	520	352	131	483	548	68	616
Швеция . . . . .	1249	60	1076	1076	—5	1071	1015	19	1034	1090	—24	1070
Норвегия . . . . .	173	7	180	219	—1	218	219	1	220	188	14	202
Дания . . . . .	778	66	844	691	—2	693	737	2	739	757	9	766
Финляндия . . . . .	359	17	376	350	—	350	396	—	396	506	—2	404
<b>Итого</b>	<b>20091</b>	<b>2064</b>	<b>22155</b>	<b>14197</b>	<b>968</b>	<b>15165</b>	<b>15834</b>	<b>716</b>	<b>16550</b>	<b>15437</b>	<b>1288</b>	<b>16838</b>

ловину сел.-хоз. кампании. Единственным продуктовыступающим тому момент — усиление вывоза С. Ш.; однако, удельный вес последних не настолько велик, чтобы радикально изменить картину. В среднем по 1921/22—1925/26 гг. поступ-

ления важнейших импортных стран распределялись по месяцам след. образом:

Август . . . . .	109,7	Март . . . . .	95,9
Сентябрь . . . . .	89,6	Апрель . . . . .	110,5
Октябрь . . . . .	83,0	Май . . . . .	118,9
Ноябрь . . . . .	93,7	Июнь . . . . .	131,0
Декабрь . . . . .	102,7	Июль . . . . .	112,7
Январь . . . . .	78,9	Среднее . . . . .	100,0
Февраль . . . . .	77,5		

Прибытия августа, поскольку они получают из северного полушария, — урожай предшествовавшего года. С сентября же по март поступления заметно

<sup>1)</sup> Валовой вывоз; годы с 1. VII до 30. VI. <sup>2)</sup> Прежняя территория. <sup>3)</sup> 1911—1914 гг. <sup>4)</sup> 1914 год. <sup>5)</sup> По послевоенным годам сверху оставлен вывоз последнего календарного года; снизу — вывоз соответствующего сел.-хоз. года. <sup>6)</sup> 1910—1914 гг.

## Овес

ниже средних годовых. Период крупных поступлений наступает только с апреля, когда начинает прибывать в больших количествах О. из Аргентины. Максимум прибытия приходится на июнь, когда в аргентинскому О. присоединяются крупные количества канадского.

Преобладание экспорта во второй половине кампании приводит к понижению цен в эти месяцы. Средние из цен на аргентинский и канадский № 2 на английском рынке дают в среднем по 1921/22—1925/26 гг. такие колебания (относительные величины):

Август . . . . .	100,0	Март . . . . .	103,1
Сентябрь . . . . .	102,4	Апрель . . . . .	94,6
Октябрь . . . . .	100,7	Май . . . . .	99,7
Ноябрь . . . . .	100,2	Июнь . . . . .	95,7
Декабрь . . . . .	102,5	Июль . . . . .	96,1
Январь . . . . .	102,5	Среднее . . . . .	100,9
Февраль . . . . .	101,0		

Резко пониженный уровень цен, как видим, наблюдается как раз в период массового поступления аргентинского О. в Зап. Европу (апрель-июль).

**Статистика вывоза и ввоза.** В заключение мы даем таблицы производства, вывоза-ввоза и ресурсов в важнейших экспортных и импортных странах:

него потребления в важнейших экспортных странах (в тыс. тонн).

1923/24 гг.			1924/25 гг.			1925/26 гг.			1926/1927 гг.		
Урожай	Чистый вывоз	Ресурсы	Урожай	Чистый вывоз	Ресурсы	Урожай	Чистый вывоз	Ресурсы	Урожай	Чистый вывоз	Ресурсы
8721	139 <sup>1)</sup>	8 582	8754	1 <sup>1)</sup>	8 753	11 590	21	11 569	14 336	58	14 278
869	33	856	610	74	536	740	25	715	1 159	93	1 066
399	51	348	228	2	226	371	56	315	360	34	324
103	0	133	92	0	92	112	0	112	108	0	108
8 698	557	8 141	6 261	512	5 749	7 917	481	7 436	5 906	71	5 835
18 955	78	18 877	21 809	205	21 604	21 592	405	21 187	18 098	130	17 968
1108	{ 729	379	776	{ 432	344	1167	{ 509	658	962	{ 583	—
	{ 556			{ 680			{ 542			{ 583	
	{ 50	7		{ 36	30		{ 81		69	{ 79	—
57	{ 26		66	{ 54		80	{ 69	— 1		{ 79	—
286	{ 83	203	133	{ 2	135	229	{ 35	194	126	{ 23	149
40	{ 34	6	23	{ 11	12	40	{ 23	17	31	{ 12	19
39 276	1 577	37 402	38 752	1 357	37 481	43 838	1 657	42 202	41 155	1 037	—

важнейших импортных странах (в тыс. тонн).

1922/23 гг.			1923/24 гг.			1924/25 гг.			1925/26 гг.			1926/27 гг.		
Урожай	Чистый ввоз	Ресурсы	Урожай	Чистый ввоз	Ресурсы	Урожай	Чистый ввоз	Ресурсы	Урожай	Чистый ввоз	Ресурсы	Урожай	Чистый ввоз	Ресурсы
2 890	458	3 348	2 811	541	3 352	2 998	383 <sup>1)</sup>	3 381	3 002	436	3 438	6 325	164	6 489
4 184	181	4 365	4 891	29	4 920	4 435	54	4 489	4 756	191	4 947	736	83	819
4 016	95	4 111	6 107	74	6 033	5 654	283	5 937	5 585	305	5 890	876	24	900
36	146	181	44	147	191	39	126	165	39	151	190	593	5	598
289	62	351	302	81	383	303	73	376	295	106	401	528	49	534
519	118	637	683	90	773	642	118	760	617	138	755	3 223	215	3 437
442	171	613	578	91	669	483	123	605	685	112	797	590	115	705
1 120	—	1 111	1 052	79	1 131	1 032	37	1 109	1 176	29	1 205	194	10	204
194	11	205	116	38	154	155	21	176	175	21	196	327	94	421
848	8	856	916	31	947	917	22	939	956	1	957	1 249	— 11	1 238
540	—	536	382	52	434	492	5	497	587	2	589	45	143	188
15 078	1 236	16 314	17 882	1 105	18 987	17 150	1 245	18 395	17 873	1 492	19 365	19 442	891	20 333

Н. Ясный.

### Литература.

Литвинов. О влиянии остистости и многозерности колосков овса на натуру зерна. (Труды Бюро по прикладной ботанике. 1911 г., № 4).  
Обзор работ селекционной отдела Шатилковской опытной станции. Вып. XVII.  
Слеккии. Овес в России. Ежегодник Деп. Землед. 1910 г.

Яичников. Вещные вещества овса. Отчеты селек. станции. Вып. XVIII.  
Giroba, C. D. El cultivo de la avena en la Republica Argentina, Buenos Aires, 1922.  
Zade. Der Hafer, Jena, 1918.

<sup>1)</sup> Без независимой Ирландии.

## Гречиха и гречневая крупа

**Общая характеристика.** Хотя гречиха не принадлежит к ботанической разновидности настоящих злаков, образующих группу хлебов, она тем не менее причисляется к последним (см. ст. «Хлеб»). Зерна Г. обычно трехгранной формы, темно-коричневого цвета<sup>1)</sup>. Они имеют 5—7 мм. в длину и 3—4 мм. в толщину. Тысяча зерен весит 18—20 гр. Наружная (плодовая) оболочка — сильно одеревенелая; сама по себе она не имеет даже ценности соломы и используется на топливо, в качестве упаковочного материала и т. д. Оболочка составляет весьма заметную часть зерна (20—25% от его веса) и чувствительно понижает, поэтому, содержание ценных веществ. Хотя плодовая оболочка окружает ядро со всех сторон, она с ним не срастается, почему шелушение Г. не представляет трудностей.

Важнейшими разновидностями гречихи являются обыкновенная Г. (*P. F. exculentum*) и татарская Г.

(*P. F. tataricum*). Зерна татарской Г. отличаются от зерен обыкновенной тем, что у первых поверхность гладкая, а у вторых — шероховатая. Татарская Г. менее ценится в виду своей толстокожести. Обыкновенная Г. делится на крылатую и бескрылую. Крылатая дает товар меньшего натурального веса, т. к. благодаря крыльям, в измерительный прибор вмещается меньше зерен. Наши Г. принадлежат большей частью к числу крылатых. Оболочки нашей Г. обычно тоньше, чем у западноевропейской. Однако, последние нередко ценятся выше в виду большей полноты зерна.

По химическому составу Г., в общем, близка к собственно хлебам; однако, количество содержащейся в ней целлюлозы очень высокое (вследствие толщины оболочек), в особенности в татарской Г. По Кенигу, средний химический состав Г. таков:

Химический состав гречихи по Кенигу.

Сорта	Влажность %	Азотист. %	Жиры %	Безазот. экстр. %	Целлюлоза %	Зола %
Обыкновенная	13,27	11,41	2,68	58,79	11,44	2,88
Татарская	12,42	9,76	2,61	52,19	19,73	3,29

Даже обыкновенная Г. содержит 11,44% целлюлозы. Безазотистых экстрактивных в ней приблизительно на 10% меньше, чем в пшенице и ржи (однако, по сравнению с просом разница не велика). Еще менее благоприятен химический состав татарской Г.

Г. очень мало требовательна к почве. Она боится весенних заморозков и высевается поэтому поздно. Несмотря на это, Г., благодаря своей скороспелости, успевает вызреть даже на далеком севере. С точки зрения с.-х. культуры, Г. очень ценится за присущую ей способность глушить сорные травы. Однако, хозяйственный эффект сильно понижается низким уровнем урожаев и крайней их неустойчивостью. Поэтому в Западной Европе культура Г. удерживается почти исключительно в странах и районах с плохой почвой или с коротким вегетационным периодом, в частности на предгорьях. В

СССР Г. занимает более прочное место. Ее возделывают и там, где можно с успехом производить более доходные культуры. В среднем по 1909—13 гг. в бывш. Росс. Империи под Г. было занято 2003 тыс. дес., что составляет 2% площади посевов под хлебами (вместе с бобовыми); сбор составил 73,2 мил. пуд.<sup>2)</sup>

Производство Г. распространено у нас, гл. обр., в полосе, которая, начинаясь Волынской губ. (115,8 тыс. дес.)<sup>3)</sup>, тянется через Киевскую (101,6 тыс. дес.), Черниговскую (218,9 тыс. дес.), Полтавскую (116,4 тыс. дес.), Курскую (153,3 тыс. дес.), Орловскую (63 тыс. дес.), Воронежскую (70 тыс. дес.), Владимирскую (42 тыс. дес.), север Самарскую, Казанскую (56,4 тыс. дес.), Нижегородскую (45,4 тыс. дес.) и Пензенскую до Уфимской губ. (136 тыс. дес.) Сравнительно серьезное значение культуры Г. имела также на северо-западе (Могилевская, Минская, Виленская, Гродненская губ. и бывш. Царство Польское).

1) На Западе сравнительно широко распространена шотландская или серебристая Г., дающая зерна серебристо-серого цвета.

2) По данным Ц. С. К.

3) Приведенные посевные площади — средние по довоенному пятилетию.

Этим объясняется, почему Польша оказывается теперь в состоянии выступать в качестве экспортера.

Наряду с просом Г. принадлежала до войны к падающим культурам. С 1906—1910 по 1911—13 гг. площадь посевов под нее по 51 губ. Европ. России понизилась с 1866,6 тыс. дес. до 1776,5 тыс. дес., т. е. на 4,9%. Причину сокращения посевов нужно искать в слабой урожайности (по 51 губ. 6. Европ. России — 36,4 пуда с десятины в среднем по 1909—13 гг. и 29,5 пуда в среднем по 1901—10 гг.). Эта слабая урожайность Г. отнюдь не компенсировалась большей вырубкой. Хотя и в меньшей степени, чем по просу, послевоенные годы принесли и в отношении Г. отклонение от намечавшейся до войны тенденции. При резком сокращении площади под всеми хлебами, посевы Г. показали заметное абсолютное увеличение, в результате чего доля площади под этой культурой возросла с 2% в среднем по 1909—13 гг. до 3,4 в 1922 г. Затем наступила реакция. Однако, довоенное положение еще не восстановлено (см. ст. В. Г. Громана).

В Польше посевная площадь под Г. колеблется ок. 300 тыс. гект., что составляет около 3% посевной площади под хлебами. Из других европейских стран неслучайный характер культура Г. имеет только во Франции, где под нее занято ок. 350 тыс. гект., что составляет несколько больше 3% посевной площади под хлебами. Являющаяся основным рынком сбыта Голландия сама производит только 1,5—2 тыс. тонн.

Очень слабо распространена Г. и в Сев. Америке. В С. Штатах под нее занято всего около 1/3% посевной площади под хлебами, притом сеет ее почти исключительно на северо-востоке (бедные почвы): около 2/3 продукции приходится на штаты Нью-Йорк и Пенсильвания. В Канаде под Г. занято около 1% посевной площади, причем и там главная часть продукции приходится на восточные нечерноземные провинции. Т. к., однако, Г. в С. Штатах и Канаде используется, гл. обр., на корм, то, при хороших ценах за границей, эти страны оказываются в состоянии заметно увеличивать свой экспорт.

**Применение.** Помимо употребления в качестве продовольственного продукта, Г. идет также на корм скоту и служит материалом для производства крахмала и спирта. Однако, применение Г. для этих целей незначительно. Беззольных экстрактивных в Г. мало, крахмала еще меньше; поэтому для винокурения и на производство крахмала она может идти только при очень низкой цене. Не велика ценность Г. и в качестве кормового продукта. В качестве продовольственного продукта наибольшее значение имеет приготовленная из Г. крупа. Однако, греч-

невая мука также имеет свою, хотя и очень ограниченную сферу применения (блины, лепешки и т. д.).

Сырая Г. до переработки на крупу и муку сушится. В Зап. Европе местную Г. почти всегда сушат. Сухую или высушенную Г., после надлежащей очистки, подвергают обдиранию на поставках, причем даже в тех случаях, когда переработка ведется не на крупу, а на муку, стараются снять верхнюю оболочку, по возможности не раздробляя ядра. В СССР процесс изготовления крупы заканчивается снятием верхней оболочки. Полученное ядро (ядрица) поступает прямо в продажу, и притом рассматривается, как наиболее ценный товар. Неизбежно получающийся при обдирании Г. лом рассортировывается на два размера (продель, вельгера) и продается дешевле, чем ядро. Наоборот, в Зап. Европе потребление «ядра» распространено очень слабо. Там Г., с которой снята оболочка, рассматривают, как полуфабрикат; для приготовления же крупы ядро подвергается дальнейшему дроблению, причем удаляется и часть внутренних оболочек. В этом легко убедиться как путем осмотра простым глазом, так и — еще точнее — путем химического анализа. Крупа из раздробленного ядра содержит приблизительно в 1 1/2 раза меньше целлюлозы, чем само ядро. Приготовление из Г. муки ведется путем постепенного раздробления ядра на вальцовых станках или жерновых поставках с просеиванием после каждого пропуска через мелкую машину. Удаление внутренних оболочек удается при этом более полно, чем при производстве крупы; помимо того, удаляется и часть зародыша. В результате, хорошая гречневая мука содержит приблизительно на 40% меньше зольи, на 55% меньше целлюлозы и на 25% меньше жиров, чем ядро.

Гречневая мука серовато-белого цвета; она должна быть крупчатой, т. е. при опускании напоминать мелкий песок. Гречневая мука легко портится. Поэтому ее не работают в запас. По той же причине исключается морской транспорт ее на большие расстояния.

**Классификация.** В Соед. Штатах нет официальной классификации для гречихи.

В Канаде для восточных провинций действует нижеслед. классификация:

№ 1 Г. должна быть здоровой, сухой, чистой и свободной от других хлебов; натура не меньше 50 англоф. в бушеле.

№ 2 Г. должна быть здоровой, сухой и чистой и весить не менее 48 англоф. в бушеле.

№ 3 Г. должна быть здоровой, но недостаточно чистой, чтобы попасть в № 2; натура не меньше 45 англоф. в бушеле.

Вся хорошая Г., хотя и слегка влажная, но пригодная для хранения, а также Г. слишком сорная, чтобы быть отнесен-

ной к № 3, классифицируется, по усмотрению инспектора, как «по grade».

Классификация для западных провинций Канады отличается от вышеприведенной только тем, что слегка влажная Г. не попадает в «по grade».

Классификация СССР введена только для обмолоченной Г., образующей тип I. Последний делится на 3 класса:

Классы	Натура в золотниках	Примесь в %	
		Сорная	Зерновая
1	103	3	3
2	98	3	3
3	93	4	4

Зерновой примесью в Г. считаются поврежденные и битые зерна Г. (о них, а также о влажности см. ст. «Качество и оценка хлебов»). Татарская Г. идет полностью в сорную примесь.

Составление нашей и канадской классификации показывает, что требования последней, как в отношении натуры, так и, в особенности, в отношении сорности, строже нашей. Разница оказывается еще больше, если принять во внимание, что канадская классификация, в противоположность нашей, построена на принципе минимальных коалиций (см. ст. «Классификация хлебов и хлебная инспекция»).

За границу наша Г. продается на «fact» с гарантией натуры и сорности.

**Экспорт.** В среднем по 1909—13 гг. Россия экспортировала 52,5 тыс. тонн Г. и 16,9 тыс. тонн гречневой крупы. Вывоз гречневой муки статистикой отдельно не показывается. Значительным он быть не мог. Если его игнорировать, то окажется, что наш экспорт Г. и гречневой крупы (в переводе на зерно) составил 6,5% валового сбора. В отношении экспортности Г., хотя и обгоняла просо и рожь, далеко уступала пшенице и ячменю. Зато внутренний рынок ни для одного хлеба не имел столь крупного значения, как именно для Г. В среднем по 1912—13 гг. по жел. дорогам перевезено было 7609 тыс. пуд. Г., 15 194 т. п. гречневой крупы и 357 т. п. гречневой муки. По внутренним водным путям перевезено было в среднем за те же годы 4294 т. п. гречневой крупы (Г. и гречневая мука отдельно не показаны). Суммируя приведенные цифры, переведа крупу и муку в зерно и вычтя экспорт, мы получим, что поступающее на внутренний рынок количество определяется в 26 174 т. п.; это составляет 34,6% валового сбора соответственных годов. Т. е. при этом не учтено количество Г. и гречневой муки, поступающих водой, как равно все, поступающее в торговый оборот помимо жел. дорог и водных путей, и т. е., при слабой централизованности промышленности, перерабатывающей Г.,

двойные перевозки не могли быть значительными, то надо признать, что роль внутреннего рынка была в действительности много больше. В этом расчете, как и во всех подобных, важно относительное значение получаемых цифр, а при правильном учете статистических данных ни один хлеб не дает таких крупных (относительно) количеств перевозок для внутреннего рынка, как Г.

Обороты международного рынка с Г. весьма скромны. До войны они почти истощивались экспортом России. Важнейшими нашими покупателями были Австро-Венгрия (точнее Австрия), Германия и Голландия. Крупа шла почти исключительно в Голландию. Это объясняется причинами, с которыми сталкивался импорт в Германию и Австро-Венгрию обработанного или полубработанного продукта. Нужно все же отметить, что соотношение товара, вывозившегося в сыром и обработанном виде, складывалось для Г. значительно благоприятнее, чем для др. хлебов<sup>4)</sup>.

Помимо России, небольшое количество Г. вывозила Канада (в среднем по 1911—13 гг. 350 тыс. бушелей), С. Ш. и Франция. Последние два государства экспортировали совершенно ничтожные количества. Помимо Австрии, Германии и Голландии, сколько-нибудь крупных количеств Г. не ввозила ни одна страна. Так, крупнейший импортер мира — Великобритания — показывает в среднем по 1911—13 гг. ввоз всего в 70,7 тыс. cwt (по 112 англ. ф.), из них 43,5 тыс. из России, 12 тыс. из Франции и 4,1 тыс. из С. Штатов.

В первые послевоенные годы мировые обороты с Г. были очень малы, в виду как меньшего экспорта, так и сильного сокращения ввоза со стороны Германии. В 1923 г., напр., последняя импортировала всего 3,3 тыс. тонн. Затем мировой экспорт возрос, временем становясь даже чрезмерным. СССР все еще вывозит значительно меньше, чем до войны. В 1923/24 г. экспортировано было 25 048 тонн Г. и 801 т. гречневой крупы, в 1924/25 г. — 10 031 и 823, в 1925/26 г. — 3957 и 1695 тонн. Слабость вывоза из СССР компенсируется значительным экспортом Польши и резким увеличением ввоза Канады. Польша вывезла в 1925 г. 8397 т., в 1926 г. — 26 603 т. Экспорт Канады составил в 1925 г. — 1295 т. и в 1926 г. — 628 т. бушелей. Г. экспортируют еще С. Штаты (107 т. и 101 т. бушелей в 1925 и 1926 гг.) и Франция (5,2 т. и 7,3 т. тонн в 1925 и 1926 гг.).

Голландский рынок теперь представляет еще большую важность, чем до войны. В 1925 г. Голландия импортиро-

4) Однако, вывозившееся из России зерно почти всегда подвергалось за границей дальнейшей обработке.

## Гречиха и гречневая крупа

вала 26,1 т. т., в 1926 г. — 28,1 т. т. (вывезено всего 1 т. т. и 0,7 тыс. т.). Ввоз Германии, постепенно повышаясь, дошел в 1926 г. до 13,5 тыс. тонн.

**Цены.** Средние цены (в копейках за пуд) на Г. и некоторые другие хлеба в 1909—13 гг. (по данным Отдела Статистики и Сельской Экономии) были таковы:

Средние цены на гречиху и другие хлеба в 1909—13 гг. (в коп. за пуд).

Районы	Гречиха	Рожь	Пшеница		Овес	Ячмень
			Озимая	Яровая		
Центр.-Земледельческий . . .	76	78	106	103,5	63,5	—
Средне-Волжский . . . . .	76	76	103	99	63	76,5
Юго-Западный . . . . .	79	77,5	—	108	74,5	77,0
Приуральский . . . . .	64	78,0	—	—	60,5	79,5

Цены на ячмень мало показательны, т. к. взяты районы производства Г., а они производят мало ячменя. Цены на овес заметно отстают от расценки Г., пшеница же стоит на  $\frac{1}{2}$  дороже. Наиболее близка Г. по цене к ржи. Приблизительное совпадение цен на Г. и рожь показывает, что содержащиеся в Г. в меньшем количестве ценные составные части расцениваются выше, чем во ржи. Принимая, однако, во внимание слабую урожайность этой культуры, нужно признать такую расценку недостаточной и не оправдывающей производства Г. на землях, где с успехом могут вызреть и другие хлеба. Нужно притом заметить, что эволюция цен складывалась в XX веке неблагоприятно для Г. Как известно, это был период заметного повышения цен. На Г. эта повышательная волна отразилась, однако, весьма слабо. Так, средние биржевые цены 1911—13 гг. на Г. в Ельце и Воронеже, по сравнению со средними ценами 1901—05 гг., даже немного упали. Гречневая крупа ядрца вздорожала за то же время в Рыбинске только на 4,3%, в Москве — на 2,9%, в Ельце — на 4,4%, в Воронеже — на 4,7%. Так как движение цен на гречневую крупу отражает изменения в расценке Г., то слабое повышение цен на последнюю нужно считать несомненным. Крупчатка вздорожала за то же время в Рыбинске на 38,7%, пшеница-улька в Николаеве — на 27,1%, ячмень в Одессе — на 37,9% и даже рожь в Одессе — на 19,6%<sup>1)</sup>. Неблагоприятное

развитие цен на Г. вполне объясняет сокращение посевной площади под этой культурой. При большей подвижности наших земледельцев, последнее было бы, вероятно, еще значительнее.

Как видно из данных о движении цен на просо, аналогичная картина наблюдалась и по этому хлебу. Оба специально русские (если иметь в виду только Европу) крупные товары все больше теряли свое значение и притом не только в Зап. Европе, но и в самой России. Эволюция эта, надо думать, связана с развитием городской жизни, т. к. в городах, в виду недостатка движения, к пище предъявляются повышенные требования относительно легкой усвояемости, каковой наши крупы не отличаются. К тому же, бобовые являются, пожалуй, лучшим дополнением к хлебу и животным продуктам, тем гречневая и пшеничная каша, представляющие собою тот же хлеб, но в ином виде.

В послевоенные годы цены, в общем, были относительно несколько выше, чем в последние довоенные годы. Нужно, однако, помнить, что вся мировая импортная потребность в Г. не выходит за пределы 50—60 тыс. тонн. Как только предложение выходит за эти скромные пределы, цены имеют тенденцию снизиться до того крайне низкого уровня, при котором делается рентабельным использование Г. для кормовых целей.

Т. Борисов.

<sup>1)</sup> Несколько не вяжется с этими данными повышение цен на Г. в Либаве на 13,4%, хотя и оно значительно ниже наблюденного по большинству других хлебов.

## Просо и пшено

Просо принадлежит к числу хлебных злаков<sup>1)</sup>. Из ботанических разновидностей П. наибольшее значение имеют обыкновенное П. (*Panicum miliaceum*) и итальянское, головчатое или бор (*Setaria italica*). Наибольшее распространение в СССР имеет обыкновенное П., которое встречается с белыми, желтыми, красными, серыми и черными зернами. Красное и желтое П. распространено особенно широко.

Из хлебных зерен П. — самое мелкое.

По Wollny, 1000 зерен обыкновенного П. весят от 3,10 до 5,79, в среднем 4,44 гр. Итальянское П. еще мельче: 1000 зерен весят в среднем 2,43 гр.

П. принадлежит к числу пленчатых хлебов, т. е. таких, в которых зерно при молотье выпадает плотно окруженным цветочными пленками. Однако, пленки только облегает зерно, но не срастается с ним. Поэтому шелушение (обрушивание) П. удаётся сравнительно легко.

Химический состав проса по Кенигу в %.

Сорта проса	Влаги	Аво- тистых	Жиров	Безазот. экстракт.	Целлу- лозы	Зола
Итальянское П. или бор . . .	13,05	13,04	3,03	57,42	10,41	3,05
Обыкновенное П. . . . .	12,50	10,61	3,89	61,11	8,07	3,82
Обрушенное П. . . . .	11,77	10,51	4,26	68,16	2,48	2,80

Обращает на себя внимание большое содержание целлюлозы, обусловленное наличием цветочных пленок. Даже обрушенное П. содержит больше целлюлозы (а также зола), чем рожь и пшеница. По количеству ценных составных частей только обрушенное П. может считаться приблизительно эквивалентным голым хледам (пшеница, ржи). П. в своем естественном виде выдерживает сравнение только с овсом; к овсу же ближе всего оно подходит и по содержанию жира. П. не обладает, однако, свойством овса возбуждать жизненную энергию, что делает овес особенно ценным кормом.

П. не требует большого количества влаги. Оно принадлежит к самым засухоустойчивым растениям, но зато очень требовательно к почве. На бедных почвах оно растет плохо; однако, даже П., полученное хотя и с богатых, но давно находящихся в культуре земель, оказывается по качеству весьма посредственным. П. высокого качества дают посевы по пласту или по старым залежкам. Иногда пластовое П. рассматривается даже, как особая разновидность. Доказано, однако, что всякое П. при посеве на целине или старых залежах приобретает свойства пластового. Для торгового оборота выделение пласто-

вого П. имеет очень большое значение. Зерна пластового П. твердые, стекловидные, более богатые азотом; приготовленная из них крупа вкуснее. У нас, как известно, особенно славится П. из Оренбурга и дальнего юго-востока (Ставропольской губ.), где еще много целинных земель.

Характер требований П. к климату и почве обуславливает распределение культуры этого хлеба. Распространена она, гл. обр., в Азии. Сравнительно с другими европейскими странами, культура П. может быть признана распространенной и у нас, хотя в среднем по 1909—13 гг. под П. и было занято всего 3,3% посевной площади под хлебами<sup>2)</sup>. Однако, существенное значение имеет у нас культура П. только на юго-востоке (Центр-Земледельческий район, Среднее и Нижнее Поволжье, восточная часть Сев. Кавказа, Киргизия, Башкирия). Нужно, однако, сказать, что культура П. у нас не только не развивалась, но быстро падала. Так, в среднем по 1907—10 гг. в 54 губ. Европ. России засеяно было 3078 тыс. дес., а в среднем по 1911—13 гг. уже только 2613 тыс. Посевы П. сократились, так обр., за несколько лет на 15,1%. Сокращение посевной площади под П. отчасти объясняется уменьшением количества земель, особенно пригодных для его культуры. Важнейшей, однако, причиной был хозяйственный расчет, кото-

<sup>1)</sup> Ближе стоящее к П. сорго, возделываемое в Средней Азии под именем «джугары» и в Маньчжурии под именем «гаолина», не имеет для нас экспортного значения.

<sup>2)</sup> По данным Ц. Т. К.; то же и ниже.

## Просо и пшено

рый и у нас — хотя и сравнительно медленно — оказывал все же влияние на эволюцию посевной площади.

Относительная малорентабельность культуры П. видна из сопоставления десятилетних сборов и цен:

Урожай П. на крестьянских землях по данным Центр. Стат. Ком.  
(в пудах с десятины).

Районы	1901—10 гг.				1909—13 гг.			
	Просо	Пшеница яровая	Овес	Ячмень	Просо	Пшеница яровая	Овес	Ячмень
Центр.-Земледельческий . . .	45	49	49	48	54	55	60	60
Средне-Волжский . . . . .	36	39	43	42	39	44	51	50
Нижне-Волжский . . . . .	24	32	33	32	28	35	35	38
Сев. Кавказ . . . . .	55	50	61	63	54 <sup>1)</sup>	56 <sup>1)</sup>	64 <sup>1)</sup>	67 <sup>1)</sup>

Урожайность П. значительно ниже сборов других важнейших наших яровых культур. Единственное исключение представляет Сев. Кавказ, да и то только по десятилетию 1901—10 гг.; в среднем по 1909—13 гг. сборы П. и в этом районе были самые низкие. Меньше П. дала только гречиха, посевы которой также сокращались.

Разница в цене между П. и пшеницей настолько велика, что готовое пшено могло продаваться только на несколько копеек дороже пшеницы. Овес выручал не меньше, чем П., а ячмень даже больше. Сопоставление цен предвоенного тридцатия со средними по 1901—05 гг. показывает также, что цены на П. и пшено отставали от роста цен на пшеницу и др. хлеба:

Хлеба	1901—05 гг.		Удельное изменение в %
	1901—05 гг.	1911—13 гг.	
<b>Елец</b>			
Пшеница-сирка . . . . .	85,1	113,6	33,5
«    озимая . . . . .	87,6	118,0	35,8
Овес экономический . . . . .	90,1	72,6	20,8
«    бычьи, базарный . . . . .	88,9	65,6	23,8
Просо посевное . . . . .	61,3	70,9	15,7
Пшено высшее . . . . .	105,6	123,3	16,7
<b>Воронеж</b>			
Пшеница перерод . . . . .	88,6	116,8	31,8
Просо пластовое . . . . .	62,5	73,6	17,8
Просо оборотное . . . . .	55,0	68,7	24,9
Пшено купеческое . . . . .	106,7	117,3	9,9
<b>Саратов</b>			
Пшеница русская . . . . .	75,5	105,9	39,0
Кручатка 1 сорт голуб. клей . . . . .	170,5	245,6	38,2
Овес перерод . . . . .	62,5	82,3	31,7
Ячмень . . . . .	58,7	79,6	35,6
Пшено 1 сорт (с мешком) . . . . .	124,6	141,6	12,0
«    2 « (с мешком) . . . . .	102,1	120,7	18,2

Разница в степени повышения цен между П. и пшеном, с одной стороны, пшеницей, пшеничной мукой и ячменем, с другой, настолько велика, что далеко выходит за пределы возможных неточ-

ностей в котировках. Везде держалось П. в отношении движения цен к овсу, который за рассматриваемый период также отстал от других хлебов. Но и овес, повидимому, валорожал больше, чем П.

Сокращение товарности, сильное обеднение населения и, в частности, засуха 1921 г. привели к резкому повышению посевов П. в послевоенные годы. Очень крупное влияние на усиленное культивирование этого хлеба оказало также желание затрачивать на посев как можно меньше семян, а П. как раз требует их в 2—3½ раза меньше других хлебов. Несмотря на уменьшение территории (последнее не могло, впрочем, иметь заметного влияния, т. к. отшедшие от России области почти не культивировали П.), площадь под этим хлебом составила в 1922 г. 5369 тыс. дес., т. е. свыше 10% площади, засеянной хлебами и картофелем. Этот подъем не был, однако, длительным: уже в 1923 г. посевы П. сократились на 16,4%. С перебоями сокращение посевной площади под П. продолжает идти и дальше. Все же довоенное положение еще далеко не восстановлено (см. ст. В. Г. Громана).

Главнейшим назначением П. является использование его в качестве крупяного товара. Изготовление пшена из П. ведется на обыкновенных крупных поставах, однако, камни при этом должны быть очень мягкие. Обычно один из камней заменяется деревянным кругом, на который стоймя набиты обрезки кожи. Существуют и более примитивные машины (так наз. просорущки), в которых П. обрушивается в бичевом барабане. Однако, в этих машинах обрушиваются не все зерна; к тому же, они дают большой % боя. Обрушенное зерно часто непосредственно поступает в продажу. Такое пшено, однако, плохо разваривается и хуже усваивается, т. к. в процессе обрушивания удаляются только цветочные пленки, внутренние же оболочки остаются нетронутыми. Поэтому обрушенное зерно обычно подвергается еще полпрорвке. Для этой цели у нас большей частью поль-

1) Крестьянские и помещичьи земли.

зуются толчеными (толченое пшено). В последних, помимо освобождения от части внутренних оболочек, зерна несколько размягчаются, чем облегчается варка. Пленки, получаемые при обрушивании пшена, представляют собою крайне малоценный корм; наоборот, отходы от обработки в толчеях являются превосходным кормом.

Для выпечки хлеба мука из П. — материал мало пригодный. Помимо других недостатков, хлеб из П. быстро черствеет. Потребляют его исключительно в странах, где П. является основной культурой, гл. обр., в Азии. Как кормовой материал, П. больше всего подходит для птиц; лошади его едят неохотно. Рогатому скоту и свиньям рекомендуется давать П. в разведенном виде в смеси с сечкой.

Употребляется П. также для винокурения и других технических надобностей; но для выгоды его использования в этих целях, равно как и в качестве корма, цена П. должна быть достаточно низкой в виду пониженного содержания в нем питательных веществ.

Классификация СССР различает след. типы П.: желтое (I), красное (II), белое (III) и черное (IV). Во всех типах допускается примесь П. иных цветов не выше 20%, в том числе черного не больше 5%.

Тип II (красное П.) делится на 3 подтипа: Оренбургское (из Заволжья), Центрально-Земледельческого района и Южное.

Деление на классы для всех типов.

№ класса	Натура в волотниках	Примесь в %	
		Сорная	Зернов.
1	128	2	2
2	125	3	3
3	122	3	4

В состав зерновой примеси входят только поврежденные и дробленые зерна П. (об этом, а также и влажности см. ст. «Качество и оценка хлебов»).

За границу наше П. продается на «faq» без гарантии натур, но с гарантией сорности (обычно 4%).

Из других стран классификацией для П. располагает только Южно-Африканский Союз.

Мировые обороты с П. и его продуктами очень ограничены. До войны, помимо России, бывшей важнейшим экспортером, П. вывозили только Румыния и некоторые азиатские страны (Турция, Персия и др.). Небольшие избытки П. имела и Венгрия, но они не выходили за пределы Двудеиной монархии. Хотя

Россия поставляла значительно большую половину мирового снабжения, ее вывоз составил в среднем по 1909—13 гг. всего 37 тыс. тонн. Помимо того, из России вывозилось небольшое количество пшена<sup>1)</sup>, которое покупала у нас почти исключительно Финляндия. Отправка П. в шелухенном виде нецелесообразна, т. к. приходится оплачивать провоз пленок, не представляющих почти никакой ценности. Россия, однако, не имела выбора, т. к. главнейшие страны ввоза (Австрия и Германия) облагали обрушенное П. несоразмерно высокими ввозными пошлинами. Венгрия, не встречавшая этого препятствия, отправляла свои избытки в Австрию преимущественно в готовом виде.

Как сказано, главными странами импорта были Австрия и Германия. Первая была более интересным потребителем, потому что П. ввозилось туда, гл. обр., если не исключительно, для продовольственных целей. В 1913 г. Австрия импортировала 25,6 тыс. тонн (без ввоза из Венгрии), в том числе 17,6 т. т. из России и 5,5 т. т. из Румынии. Ввоз Германии составил в том же году 21,7 т. т.; из этого количества Россия отправила 9,7 т. т., Румыния — 8,9 т. т.; остальное доставляли Турция и Персия. Все прочие западноевропейские страны ввозили минимальные количества. Так, в 1913 г. везли: Франция 6,8 т. т. (вместе с сорго и некоторыми другими продуктами), Великобритания — 4,1 т. т., Италия — 1,9 тыс. тонн и т. д. В 1925 г. Германия ввезла всего 6,8 т. т., в 1926 г. — 17,0 т. т., в том числе из СССР — 12 т. т. Хотя ввоз 1926 г. был меньше довоенного, он явно был чрезмерным и привел к колоссальному снижению цен. Ввоз Франции в последние 2 года составлял только приблизительно 6 тыс. тонн. Небольшие количества П. ввозит еще Австрия, которая удовлетворяет свою потребность из соседних Румынии и Венгрии.

Экспорт СССР составил в кампанию 1923/24 г. — 29,7 тыс. тонн, в 1924/25 г. — 3,1 т. т., в 1926/26 г. — 24,751 т. т. Как сказано выше, вывоз 1925/26 г. привел к сильному снижению цен и был крайне убыточен. Чрезмерным был также и вывоз 1923/24 г. В оба эти года П. отдавалось по ценам заметно ниже тех, которые платились за самый дешевый из кормовых хлебов. Без того, чтобы чрезмерно ронять цены, вряд ли можно экспортировать больше 10 тыс. тонн в год.

Т. Борисов.

1) В среднем по 1909—13 гг. 2,5 тыс. т.

## Бобовые

Бобовые, называемые также стручковыми, у нас причисляются к хлебам, хотя во многих отношениях они резко отличаются от собственно хлебов. Не говоря уже о ботанических различиях, весьма существенно различие и в химическом составе. Наиболее распространенные разновидности Б. содержат прибл. в два раза больше азотистых, чем зерновые хлеба. Некоторые разновидности (соя) содержат, помимо того, настолько высокий процент жира (около 17%), что являются источником добывания последнего. Хотя азотистые Б. отличаются меньшей усвояемостью, чем заключающиеся в зерновых хлебах и животных продуктах, но именно высокое их содержание позволило Б. занять очень важное место в качестве продукта питания людей и животных. Что касается, в частности, использования Б., как продовольственного продукта, то особенно ценны они для широких масс населения, которые не в состоянии оплачивать необходимые для поддержания жизни азотистые животного происхождения<sup>1</sup>). Нужно думать, что рационализация человеческого питания приведет к усилению потребления Б. В тем большей мере последнее относится к животным. Применение научных методов заставляет все больше расширять дачу Б. В качестве основного корма они, правда, служить не могут, но добавка Б. к обычным кормам, главной составной частью которых являются углеводы, признается крайне важной для всякого рода скота. Не представляют в этом отношении исключения и лошади. Принято считать, что единица Б. заменяет полуторное количество овса.

Поскольку Б. предназначаются на корм, условия их сбыта не отличаются существенно от условий сбыта хлеба. Нужно, однако, сказать, что Б. от времени теряют свою ценность в виду заметного понижения усвояемости. Поскольку Б. идут в пищу человеку, отличия в условиях сбыта их весьма значительны. В противоположность продовольственным хлебам, Б. очень часто поступают к потребителю в натуральном виде. Правда, предварительная их обработка получает все большее распространение. Ближайшей причиной этого является

подверженность двух важных разновидностей Б. — гороха и чечевицы — порче жучком, проникающим внутрь зерна. Жучок этот настолько распространен, что товар, абсолютно свободный от поврежденных (т. е. жучковых) зерен, является чуть ли не редкостью. Между тем путем сортировки удается удалить только сильно испорченные зерна. Полная же очистка Б. от поврежденных зерен возможна только путем шелушения. Зерна распадаются при этом на две половинки, после чего жучки и их отбросы легко удаляются. В подбаву шелушения говорит также и то, что усвояемость шелушенных зерен значительно ниже, чем зерна, освобожденного от абсолютно непитательной для человека оболочки. Однако, шелушение получило широкое применение только в отношении гороха. В Англии в небольших размерах шелушению подвергается и чечевица. Нормальным все же является потребление последней в натуральном виде, т. е. считается, что шелушенная чечевица теряет отчасти присущий ей вкус и аромат. Фасоль во всех странах поступает на рынок в шелушенном виде.

Поскольку Б. до поступления к потребителю подвергаются переработке, последняя ограничивается, как мы видели, удалением верхней оболочки. Зерна (точнее их половинки) сохраняют при этом свою натуральную величину. А как раз к размеру зерна рынок относится весьма строго, нередко оплачивая крупный товар того же сорта в два-три раза выше мелкого. Культивирование крупных сортов и тщательная сортировка продукта по сортам и величине является в отношении Б., предназначенных для человеческого питания, весьма важным залогом рентабельности их производства и экспорта<sup>2</sup>). Особенно большое значение имеет качественный момент в отношении товара, который поступает к потребителю в натуральном виде. Наряду со строжайшей односортовостью и равномерностью, здесь очень важны также надлежащая очистка от посторонних примесей, выделение порченных и недоразвившихся зерен и т. п. Разница в расценке товара

<sup>1</sup>) В азиатских странах, где основным хлебом является азотобедный рис, потребление Б. распространено особенно широко.

<sup>2</sup>) При выборе самих сортов, помимо размеров и форм зерен, большое значение имеют, конечно, и другие качественные признаки (вкус, тонкокорость, способность легко развариваться и т. д.).

различного качества настолько велика, что вполне оправдывает ручную сортировку даже в странах, где труд стоит очень дорого. На товар ручной сортировки имеются обычно специальные биржевые отметки. Несмотря на это, многие страны-производительницы, в том числе и СССР, оказываются не в состоянии поставлять товар, удовлетворяющий требованиям потребителей. Это приводит к тому, что, во-первых, на зап.-европейских рынках местный товар обычно выручает лучшие цены, а, во-вторых, импортный товар до поступления его в продажу нередко подвергается очистке и сортировке в портах ввозящих стран.

В отношении расценки Б. нужно еще заметить, что движение цен на товар, предназначенный для людей, нередко расходится с расценкой кормового продукта. Каждое из Б. в качестве продовольственного продукта может почитаться до некоторой степени незаменимым и в ценах независимым, а все они вместе часто обнаруживают колебания в ценах, сильно отклоняющиеся от движения цен на продовольственные хлеба. Иначе складывается положение в отношении Б., предназначенных на корм. Если исключить некоторые, имеющие меньшее значение разновидности, гл. обр., люпин, то здесь, во-первых, наблюдается довольно большая замкнутость, а во-вторых, и связь между расценкой кормовых Б. и кормовых хлебов оказывается более тесной. Сравнительная независимость цен на Б., предназначенные для людей, и на кормовые сказались, между прочим, в послевоенные годы. Германия, играющая до войны очень крупную роль в качестве импортера кормов вообще и Б. в частности, резко сократила ввоз первых и почти совершенно прекратила импорт вторых. Если причину меньшего импорта кормов нужно искать в падении скотоводства, то отсутствие потребности в импорте кормовых Б. вымывается, помимо того, заметным увеличением собственного их производства. Сокращение потребности Зап. Европы в кормовых Б. имело тем большее влияние на цены, что в экспорте этих продуктов крупную роль играют заокеанские страны, производство которых не пострадало, или меньше пострадало. В результате — расценка кормовых Б. довольно долго была в послевоенные годы

относительно хуже, чем до войны. Между тем конъюнктура столового товара (за исключением фасоли) складывалась благоприятно.

Вспомогательная роль Б. в питании людей и животных естественно приводит к тому, что второстепенное место занимают они и в хлебной продукции. Сравнительно с хлебами больше, чем скормны, и размеры мировых оборотов с ними. В среднем по 1909—13 гг. по всей б. России под Б. занято было только 1407 тыс. дес., т. е. 1,5% площади под хлебами и бобовыми; валовой сбор составил (по данным Ц. С. К.) лишь 73,2 мил. пуд. Об этом приходится пожалеть, т. к. культура Б. считается весьма ценной. Они не только не извлекают азота из почвы, но, наоборот, обогащают последнюю. Б. рассматриваются, поэтому, как раскисляющее удобрение. Очень хорошим приемом считается, между прочим, высев вики или топина для последующей их запашки в почву. Т. к. урожай Б. в СССР выражается в среднем в 52 пуда с дес., и т. к. выручка за пуд Б. в среднем выше, чем за зерновой хлеб, то доходность их представляется вполне удовлетворительной, оправдывающей дальнейшее расширение продукции.

Экспорт Б. из России показывал очень быстрый рост. В среднем по 1891—95 гг. мы экспортировали 136 тыс. тонн, в среднем по 1901—05 гг. — 205 т. т., в довоенном 5-летию наш средний годовой вывоз составлял уже 370 т. т. на сумму 27 889 тыс. руб. Сопоставление цифр нашего производства и экспорта Б. показывает, что развитие этой высокоценной культуры в немалой степени зависит от размеров вывоза. В среднем экспортировалось около  $\frac{1}{2}$  валового сбора, в некоторые годы — еще больше.

Восстановление экспорта Б. сделало в послевоенные годы слабые успехи, что по всем разновидностям (кроме фасоли) должно быть отнесено за счет трудностей организации заготовки этого товара. В 1923/24 г. вывоз составил 80,3 т. т., в 1924/25 г. — 44,2 т. т., в 1925/26 г. — 54,4 т. т., в среднем всего 59,6 т. т., т. е. меньше  $\frac{1}{6}$  довоенного. Как видно из статей, посвященных отдельным культурам, наиболее пострадавшим при этом явился горох.

Т. Борисов.

## Чечевица

**Производство и экспорт.** Чечевица является одной из важных для Советского Союза специальных культур, которым теперь уделяется значительное внимание. Расширение производства и улучшение культуры Ч. диктуется как соображениями расширения экспорта, так и выгодностью ее производства для самих производителей. Лучшие сорта Ч. расцениваются в два раза дороже пшеницы. К тому же Ч. в системе полеводства является злаком, оздоравливающим почву.

В довоенное время в России производилось от 45 до 90 тыс. тонн Ч. В годы империалистической и гражданской войны производство ее упало до минимума. Начиная с 1923 г., культура Ч. стала восстанавливаться; урожай 1925 г. дал около 35 тыс. тонн, урожай 1926 г. — около 45 т. т. По районам производства Ч. делится след. образом: 8—10% Украина и 90—92% центральные губернии, гл. обр. Тамбовская, Саратовская и Пензенская и несколько меньше, Воронежская и Самарская.

Ч. центральных губерний, т. наз. «северная», совершенно свободна от жучка, украинская же (южная) вся заражена им, причем в районе ст. Школа меньше, в районе Звенигородки и Фуйгульевки — больше.

Для внутреннего потребления в СССР Ч. идет очень мало, и почти вся она экспортируется. До войны бывали годы, когда из России Ч. вывозилось до 80 тыс. тонн (около 5 млн. пуд.). В Советском Союзе Ч. подвергалась сортировке только для проведения опытов. Вся она вывозится за границу в несортированном и неочищенном виде; это т. наз. оригинальная Ч.

**Очистка и сортировка.** Центральным пунктом реализации Ч. является Кенигс-

берг, где 35—45% поступающей из Союза Ч. подвергается очистке и сортировке Кенигсбергской Конторой Торгпредства на складах, арендуемых у Городского Управления, и от 45 до 50% — кенигсбергскими импортерами; только около 10% покидает Кенигсберг в неочищенном виде. Как склады, арендуемые Торгпредством, так и большинство складов кенигсбергских импортеров оборудованы машинами новейшей конструкции. Система машин предусматривает выделение случайно попавших предметов, крупного мусора, пыли, овса, вики, кормовых отбросов и т. п. Машины же выделяют Ч. 6 размеров: в 7 мм., 6,5 мм., 6 мм., 5,5 мм., 5 мм. и 4,5 мм. Крупнее 7 мм. зерна попадают очень редко, а потому на всех рынках принято сгнать Ч. в 7 мм. самой крупной.

Достигается деление на сорта путем установки сит с отверстиями в 6,75 мм., 6,25 мм., 5,75 мм., 5,25 мм., 4,75 мм., 4,25 мм., т. е. первое сито пропускает зерна в 6,75 мм. и мельче, а задерживает зерна выше 6,75 и до 7,25 прибл., в среднем 7 мм.; второе сито пропускает 6,25 и мельче и задерживает от 6,75 до 6,25, в среднем 6,5 мм.; третье задерживает зерна от 6,25 до 5,75, в среднем 6 мм. и т. д.

Шелушению Ч. не подвергается, т. к. при варке без кожицы она теряет вкус и запах и, кроме того, в шелушенном виде она крошится и потому не может сохраняться. Если в Англии и имеет место шелушение, то в незначительных размерах, притом делается это с мелкой и плохой по качеству Ч. — индийской и мароканской.

**Химический состав Ч.** вiden из нижеслед. данных:

Химический состав чечевицы.

Состав	По Кельнеру	По Кенигу	По анализу группы германских профессоров
Жиры . . . . .	1,9%	1,83%	1,96%
Протеина . . . . .	25,5 „	25,94 „	25,35 „
Безазотистых . . . . .	55,6 „	52,84 „	58,07 „
Минеральных . . . . .	3,0 „	6,96 „	3,07 „
Влаги . . . . .	14,0 „	12,33 „	11,53 „

**Применение.** За границей применение Ч. очень разнообразное. Лучшие сорта употребляются состоятельными слоями на варку супов, в виде гарнира к мясным

блюдам, в виде паштетов, на котлеты и ряд других блюд. Средние сорта употребляются трудящимся населением в самом разнообразном виде, заменяя до некоторой

степени мяско<sup>1)</sup>. Худшие сорта идут на питание солдат (Франция и Англия). Эти сорта употребляются также в пищу как в тюрьмах, так и в различных благотворительных учреждениях. Самые низкие сорта — вместе с выделяемыми из оригинальной Ч. различными примесями — идут на корм скота. Питательные свойства Ч. очень высоки и превосходят даже питательность гороха и фасоли. — Разнообразный характер применения Ч. приводит к тому, что в ее расценке наблюдается широкая дифференциация. Так, различные сорта Ч. расцениваются в настоящее время от 7 до 35 ф. ст. за тонну. Поэтому, как в области производства, так и в области сортировки и реализации Ч. имеется широкое поле для полезной и необходимой деятельности. Главную роль в расценке Ч. играют цвет и крупность зерна. Очень важны также степень очистки от различных примесей и влажность. Весьма важное значение имеет и присутствие или отсутствие жучка. В отношении украинской Ч. имеет особое значение степень зараженности жучком. Из изложенного видно, насколько сложным и трудным делом является расценка Ч.

**Классификация.** При реализации Ч. заграничной необходима четкая и цельная система сортировки, классификации и калькуляции. Последние два года

дали возможность Кенигсбергской Конторе, являющейся центральной по реализации Ч., нацунать и твердо установить, а также согласовать с «Экспортхлебом» и ГЕХИ законченную в своей основе систему сортировки и классификации, которая заключается в следующем:

1. Вся Ч. делится на типы в зависимости от двух основных элементов: цвета и крупности.

2. Так как никаких способов технического определения и измерения цвета нет, то, на основании опыта, устанавливаются стандартные образцы. Путем сличения с последними северную Ч. делят по цвету на 5 групп: «А» — лучший, «Б» — хороший, «С» — средний, «Д» — ниже среднего, «Е» — плохой; южную — на две группы: «С» — хороший и «Т» — плохой. Лучшим цветом Ч. считается ярко-зеленый.

3. По крупности Ч. легко делится при пропуске через систему сит и дает вышеуказанные 6 размеров: 7 мм., 6½, 6, 5½, 5 и 4½ мм., а также Ч. меньше 4½ мм. Последняя, вместе с различными зерновыми и сорными примесями, продается под названием «чечевичных отходов».

В конечном счете, эта система приводит нас к установлению типов, как для Ч., продаваемой в сортированном виде, так и для Ч., продаваемой несортированной, т. наз. оригинальной.

Классификация сортированной чечевицы.

	7 мм.	6½	6 мм.	5½	5 мм.	4½
От сортировки «А» . . . . .	6	5	4	3	2	1
"    "    "    "    "    "    "	16	15	14	13	12	11
"    "    "    "    "    "    "	24	25	24	23	22	21
"    "    "    "    "    "    "	36	35	34	33	32	31
"    "    "    "    "    "    "	46	45	44	43	42	41
"    "    "    "    "    "    "	56	55	54	53	52	51
"    "    "    "    "    "    "	66	65	64	63	62	61

Чтобы не писать, напр., «А 7 мм.», «А 6½ мм.» и т. д., в таблице приняты цифровые обозначения: «1» обозначает самую мелкую 4½ мм., а «6» самую крупную — 7 мм. В единицах указывается размер, а в десятках группа по цвету и принадлежность к северной (без жучка) или к южной (с жучком). Причем эти обозначения присваиваются только первой партии сортировки из того или иного типа. Каждая следующая сортировка того или иного типа получает ту же нумерацию с добавлением всякий раз 100, т. е., если «А», то от второй партии сортировки — типы будут нумероваться не 6, 5, 4, 3, 2, 1, а 106, 105, 104, и т. д., а следующий раз: 206, 205 и т. д.

Классификация оригинальной чечевицы.

Северная.					
A/1, A/2, A/3, A/4, A/5	B/1, B/2, B/3, B/4, B/5	C/1, C/2, C/3, C/4, C/5	D/1, D/2, D/3, D/4, D/5	E/1, E/2, E/3, E/4, E/5	
Южная.					
S/1, S/2, S/3, S/4	T/1, T/2, T/3, T/4				

Эта классификация нуждается в пояснении. Буквой в числителе обозначается группа по цвету, а цифрой в знаменателе — сорт по крупности в среднем; причем средняя по крупности высчитывается простым арифметическим способом на основании данных пробного анализа, а именно: каждый размер множится на число процентов этого размера, все про-

<sup>1)</sup> Многие признают за Ч., кроме питательности, и особое свойство созревать органами.

изведения складываются, сумма делится на 100. Для примера возьмем оригинальный товар с анализом 7 мм. — 10%, 6½—15%, 6—20%, 5½—20%, 5—15%, 4½—10% и отходов 10%. Расчет в таком случае будет след.:  $7 \times 10 = 70 + 6\frac{1}{2} \times 15 = 97 + 6 \times 20 = 120 + 5\frac{1}{2} \times 20 = 110 + 5 \times 15 = 75 + 4\frac{1}{2} \times 10 = 45 +$  отходы  $2\frac{1}{2} \times 10 = 25$ , а всего 542, что, при делении на 100, дает среднюю — 5.42 мм., т. е. 5½ мм. и обозначается —/3. — Размер отходов мы принимали за 2½; хотя действительный размер отходов различен, но ценность их более или менее постоянна, составляя прибл. 50% цены на мелкую Ч. (5 мм.).

**Цены.** Уровень цен на Ч. зависит от ряда важных, но непостоянных элементов, как-то: а) размеров и, в особенности, качества урожая Ч., как в СССР, так и в других странах; б) мирового урожая гороха и фасоли; в) урожая и цен на овощи и зелень, особенно ранней весной и г) состояния погоды (холода повышают спрос). Каждый из этих элементов вносит свой корректив в расценку, часто весьма значительный, но все расчеты могут и должны вестись вокруг определенной системы, основанной на постоянстве качественной классификации. Эта система выражается в след., примерно, таблице:

Цены на сортированные типы чечевицы за первый период кампании 1927/28 г. (в англофунтах за тонну).

Размеры	А	Б	В	Д	Е	С	Т
7 мм. . . . .	25	32	29	25	20	27	22
6½ . . . . .	30	27	24	20	17	23	18
6 . . . . .	25	22	20	17	15	17	14
5½ . . . . .	20	18	16	14	13	14	12
5 . . . . .	17	15	14	12	11	12	10
4½ . . . . .	14	13	12	11	10	10	9
Отходы . . . . .	8	8	8	8	8	8	8

Вышеприведенная таблица, определяющая цены на каждый размер каждой группы, дает возможность, после анализа оригинального товара, устанавливающего процентное содержание каждого сорта по крупности, вычислить математически цену и оригинального товара.

**Перспективы экспорта.** Роль Советского Союза, как мирового экспортера Ч., очень крупная и даже решающая. В довоенное время Россия участвовала в мировом экспорте Ч. прибл. в 80—85%. В

1926/27 г. Советский Союз участвовал в нем прибл. в 65% по пищевой Ч. и 50% по кормовой. Главным потребителем пищевой Ч. является Германия (20 500 тонн); затем идут Франция (около 11 тыс. тонн), С. Ш. (3 300 тонн) и др. страны (все вместе около 5000 тонн). Если же принять во внимание, что через германских импортеров идет в Эльзас и Лотарингию 3500 т. и во Францию до 2500 тонн, то значение Германии оказывается еще большим. — При некотором снижении цен на мелкую Ч. средних по качеству сортов, Франция сможет, очевидно, расширить потребление ее в армии, тюрьмах и др. учреждениях. Некоторое расширение возможно также в С. Ш. и Англии, но главным потребителем все же останется Германия.

При всем своем преимуществе перед другими кормовыми продуктами, кормовая Ч. еще не завоевала себе места ни на одном из рынков. При некоторой предприимчивости с нашей стороны, мы можем надеяться на весьма значительное расширение сбыта ее в Германии и в Англии, где кормовая Ч. уже находит сбыт, а также привить ее в Дании, Голландии и других странах, где с высокими свойствами Ч. для корма скота еще недостаточно знакомы.

Главным конкурентом нашей пищевой Ч. является чилийская. Конкуренция Чили с нашей Ч. затруднена поздним ее урожаем; чилийская Ч. появляется на европейских рынках в феврале, к которому времени мы уже можем продать до 60% своей Ч. К тому же цвет чилийской Ч. быстро ухудшается.

Из других конкурентов можно в первую очередь отметить Чехословакию, которая вывозит до 2 тыс. тонн, и Румынию, экспортирующую до 3 тыс. тонн (пищевой Ч.). Существенного значения эти страны пока не имеют, но, благодаря тому, что они выбрасывают свои товары раньше наших, эти страны становятся конкурентоспособными и выручают лучшие цены. Затем идут Венгрия и Италия, имеющие Ч. с жучком, аналогичную нашей вьжной; появляясь также раньше нас на рынке, они выручают сравнительно хорошие цены, что и делает эти страны конкурентоспособными. Более ранний выход нашей Ч. на рынок — чего можно добиться — вывел бы из строя некоторых из наших конкурентов.

А. Жабин.

## Горох

Г. принадлежит к подсемейству мотыльковых семейства бобовых. По Кегну, химический состав Г. следующий:

Химический состав гороха.

	Влаж-ность	Ало-тистых	Жи-ра	Безазот. экстрактивн.	Целлу-лозы	Из расчета на сухое вещество		
						Золы	Азотистых	Безазот. экстрактивн.
	%	%	%	%	%	%	%	%
Среднее . . .	13,80	23,35	1,88	52,65	5,57	2,75	23,09	60,93
Минимум . .	6,50	18,39	0,64	46,34	2,25	1,86	21,25	53,83
Максимум . .	22,12	28,35	5,54	60,10	10,02	3,93	32,94	69,05

Из бобовых Г. стоял в производстве и экспорте России на первом месте; на него приходилось около 2/3 как продукции, так и вывоза бобовых.

В среднем по 1909—13 гг. было произведено 50,9 млн. пуд. Г. Важнейшими по его производству губ. были:

Губернии	Площадь посево-в 1913 г. в тыс. дес.	Жид. от-правления в тыс. пуд. в среднем по 1912 и 1913 гг.
Киевская . . . . .	70,6	4 856
Подольская . . . . .	76,4	3 662
Вурьянская . . . . .	14,9	552
Пензенская . . . . .	28,4	927
Варшавская . . . . .	18,2	887
Тамбовская . . . . .	22,8	865
Черниговская . . . . .	28,1	594
Симбирская . . . . .	24,7	170
Казанская . . . . .	47,1	16
Уфимская . . . . .	73,1	213

Из белых<sup>1)</sup> предпочитают Г. с розоватым отливом; последний считается признаком свежести, а также тонкокорости. Однако, в отношении последнего момента заключение может часто оказаться ошибочным. Свежий Г. должен иметь блестящую поверхность. От времени блеск пропадает, и зерно приобретает матовый оттенок; в частности, белый Г. получает при этом сероватый оттенок. Недостатком Г. является присутствие неполных (недозревших) зерен и, в особенности, присутствие в нем жучка.

Наша классификация на 1927/28 г. различает 4 типа Г., из которых первые 3 типа обнимают огородный Г., а четвертый — Г. полевой.

Тип I. Горох белый, который, в зависимости от веса зерен, делится на 3 подтипа:

- "А" — „Крупный“ — вес 100 зерен не меньше 25 гр.
- "Б" — „Средний“ — „ 100 „ „ „ 15 „
- "В" — „Мелкий“ — „ 100 „ „ „ менее 15 „

Тип II. Г. зеленый.  
Тип III. Г. желтый<sup>2)</sup>.

В названных типах допускается примесь других Г., кроме серого, до 5%, серого — до 2%, Г. переходных форм — до 10%. Г. первых 3-х типов всех классов должен содержать не свыше 2% сорной и

Как видим, товарная продукция Г. была у нас сосредоточена почти исключительно в Юго-Западном крае.

Различают две разновидности Г.: огородный (*Pisum sativum* L.) и серый или полевой Г. (*Pisum Arvense* L.).

Серый или полевой Г. менее ценный. В странах импорта он идет исключительно на корм. Огородный Г., в свою очередь, делится на две группы: сахарный, возделываемый на стручки, и Г. для лущения на семена. Нас здесь интересует только последний. Семена (зерна) огородного Г. различаются по цвету, а в пределах каждого цвета — по величине. Наиболее распространены белый и зеленый Г.; встречаются, однако, и другие цвета.

1) Г., который у нас считают белым, имеет желтоватый отлив. Его заграницей называют желтым; у нас желтым считают только Г. темно-желтого цвета (восковой Г.).

2) Чтобы облегчить различение белого и желтого Г., классификация указывает такие признаки: у белого Г. оболочка белая или слегка желтоватая, разрез желтый равной интенсивности; у желтого — оболочка прозрачная, через которую просвечивает желтая или оранжевая внутренняя часть зерна; в разрезе зерно желтое.

3% зерновой примеси (кроме зерен, поврежденных жучком). Зерновой примесью считаются чечевица, фасоль, пуд и чина (о пуде и чине сказано несколько ниже).

Тип IV. Г. серый. Признаки: оболочки грубые разных цветов (черные, коричневые разных тонов, серые, пестрые); разрез — землистый сероватых оттенков. Сорной примеси — тоже до 2%, зерновой — до 7% (опять же, кроме зерен, поврежденных жучком). Сверх сильного увеличения нормы допущенной зерновой примеси, для серого Г. идущего исключительно на корм, допущено еще то отступление, что в состав зерновой примеси может входить и вика до 5%.

Как мы видели, в отношении зерен, поврежденных жучком, делалась оговорка, что они не входят ни в зерновую, ни в сорную примесь. Объясняется это тем, что, в противоположность прочим бобовым и хлебам, степень поврежденности Г. жучком использована для деления его на три класса:

Номер класса	Степень повреждения	Зерен, поврежденных жучком
1	Гарантированный	до 1%
2	Негарантированный	до 2%
3	Поврежденный	до 10%

Допускаемые в качестве зерновой примеси в Г. пуд и чина являются у нас объектом самостоятельной культуры, а также и экспорта, однако, в столь скромных количествах, что им не уделено места в «Энциклопедии». Чина (посевная чина) или угловой Г. (*Lathyrus sativus*) весьма близка к Г. В Германии ее называют *Zahnerbsen* («зубок») ее иногда называют и у нас). В Европе чина возделывается только на юге (Франция, Италия, Балкан). В странах производства чина употребляется и в пищу, импортруется же она, гл. обр., в качестве кормового товара и в расщепе мало отличается от кормового Г. Семена пуда или пузырника двузерного (*cicer arietinum*) напоминают, в особенности в мелушном виде, цыпленка, откуда английское название chick-pea. Немцы называют эту разновидность *Kichererbsen*. Огромное количество пуда, под названием gram, производится в Брит. Индии. В 1925 г. площадь посева под этой культурой оценена была там в 6,7 мил. гект. Брит. Индия часть своей продукции gram экспортирует. Вывозит пуд и Египет и некоторые другие страны. Культивируют пуд и на юге Европы, гл. обр., те же страны, что производят чину. Наибольшую продукцию имеет в Европе Испания (свыше 200 тыс. гект. посевов). Сверх того, она импортирует ежегодно несколько тыс. тонн, гл. обр., из Мексики. Импортуют пуд и другие

страны. Применение пуда то же, что и чины.

Официальную классификацию для Г. мы находим еще только в Канаде. Она установлена для белого (нашего желтого) Г. и Г. «marrowfat». Классификация для белого Г. следующая:

№ 1 Г. должен быть белым, чистым, здоровым, свободным от жука и зерен, поврежденных жучком, и весить не меньше 64 англофунтов в имперском бушеле.

№ 2 Г. должен быть достаточно чистым, здоровым, и свободным от жука и зерен, поврежденных жучком, и весить не меньше 62 англоф. в бушеле.

№ 3 Г. — слишком сорный, чтобы быть классифицированным № 2, поврежден жучком или содержит жучков; он должен иметь натуре не менее 60 англоф. в буш.

Как мы видим, классификация Канады отличается от нашей своей значительно большей строгостью. Требования же ее в отношении сорности и степени повреждения жучком гораздо более строги, чем у нас.

В среднем по 5-летию 1904—08 гг. мы экспортировали 8167 тыс. пуд. Г., в среднем по 5-летию 1909—13 гг. уже 13 381 тыс. пуд. По отношению к валовому сбору в 50,9 мил. пуд. наш экспорт составил, т. е., 26,7%. Процент этот уже сам по себе достаточно велик. Однако, значение экспорта для этой культуры является еще сильнее, если мы обратим внимание на слабую товарность Г. В среднем по 1909—13 гг. по русским жел. дорогам перевезено было всего 15 726 тыс. пуд. Если даже принять во внимание водные перевозки, не показываемые отдельно статистикой, то и тогда весь грузооборот по Г. вряд ли превышал его экспорт больше, чем на 30—40%. На слабое значение внутреннего рынка указывает и незначительность прибытия Г. в потребительские губернии. Так, чистое прибытие Г. по жел. дорогам в Московскую губ. составило в среднем по 1912 и 1913 гг. только 243 тыс. пуд., по Тверской — 161 тыс. пуд. и т. д. Еще слабее был спрос на юге, Валовое прибытие по Харьковской губ. — 16 тыс. пуд., по Екатеринославской — 11 тыс. пуд.

Россия играла крупную роль в снабжении мирового рынка Г. Подавляющая часть нашего Г. уходила в Германию (прямо или через Голландию). По данным нашей статистики, из вывоза в 13 581 тыс. пуд. (в среднем с 1909 по 1913 гг.), в Германию было направлено 8506 тыс. пуд., в Голландию 2154 т. п.; во все прочие страны мы экспортировали 2940 т. п., в том числе во Францию 962 т. п., Австро-Венгрию — 777 т. п. и Великобританию — 646 т. п. Исключительное значение германского спроса, равно как и доминирующая роль юго-западного края в производстве для рынка приводили к тому, что подавляющая часть нашего Г. направля-

лась прямо к сухопутной границе, причем преимущественно на Граево, а оттуда в Кенигсберг, игравший крупную роль в качестве распределителя наших бобовых. По данным германской статистики, при среднем ввозе по 1911—13 гг. в 233,4 т. т., на ввоз из России приходится 130,6 тыс. тонн<sup>1)</sup>, т. е. 57%. Значительные количества Г. получались еще только из Брит. Индии. Поступавший оттуда товар был очень низкого качества; он уходил, вероятно, целиком на корм. Нужно, однако, сказать, что и наш Г. стоял по ценности не очень высоко. По цене близко подходил к нему (из европейских) только румынский. Таможенная расценка везенного в Германию Г. была для 1913 г. такова: Г. из Бр. Индии — 13,5 мар. за центнер, русский — 16, румынский — 17; между тем, горох из Австро-Венгрии и Голландии расценивался по 24—24,5 мар. Таможенная оценка Г., экспортировавшегося из Германии (почти исключительно наш Г. после сортировки и очистки), — 35,2 марки за центнер.

Новую картину мы встречаем на английском рынке. В среднем по 1911—13 гг., при ввозе в 124,1 тыс. англотонн шелушенного Г., поступления из России выразились всего в 5,2 тыс. англотонн. Большую половину английского ввоза составляли прибавки из Брит. Индии<sup>2)</sup>. Некоторую роль в снабжении Англии играли и другие заокеанские поставщики (Япония, Новая Зеландия), причем, в противоположность Брит. Индии, названные страны поставляли товар высокого качества. Что касается ввоза в Англию Г. в шелушенном виде, то его почти целиком монополизировала Германия. Голландия, выступавшая в качестве крупного покупателя дешевого кормового Г., сама вызвала значительные количества дорогого столового, гл. обр., зеленого Г. Дания импортировала небольшое количество столового Г. (в среднем по 1912 и 1913 гг. — 3 тыс. тонн) и сравнительно значительное количество кормового (24,8 тыс. т. в среднем за те же годы). Столовый Г. она получала из Германии или через Германию; кормовой из Брит. Индии. Франция получила в среднем по 1911—13 гг. 50,9 тыс. т. Г. Из стран вывоза здесь на первом месте стоит Россия<sup>3)</sup>, на втором Румыния, Австрия (в старых границах), помимо полученных из

Венгрии, импортировала также заметные количества Г. и из заграницы; большая часть поступала из России, остаток давала Румыния<sup>4)</sup>. В 1913 г. весь ввоз Австрии равнялся 17,8 т. т. Г., в том числе из России — 12,5 тыс., из Румынии — 4,4 тыс. Помимо указанных выше экспортных стран, небольшие количества Г. (в том числе и шелушенного) экспортировала Канада. Почти весь вывоз направлялся в С. Штаты.

Послевоенный экспорт Г. из СССР почти еще не начинался. В 1923/24 г. вывезено 16,1 т. т., в 1924/25 г. — 9,1 т. т., в 1925/26 г. — 7,3 т. т., причем вывозится, за ничтожными исключениями, низкокачественный Г. Лучший сорт белого Г. — Виктория — сейчас является у нас редкостью. На корм приходится пролавать не только серый Г., но также почти весь экспортный белый и желтый, в виду неоднородности сортов и цветов и сильной зараженности жучком. По последней причине трактуют иногда, как кормовой, даже зеленый Г.

Несмотря на некоторый рост, германский импорт Г. все еще составляет лишь незначительную часть довоенного (43,4 т. т. в 1925 г. и 34,1 — в 1926 г.), что объясняется, прежде всего, выпадением импорта из СССР, а также увеличением собственной продукции. Экспорт, опять же в виду ничтожности оборотов Кенигсберга с нашим Г., также мал (12 т. т. в 1925 г. и 4,6 т. т. в 1926 г.). Основным рынком Г. сейчас является Англия, ввоз которой составил 89 тыс. англотонн в 1924 г., 71,1 т. т. — в 1925 г. и 66,6 т. т. — в 1926 г. Большая половина ввоза Англии составляет из самого высокоценного Г., что видно из приводимых ниже средних импортных цен по 1926 г. Основным поставщиком является Голландия, вывозившая в 1926 г. в Англию 22,5 т. т. в среднем по 25,30 за тонну; за Голландию следует Япония (16,9 т. т. по 30,00); дешевый товар поставляют Брит. Индия и некоторые другие страны.

Голландия является основным европейским поставщиком Г. Зеленого Г. вывезено ею в 1925 г. — 42,4 т. т., в 1926 г. — 41,2 т. т. (средняя цена — 20,2—). Половина (самый первоклассный товар) отправляется в Англию. Остаток уходит, гл. обр., в Германию, Францию и Бельгию. Параллельно в Голландию ввозятся небольшие количества дешевого, гл. обр., кормового товара. Голландия является сейчас главнейшим рынком сбыта и нашего Г., опять же преимущественно кормового.

Сравнительно крупные количества Г. вывозит (гл. обр., в Германию) и Польша (в 1925 г. — 15,4 т. т., в 1926 г. — 28,2 т. т.). Вывоз Венгрии составил в 1926 г. —

1) Русский Г. поступал целиком в Кенигсберг. Согласно статистике последнего, он получал иностранного Г. в среднем по тем же годам 130,9 т. т., отправки же морем составили в среднем 73,8 т. т. В Кенигсберге Г. чистился, сортировался, отчасти шелушился и уже в таком виде отправлялся дальше, в значительных количествах и за пределы Германии.

2) Помимо того, в среднем по 1912 и 13 гг. оттуда же ввозилось 92,7 т. англот. пш.т.

3) Франция являлась — тоже и теперь — лучшим покупателем на наш зеленый Г., в особенности на сильно зараженный жучком.

4) Весь ввоз Румынии составил в 1912 г. 13,7 т. т., в 1913 г. — 23,8 т. т.

## Горох

2,5 т. т. В небольших количествах Г., помимо Англии, ввозят почти все европейские хлебимпортные страны, однако, в виду скромных размеров ввоза, он редко показывается статистикой отдельно. Сев. Америка принимает очень слабое участие в мировых оборотах, т. к. почти все избытки Канады идут на покрытие потребности С. Штатов.

Движение цен на столовый Г. показывает большую степень независимости от расценки других бобовых и тем более от хлебов. Цены на кормовой товар более тесно связаны с расценкой других кормов. Хорошие сорта столового Г. расцениваются значительно выше самого дорогого из хлебов — пшеницы. Средняя по 10-летию 1901—10 гг. цена в Голландии (Гронинген) равнялась 9,24 флор. за гектолитр в 80 кгр.; пшеница стоила там же 6,25 флор. за 75 кгр., т. е. Г. был дороже пшеницы на 38,6%. В 1913 г. первый стоил 9,29 фл., вторая — 6,66. В Англии местный сорт *Marle* расценивался в 1913 г. по 37/6 за квартал в 504 англ. ф., пшеница 31/8 за квартал. Наш и близкий к нему

румынский и венгерский Г. выручали несколько меньше, все же и в этих странах Г. расценивался дороже пшеницы. Наша средняя экспортная цена за 1913 г. — 126,3 коп. с пуда, тогда как для пшеницы только 110,8 коп. Кормовой Г. стоит в среднем несколько дороже кормового ячменя, что обуславливается больше стоимостью белковых веществ по сравнению с углеводами.

Во время войны, в связи с сокращением спроса, цены на Г. поднялись в меньшей степени, чем на хлеба и другие товары. Зато после войны столовый Г. падал в цене значительно медленнее, чем другие товары. До 1924 г. включительно конъюнктура на него была вполне благоприятна, отчасти очень хороша. Цены 1925 и 1926 гг. были слабее, но тоже не были плохи. При этом слабее цены были на зеленый Г. За экспортировавшуюся нами до войны Викторию в 1926/27 г. платили отличные цены. Это видно из нижеслед. данных, заимствованных из «Bulletin Mensuel de Statistique»:

Цены на горох в важнейших странах.

Годы	Голландия Groningen за гектолитр (в голл. флоринг.)	Англия "Marle" за cwt (в шилл.-пенсах)	Канада (Toronto) № 2 Ontario за 100 бушелей (в долл.)	Германия Виктория 100 кгр. (в марк.)
1901/10	11,55	—	75,67	—
1913	11,62	8,1	99,06	22,45
1920	21,85	25,6	270,00	—
1921	17,70	19,5	149,83	—
1922	20,14	17,8	155,11	—
1923	18,53	19,11	147,40	—
1924	16,50	14,6	144,17	28,45
1925	13,18	11,10	142,50	28,47
1926	15,03	12,2 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>	120,83	41,17

Конъюнктура кормового товара развивалась, в общем и целом, в противоположном направлении. Первые послевоенные годы были слабыми в виду сильно пониженной потребности Зап. Европы и деше-

вины хлебов. Постепенно положение улучшалось. В 1926/27 г. за кормовой Г. платили даже очень порядочные цены.

Т. Борисов.

## Фасоль

Ф. принадлежит к той же ботанической разновидности, что горох, чечевица и др. бобовые. Весьма близка к ним она и по химическому составу; в частности Ф. ближе к чечевице, чем к гороху, т. к. содержит приблиз. в 1½ раза меньше целлюлозы, чем последний. Меньшее количество целлюлозы и неподверженность порче жучком являются причинами того, почему Ф. до поступления к потребителю не нуждается в шелушении.

Ф. идет на корм скота только в виде исключения, причем ценится она для этой цели ниже кормового гороха, бобов и вики. Как продовольственный продукт, поступающий притом к потребителю в натуральном виде, Ф., чтобы вырчить хорошую цену, должна выдержать серьезное испытание. В частности, в отношении белой Ф., рынок оплачивает товар тем дороже, чем он белее, причем цвет должен быть не матовым, а блестящим (матовый оттенок считается признаком несамого товара). Весьма важное значение для расценки Ф. имеет также сортировка по форме и по величине. Тем важнее тщательная очистка от сорных трав и примесей, битых, порченных, сморщенных и т. д. зерен. Как и по прочим бобовым, предназначенным для человеческого питания, разница цен между сортами очень велика, доходя до трехкратного размера.

Ф. обнаруживает чрезвычайное разнообразие цветов, форм и размеров. Важнейший торговый сорт — белый; широко распространены, однако, и другие цвета, а также пестрая Ф. В Голландии, напр., самая дорогая Ф. коричневого цвета. В виду такого разнообразия классификация СССР оказывается чрезвычайно сложной. Она различает 9 типов Ф.:

Тип I. Бомба.

Зерно: белое, круглое, яйцевидной формы. Допускается примесь «сахарной» и «полусахарной», вместе не свыше 10%.

Тип II. Сахарная.

Подтип: сахарная.

Зерно: белое или белое с розовыми полосками, округлое, приближающееся к шарообразной форме. Допускается примесь бомбы не свыше 20% и полусахарной не свыше 5%.

Подтип: полусахарная.

Зерно: белое, овальное в продольном разрезе и округлое в поперечном. Допускается примесь «бомбы» и «сахарной» до 20% включительно.

Тип III. Перловка. Смесь «бомбы» и «полусахарной» размером менее 9 м/м.

Типы I—III делится на 7 классов в зависимости от размера зерен и степени их равномерности, а также от содержания Ф. других типов:

Номер класса	Длина зерна в мм.	Примесь до %		
		Зерен других цветов	Зерен типов IV—VIII	Зерен низших классов
1	более 13	—	3	—
2	— 13	3	5	—
3	11—13	—	3	10
4	11—13	3	5	10
5	9—11	—	5	13
6	9—11	3	5	13
7	менее 9	3	—	—

Сорной примеси во всех классах допускается не больше ¼%, зерновой — не больше 2%.

В виду построения классов на длине зерен, оказывается, что в первые 2 класса попадает крупная «бомба», в 3 и 4-й классы — «бомба» меньшего размера с примесью крупной «полусахарной», в 5 и 6-й классы — «полусахарная», «сахарная» и мелкая «бомба».

Тип IV. Лопата.

Зерно: белое, самое крупное из всех сортов Ф., по форме — переходное от почкообразного до правильно-овального. Допускается примесь фасоли других типов в сумме до 3%.

Тип V. Рачки.

Зерно: белое, плоское, почкообразное. Допускается примесь типов I—III в сумме не свыше 3% и «лопаты» тождественных размеров не свыше 15%.

Тип VI. Змейка.

Зерно: белое, вытянутое, цилиндрической формы, с круглыми концами. Примесь других Ф., как у типа V, но «лопаты» не допускаются.

Типы IV—VI делаются на 5 классов, причем основания деления те же, что у типов I—III:

Номер класса	Длина зерен в м/м.	Примесь до %	
		Зерен других цветов	Зерен низших классов
1	более 20	—	—
2	от 17 до 20	—	3
3	— 17 — 20	3	5
4	— 14 — 17	—	10
5	— 14 — 17	3	10

Подобно тому, как в группировке типов I—III, здесь в класс I попадают крупные «лопаты», во 2 и 3-й — средние «лопаты», отчасти «змейки» и «рачки», в 4 и 5-й классы — мелкие «лопаты», «змейки» и «рачки». Сорность у типов IV—VI, как у типов I—III.

Тип VII, Стелюха. Смесь белых Ф. различных форм; Ф. других цветов — не свыше 5%. Деление на классы не предусмотрено. Приведенные выше нормы сорности, нужно думать, распространяются и на этот тип.

Тип VIII, Ф. зеленая, у которой различают 4 торговых сорта (выражение «подтип» найдено было неподходящим; то же и в отношении типа IX): Нежинская, Полтавская, Фисташковая и Черниговская. Каждый из этих сортов делится на 4 класса.

Тип IX, Ф. рябый, у которой различают 3 торговых сорта (Жук, Настоящий Рябый, Рябый), опять же с 4 классами. Сорной примеси допускается не свыше ¼ % зерновой — не свыше 3%.

По влажности Ф. всех типов и классов делится на «гарантированную», «негарантированную» и «сухую». Первая — влажностью свыше 16,5% до 18% включительно (тип IX — свыше 18% до 20%), вторая — свыше 15% до 16,5% включительно (тип IX — свыше 16% до 18%).

Зерновой примесью во всех типах считаются только поврежденные зерна Ф. Колоссальное разнообразие цветов, форм и размеров — форменный бич экспорта Ф. Если бы даже производители продавали совершенно однородный товар, и тогда было бы очень трудно объединить на заготовительных пунктах отдельные крохотные партии в единообразные большие. Фактически при скупке товар еще больше перемешивается. Экспортируемая нами Ф. за весьма редкими исключениями, представляет собой смесь не только различных форм, но в некоторых случаях и цветов. Рябый Ф., напр., всегда содержит большую или меньшую примесь белой и зеленой. В белой же Ф. часто попадаются рябый<sup>1)</sup>. Несмотря на вышеуказанное смешивание на заготовительных пунктах, все же оказывается множество отдельных партий, которые, за небольшими исключениями, приходится отправлять непроданными, складывать в портах назначения и только затем уже искать покупателей. В Голландии, являющейся основным рынком для сбыта нашей Ф., она подвергается самой тщательной очистке и сортировке руками; белая, если она темного цвета, подвергается иногда и промывке водой. Только после этого она переправляется дальше, гл. обр., морем.

Ф. — культура теплого климата. На севере Европы она является почти исключительно импортным товаром. Производится же и потребляется Ф. в больших количествах в южной Европе и в других странах теплого климата. Сколько-нибудь полный статистический анализ мировых оборотов невозможен, т. к. Ф. редко показывается отдельно экспортной статистикой (иногда вместе с бобами, а часто — со всеми бобовыми). Нужно, повидимому, все же считать, что основными нашими конкурентами являются придунайские страны, и это тем более, что внеевропейские страны, поскольку они экспортируют Ф., поставляют товарных сортов.

В противоположность другим бобовым, послевоенная конъюнктура по Ф. — исключительно неблагоприятна. В частности, прямо катастрофически стоит почти все время вопрос о размещении сортов, экспортируемых дунайскими странами и нами, что вызывается значительным увеличением производства и экспорта дунайских стран, в особенности Румынии. Очень крупную роль сыграло быстрое распространение там культуры Ф. в междурядных кукурузы. Только в Болгарии чистая культура Ф. дает еще в несколько раз больше, чем междурядная. В Венгрии чистая культура Ф. вообще потеряла значение (в 1926 г. она дала 5,1 т. т., а Ф. на кукурузных полях — 36,5 т. т.). В Югославии в том же году урожай междурядной дал 81,7 т. т., чистая культура дала только 36,8 т. т. В Румынии соответственно — 169,1 т. т. и 88,2 т. т. Производителю Ф. в названных 4-х странах составляет теперь 450—500 т. т., — цифры для Ф. огромные, причем около ⅓ приходится на междурядную. Междурядная Ф. дает от 1¼ до 4 центнеров с гектара. Т. к. она не оказывает заметного влияния на размеры урожая кукурузы, то рассматривается чуть ли не как даровая. Факт во всяком случае тот, что, несмотря на исключительно низкие цены, продукция ее быстро расширяется (в Румынии площадь под междурядной Ф. возросла с 563 т. гект. в 1921 г. до 835,7 т. гект. в 1926 г.; свыше ⅓ посевов кукурузы оказались уже в смеси с Ф.). Однако, в Румынии и Болгарии очень быстро расширяется и чистая культура Ф. В Румынии она с 1921 до 1925 г. дала повышение с 65,6 т. гект. до 111,7. В 1926 г. наблюдалось уже небольшое сокращение (до 106,7 т. гект.)<sup>2)</sup>. Одна Венгрия вывезла в 1926 г. 64,3 т. т. Вывоз Ф. основным поставщиком — Румынией — составил 78,5 тыс. тонн в 1922 г., 116,7 т. т. в 1923 г., 52,8

<sup>1)</sup> На вышесказанного ясно, конечно, что такой товар может вырваться только очень низкую цену.

<sup>2)</sup> Усиленное производство и большой экспорт Румынии объясняется, возможно, отчасти также и тем, что вывозные пошлины на Ф. были довольно долго не выше, чем на серые хлеба.

т. т. в 1924 г. и 73 т. т. в 1925 г. Экспорт Югославии также значителен (12,8 т. т. в 1923 г., 32,3 т. т. в 1924 г., 26,3 т. т. в 1925 г. и 48,9 т. т. в 1926 г.). Наконец, Болгария вывезла за последние 4 года (1923—1926) — 34,3 т. т., 35,8 т. т., 10,7 т. т. и 18,7 т. т. Все дунайские страны, взятые вместе, экспортируют, т. о., до 200 т. т. Ф.

Из европейских стран, помимо дунайских, крупный экспорт имеет и Польша (13,9 т. т. в 1925 г. и 23,6 т. т. в 1926 г.). Наш экспорт Ф. составил 7,5 т. т. в 1923/24 г., 18,3 т. т. — в 1924/25 г. и 9,3 т. т. — в 1925/26 г. Размеры нашего довоенного вывоза установить, к сожалению, невозможно, но он несомненно был значительно больше. Один Кенигсберг отмечает прибытие из заграницы, значит, почти исключительно из России, в среднем по 1911—13 гг. 27,1 т. т. Ф. (справа, вместе с бобами). Нужно, однако, заметить, что скромность нашего послевоенного экспорта была в значительной степени обусловлена его нерентабельностью и даже убыточностью. Временами заготовка даже полностью приостанавливалась, за невозможностью разместить отправленный за границу товар по таким бы то ни было ценам.

Как сказано выше, дать полную картину мирового товарооборота невозможно из-за характера статистических данных. Несомненно, однако, что по импорту Ф. очень крупную роль играет

Средиземное море. Англия ввезла в 1924 г. 89,0 т. т. Ф. и бобов, в 1925 г. — 50,3 т. т., в 1926 г. — 28,8 т. т., причем в 1924 г. около  $\frac{1}{4}$  импортировано было из Китая и Бр. Индии, экспортирующих бобы, идущие на корм. Импортная потребность Англии в Ф. вряд ли превышает 20 т. т. (среди поставщиков последней на английский рынок крупное место занимает Мадагаскар, поставляющий очень дорогой товар). Импорт Ф. в Германию составил в 1925 г. — 31,7 т. т., в 1926 г. — 36,9 т. т. (главные поставщики — Венгрия, Румыния, Польша). Голландская статистика показывает ввоз в 17,5 т. т. в 1925 г. и 12,3 т. т. в 1926 г., при вывозе соответственно — в 12,5 т. т. и 10,7 т. т.; однако, некоторая часть Ф. входит там в неклассифицированные бобовые. Французская статистика, к сожалению, не выделяет Ф., но, судя по составу стран, из которых поступают нераспределенные бобовые, на Ф. приходится больше 50 т. т. Притом центром импорта Ф. является не север, а юг Франции. Ввоз Ф. в Италию составил 28,2 т. т. в 1925 г. и 38,1 т. т. в 1926 г. Испания импортировала 13,1 т. т. в 1925 г. и 8,9 т. т. в 1926 г. Значительные количества Ф. ввозят еще Греция (18,7 т. т. в 1924 г. и 15,5 т. т. в 1925 г.) и некоторые другие южно-европейские страны. Импортируют Ф. также С. Штаты и Канада.

Т. Борисов.

## Бобы

В. (*Vicia Faba*) занимают среднее место между фасолью и викой. От первой они отличаются повышенным содержанием целлюлозы. В то время, как фасоль имеет в среднем от 3,47 до 3,66% целлюлозы, В. содержат в среднем 8,25%.

Различают крупные плоские В. (*Faba v. major*) и мелкие яйцеобразные (*Faba v. minor*). Имеются и переходные формы. Крупные В., называемые у нас огородными, имеют от 13 до 28 мм в длину; 100 штук весят от 75 до 166 гр. Мелкие В. (конские) — имеют в длину от 7 до 13 мм.; 100 штук их весит 26—52 гр. Цвет В. серый, зеленовато-серый или коричневый; встречаются и другие оттенки вплоть до черного. Крупные В. культивируются, гл. обр., на юге; они в значительно большей мере пригодны для питания людей, чем мелкие, употребляемые исключительно на корм.

Большое содержание целлюлозы естественно снижает усвояемость В.; поэтому весьма распространено потребление их в зеленом виде. Сухие зерна в импортных странах сравнительно редко употребляются, как продовольственный продукт<sup>1)</sup>. В. идут здесь почти исключительно на корм. Вторым назначением В. в Зап. Европе является употребление бобовой муки (в Германии известной под названием «Kastormehl») в качестве материала для подема хлебопекарных достоинств пшеничной муки, имеющей мало или дурного качества клейковину<sup>2)</sup>. Благотворное влияние бобовой муки общепризнано с давних пор. Достаточной считается примесь 2%.

1) Иначе обстоит дело в странах, прилегающих к Средиземному морю.

2) Подмешивают бобовую муку и к ржаной муке.

Большее количество бобовой муки может только повредить.

Основными поставщиками В. на мировой рынок являются Китай и Бр. Индия. Крупный экспорт показывает и статистика Италии. Первые две страны экспортируют конские В., Италия — почти исключительно огородные В. В небольшом количестве экспортируют В. и некоторые другие страны. Размеры довоенного вывоза России установить невозможно (германская статистика в графе «Кормовые бобы» показывает по 1913 г. ввоз из России в 7,3 т. т.). Наш нынешний вывоз не составляет в среднем и 1000 тонн.

Крупный импорт В. показывает Англия, однако, с очень сильными колебаниями в зависимости, повидимому, от размеров вывоза Китая и Бр. Индия. Так, из Китая поступило в 1924 г. 37,8 т. т., в 1925 г. — 2 т. т., в 1926 г. — ничего. Из

Бр. Индия — соответственно: 20,1 т. т., 3,6 т. т. и 3,3 т. т. При этом недозво из этих стран не покрывается большим ввозом из других стран. Германия, импортировавшая в 1913 г. 15,3 т. т., ввезла в 1925 г. — 1,4 т. т., в 1926 г. — 2,9 т. т. Во Францию ввезено в 1925 г. 41,7 т. т., в 1926 г. — 45,7 т. т. Крупные количества импортирует и Испания (почти все поступает из Италии).

Расценка конских В. мало отличается от расценки кормового гороха. Огородные В. несколько дороже.

Т. Борисов.

#### Литература

- Frühwirth: Landwirtschaftlich wichtige Hülsenfrüchte. Berlin, 1915.  
 " Zweites Heft. Berlin, 1916.  
 " Anbau der Hülsenfrüchte. Berlin, 1915.  
 См. также литературу к статье «Качество и оценка хлебов».

## Вика

По химическому составу В. близка к другим культурным бобовым. Она содержит даже несколько больше азотистых веществ, чем, напр., горох и фасоль. Хотя в В. и содержится некоторое количество горьких веществ, она в качестве кормового продукта признается вполне эквивалентной другим бобовым, и продается по той же, отчасти даже несколько более высокой цене. Для питания людей В. следует считать непригодной.

Наиболее распространенная разновидность В. (*Vicia sativa* L.) дает почти круглые зерна, диаметром в 4,5—5 мм., черного, черно-бурого или бурокоричневого цвета.

В. широко известна у нас почти повсеместно в качестве сорной примеси в зерновых хлебах. Весьма часто высевается она также на сено (одна или в смеси с каким-нибудь хлебным злаком). Посев ее специально на семена распространен у нас мало. Россия в среднем экспортировала до войны около 1 мил. пуд. В. Почти все это количество поступало в Германию. Трудно сказать, сколько из экспортировавшейся нами В. было посевной и сколько получено было путем очистки зернового хлеба. Нужно сказать, что выделение В. из зернового хлеба представляется чрезвычайно целесообразным. До войны она нередко выручала больше, чем все прочие наши хлеба, кро-

ме пшеницы. Между тем в продовольственных хлебах В., во всяком случае, считается весьма вредной примесью и не только пропадает даром, но понижает еще ценность самого зерна. К тому же, выделение В. не представляет никаких трудностей. Двигательной силы для этого не требуется. В., как и все круглые предметы, имеет свойство быстрее скатываться по наклонной плоскости, а при движении по спирали описывать большой радиус. На этих свойствах и построены весьма несложные машины, предназначенные для выделения В. (так наз., змейки). Озимая В., не исключая выделенной из хлебов, стоит обычно дороже, иногда даже в несколько раз, чем яровая.

В. редко учитывается отдельно статистикой внешней торговли. В Германии, где это делается, ввоз В. уже почти достиг довоенного (в противоположность бобам и кормовому гороху). В 1925 г. ввезено 7,8 т. т., в 1926 г. — 13,4 т. т. против 15,3 т. т. в 1913 г. Импортируется она, гл. обр., из Польши и лимитрофов. Это заставляет думать, что довоенный вывоз России шел, гл. обр., отсюда. Экспорт СССР был довольно крупным в 1923/24 г. (18,2 т. т.). В 1924/25 г. экспортировано только 7,1 т. т. В 1925/26 г. вывоз В. уже не показан отдельно.

Т. Борисов.

## Люпин

Принадлежит к тому же подсемейству мотыльковых семейства бобовых, что и другие культивируемые бобовые. Люпин заметно отличается, однако, от последних повышенным количеством азотистых и целлюлозы. Содержание безазотистых экстрактивных в нем соответственно меньше (крахмала в Люпине нет вовсе). Особенно

высоким содержанием азотистых отличается желтый Люпин (*Lupinus luteus*). Однако, даже синий<sup>1)</sup> Люпин (*Lupinus angustifolius*) содержит больше азотистых, чем прочие бобовые. По Дитриху и Кенигу, средний химический состав Люпина следующий:

Химический состав люпина.

Сорта	Влаги %	Азотистых %	Жиры %	Безазотистый экстракт %	Целлюлозы %	Зола %
Желтый Люпин . . . . .	13,98	38,25	4,38	25,46	14,12	3,81
Синий Люпин . . . . .	13,81	29,52	6,16	36,37	11,24	2,90

Желтый Люпин содержит прибл. в 1½ раза больше азотистых и в 2 раза больше безазотистых экстрактивных, чем остальные бобовые. Поэтому, по содержанию питательных веществ, он представляет собою выдающийся корм, и это тем более, что Люпин крайне незыбчателен к почве, растет даже на песке, служит средством к улучшению почвы и заметно повышает урожай следующих за ним в севообороте растений. Весьма существенными недостатками Люпина являются содержащиеся в нем ядовитые и горькие вещества. В естественном виде Люпин пригоден только для корма овец и коз (а также рыбы), да и то необходима большая осторожность. Большое количество ценных питательных веществ, обладающих притом крайне дешево, уже давно заставили искать способов обезвреживания Люпина. Постепенно удается достигать в этом отношении все более удовлетворительных результатов. Одновременно сокращается и связанная с переработкой Люпина потеря ценных составных веществ. Люпин приобретает, поэтому, все большее значение. Увеличиваются и торговые обороты с ним.

Необходимость подвергать Люпин предва-

рительной обработке и связанные с последней потери приводят к тому, что содержащиеся в Люпине питательные вещества расцениваются дешевле, чем в других бобовых. Значительно более богатый питательными веществами желтый Люпин продается прибл. по той же цене, что и другие бобовые, предназначенные на корм. Синий же Люпин выручает значительно меньше. Возможно, что, по мере улучшения процессов обезвреживания Люпина и распространения приемов его переработки, расценка Люпина будет больше соответствовать количеству содержащихся в нем питательных веществ.

До войны спрос на Люпин заметно возрастал. Германия импортировала в 1911 г. — 6,3 т. т., в 1912 г. — 12,9 т. т. и в 1913 г. — 17,5 т. т. Все поступало из России, однако, повидимому, почти исключительно из отделившихся провинций. В виду усиления собственной продукции, Германия в первые послевоенные годы почти ничего не ввозила. Однако, в последнее время импорт стремительно растет и уже достиг довоенный (в 1925 г. — 8,6 т. т., в 1926 г. — 17,2 т. т.). Весь импорт идет из Польши. Вывоз Союза не выходит за пределы нескольких сот тонн.

<sup>1)</sup> Названия «синий», «белый» и др. даны соответствующим сортам Люпина по окраске их цветков. Зерна же желтого, напр., Люпина — светло-серого цвета с черными пятнами.

Т. Борисов.

## Отруби

**Понятие «отруби».** Слово «отруби» нередко прилагается к продуктам крайне различной ценности. Нельзя, во всяком случае, как это иногда делается в торговой практике, понимать под отрубями всякие оболочки, выделяемые при переработке хлебного зерна на муку и крупу. Нельзя, напр., считать *O.* оболочки гречи и проса или одни только пленки ячменя и овса, которые, в лучшем случае, имеют кормовую ценность соломы. Но, и сузив соответственно понятие «отруби», нужно, конечно, иметь в виду, что в одну группу объединяются, т. е., продукты весьма различной ценности. Достаточно указать на разницу в этом отношении между отходами голых и плечатых хлебов: оболочки последних содержат несравненно больше целлюлозы и других малоценных веществ.

Но и оболочки, полученные при переработке одного какого-либо хлеба, настолько качественно различны, что понятие *O.* приходится сузить еще больше, выделив из них более мелкий (и лучший) продукт — кормовую муку, называемую у нас обычно повалом, мякотью и т. п.<sup>1)</sup> В Зап. Европе, а также в Америке повал обычно рассматривают, как муку (кормовую), и причисляют к общему выходу муки. Однако, таможенная статистика только в самых редких случаях выделяет повал из *O.*

Пшеничные *O.* (в узком смысле слова), в свою очередь, обычно разделяются на три сорта: крупные, средние и мелкие. Установить точно признаки для разграничения кормовой муки и *O.*, с одной стороны, и разных сортов *O.*, с другой, невозможно. В каждой стране, в каждом районе смотрят на этот вопрос иначе. Германские крупные *O.* вряд ли признали бы таковыми в СССР, а крупные русские мельче тех, которые под этим названием продаются, напр., в Великобритании.

**Отруби чистые или с отходами.** В мельничной практике широко распространено подмешивание в *O.* отходов, полученных при очистке перерабатываемого зерна (их обычно подмешивают в средние или мелкие *O.*; повал и крупные *O.* продаются чистыми). Отходы, конечно, гораздо малоценнее самих *O.* Отчасти они даже определению вредны (напр., куколь). От того, подмешивают ли вообще отходы и, если да, то все или толь-

ко лучшие (т. наз., белую пыль), зависит в значительной мере качество и цена чистых *O.* В Германии, напр., между производителями *O.* — мельниками и их потребителями — сельскими хозяйствами издавна ведется спор: что же такое, в конце концов, *O.*? Первые считают за *O.* все отходы, полученные при помоле зерна средней засоренности; они включают, т. е., и это понятие и все посторонние примеси, находящиеся в среднем рыночном зерне, делая исключение только для земли и песка. Для размалывания посторонних примесей и подмешивания их в *O.* на мельницах изобретены даже специальные машины. Сельские же хозяйства стоят на той точке зрения, что *O.* является только продукт, полученный от помола очищенного зерна.

В СССР приспособлений для помола посторонних примесей нигде, кажется, не имеется. Тем не менее отходы подмешиваются в *O.* и у нас, однако, далеко не в таких размерах, как в Зап. Европе.

Точка зрения сельских хозяйств на вопрос об отходах кажется нам более правильной. Во всяком случае совершенно недопустимо подмешивание в *O.* семян сорных трав, т. е. среди них имеются безусловно ядовитые. Экспорт *O.*, с пылью (*besetzte Klee*) даже и невыгоден. Цена за них настолько ниже, чем за чистые *O.*, что к пыли фактически приходится доплачивать.

**Классификация отрубей в С. Штатах.** С. Ш. первые вступили, повидимому, на путь классифицирования и стандартизации *O.* Сначала это было делом Союза мукомолов, в самое же последнее время его заменил Союз госуд. служащих по контролю кормов. Опубликованная последним классификация для продуктов переработки пшеницы, имеющая обязательную силу, включает общее определение понятия «отруби», десять специальных сортов и, сверх того, два сорта отходов (отходы от очистки зерна от посторонних примесей — *screenings* — и отходы от очистки самого зерна — *scoutings*). Приводить здесь всю классификацию нет нужды, т. к. такой детализации, как в С. Ш., у нас все равно нет. Даемое классификацией для всяких *O.* общее определение таково: «пшеничные отруби — это грубая наружная оболочка, полученная от обычной мельничной обработки очищенного и пропущенного через обойку (обойки) пшеничного зерна». От указанной выше первой категории отходов классификация требует, чтобы они состояли исключительно из продуктов, имеющих кормовую ценность. Если в *O.*

<sup>1)</sup> Отруби в узком смысле слова в большей степени состоят из самых наружных оболочек, в кормовую же муку попадают внутренние оболочки, отчасти и наружные слои эндосперма.

подмешаны те или другие отходы, то на ярлыке, фактурах и т. д. обязательно должна быть соответственная отметка буквами, не меньше тех, которыми напечатано слово «отруби». Так как scourings ценнее screenings, то при подмешивании тех и других достаточно указать только последние.

**Качество отрубей.** Помимо степени чистоты от мельничных отбросов, качество О. зависит: 1. От химического состава самого зерна. Чем суше зерно и чем больше в нем протеина и жира, тем выше, конечно, кормовые достоинства полученных О. Наши О. обычно значительно суше зап.-европейских, притом и протеина в них всегда больше. 2. От степени вымола. Чем меньше из зерна выжато муки, тем больше остается ее в О. Вот почему экспортировавшимися до войны из России О. так интересовались в Германии. Не мы одни, однако, вырабатываем, так наз., «жирные» (т. е. содержащие много муки) отруби. Американские и, в особенности, английские О.

еще жирнее наших. Причина в том, что в этих странах нет сбыта для самого последнего сорта муки, который можно еще вымолоть. В Германии же, где ввоз зерна и муки обложен высокими пошлинами, а О. выпускаются свободно, разница в цене между самым последним сортом муки и О. настолько велика, что оказывается выгодным вымалывать из зерна все возможное.

Так как из ржи вырабатывается мука не свыше 65—68%, то ржаные О. оказываются по своему составу выше пшеничных. О., полученные при производстве обдирной и т. п. высокопроцентных ржаных мук, конечно, гораздо малоценнее. Особенно ценны наши ржаные О., полученные от производства сепяки и пеклевани, т. к. у нас при переработке ржи обычно не выделяют кормовой муки, а продают все отходы целиком, как О.

**Химический состав.** В конечном счете ценность О. в широком смысле в сильнейшей степени зависит от их химического состава, представление о котором дает след. таблица:

Химический состав отрубей и кормовой муки.

Виды отрубей	Вода	Протеин	Жир	Безазотистые экстракт. вещества	Целлюлоза	Зола
Ржаные отруби . . . . .	12,40	14,80	2,36	58,43	6,15	4,86
Ржаная корм. мука . . . . .	12,27	13,69	2,48	66,99	2,49	2,08
Пшенич. круп. отруби . . . . .	12,90	13,80	3,52	54,25	9,61	5,90
Пшенич. мелк. отруби . . . . .	12,84	14,25	4,19	57,21	7,06	4,45
Пшенич. корм. мука . . . . .	12,59	14,25	3,24	62,88	4,33	2,71
Ячменные отруби . . . . .	9,78	15,03	3,62	57,25	9,32	5,00
Ячменные пленки . . . . .	10,42	3,62	1,00	49,23	28,56	7,16
Овсяная корм. мука . . . . .	10,20	11,60	4,95	52,55	9,20	6,60
Овсяные пленки . . . . .	9,44	2,37	1,29	52,47	27,97	6,46

Для оценки разных сортов О. особенно существенна разница в количестве целлюлозы и золы, в особенности первой. В кормовой муке и той и другой значительно меньше. За счет сокращения их количества, в ней соразмерно больше ценных экстрактивных безазотистых. Нужно еще отметить, что в кормовой муке меньше пентозанов (в таблице они отнесены к безазотистым экстрактивным), по питательным свойствам стоящих близко к целлюлозе. Ничтожные питательные

достоинства пленок явствуют из пониженного в несколько раз содержания в них протеина и жира и высокого содержания целлюлозы.

Еще более яркую картину различий в химическом составе пшеничных и ржаных О. (важнейших с точки зрения производства и вывоза из СССР) дают анализы, произведенные Институтом по исследованию хлеба в Берлине (расчет сделан на сухое вещество):

Химический состав зерна, отрубей и кормовой муки.

Жмыхи и отруби	Зола	Жир	Протеин	Углеводы				Из 100 единиц обнаружено анализом
				Сахар	Крахмал	Целлюлоза	Пентозаны	
Рожь: целое зерно . . . . .	1,95	1,88	11,61	8,75	60,33	1,97	8,45	94,94
Ржаная корм. мука . . . . .	2,09	2,71	16,58	11,45	55,40	1,22	8,13	97,58
Ржаные отруби . . . . .	4,83	3,62	17,58	12,96	20,49	5,79	22,59	87,86
Пшеница: целое зерно . . . . .	1,92	2,29	15,49	5,19	66,25	2,51	7,94	101,59
Пшенич. корм. мука . . . . .	3,32	4,63	20,35	9,97	47,18	3,09	11,62	100,16
Пшенич. мелкие отруби . . . . .	9,82	5,32	18,30	9,02	15,65	9,75	23,52	86,44
Пшенич. крупные отруби . . . . .	7,59	5,15	17,39	8,56	8,74	11,33	30,49	89,25

Малощенных пентозанов в О. в 2¼—2¾ раза больше, чем в кормовой муке. Еще больше разница в количестве целлюлозы. Крупные О. по своему химическому составу ниже мелких.

**Кормовые свойства.** Разница между кормовой мукой и О. весьма значительна также и в отношении усвояемости. Кормовая мука усваивается очень хорошо. О. в этом отношении стоят довольно низко, причем усвояемость их тем ниже, чем больше в них целлюлозы. Поэтому усвояемость О. плечатых хлебов ниже, чем полученных от переработки голых хлебов.

**Кормовая ценность отходов, отрубей и кормовой муки (по Кельнеру).**

Виды отрубей	Уровеньный протеин	Ценность в единицах крахмала	Повышенная ценность в ед. крахмала
Ржан. отходы, получ. при очистке	11,6	39,0	50,6
Ржан. отруби	10,8	46,9	67,7
Ржан. отруби слаб. вымола	10,7	50,0	60,7
Ржаная корм. мука	9,9	77,5	87,4
Пшени. отруби	9,1	42,6	51,7
Пшени. отруби мелкие	11,1	48,1	59,2
Пшени. корм. мука	11,0	73,0	84,0

Как видно из таблицы, питательные достоинства пшеничной и ржаной кормовой муки превышают на 50 слишком процентов питательность О. Кормовая ценность ржаных О. несколько выше пшеничных. Однако, для кормежки дойных коров предпочитают пшеничные О. Т. к. у нас это почти единственная форма использования О., то менее пригодные для этой цели ржаные О. ценятся нашим внутренним рынком ниже. По той же причине Дания почти вовсе не покупает ржаных О.

**Испытание отрубей.** В противоположность муке, для О. различия в составе целлюлозы характернее, чем различия в количестве золы, почему при испытаниях О. — в противоположность муке<sup>3)</sup> — обычно исходят именно из содержания целлюлозы. Так, классификация С. Ш. дает для всех категорий О. максимальные пределы содержания целлюлозы. Однако, в Германии для определения, подлежат ли О. беспошлинному ввозу, пользуются признаком зольности. Продукт, имеющий свыше 4,1% золы, признается О. безусловно. При более низкой зольности производится просеивание, и, если просеивается много муки, продукт облагается пошлиной, как мука; в противном случае он пропускается без пошлины (таможня может, од-

нако, потребовать, чтобы товар был перемешан с 2% угольной пылью).

Для выяснения рода зерна, оболочками которого являются испытуемые образцы, а также всякого рода примесей, наличности головни, плесени и др. вредных грибов, прибегают к микроскопу. Присутствие песка и др. минералов легко устанавливается при помощи хлороформной пробы (аппарат Раковича).

**Производство, потребление и вывоз отрубей из СССР.** Кроме Аргентины, ни одна страна в мире не вывозила до войны относительно так много О., как Россия. С. Штаты, напр., располагающие колоссальными кормовыми ресурсами в виде кукурузы, вывозили до войны совершенно ничтожные количества (в 1913/14 г. — 2,3 тыс. пуд.). О. потребляются там на месте, несмотря на то, что мукомолье С. Ш. крайне концентрировано, и закупка О. сельскими хозяйствами, поэтому, затруднена. У нас же, несмотря на децентрализацию мукомолья, которой сельские хозяйства специально добивались, весьма значительная часть производившихся О. не находила себе до войны потребителя на месте.

Вывоз О. из России быстро возрастал. В среднем по 1896—98 гг. он составил 26 мил. пуд.; в 1901—03 гг. ежегодный вывоз поднялся уже до 35,8 мил. пуд. с тем, чтобы дойти до 49,6 мил. пуд. в среднем по 1911—13 гг. Темп увеличения вывоза О. был сильнее как роста вывоза всех хлебов, вместе взятых, так и возрастания продукции самих отрубей<sup>3)</sup>.

О слабости внутреннего потребления достаточно красноречиво говорит тот факт, что все ж.-д. отправки, предназначенные для внутреннего рынка, в последние перед войной годы не превышали 25 мил. пуд. И это, несмотря на то, что сельским хозяйствам удалось добиться несоизмерно высоких тарифов на провоз О. к портам и пограничным пунктам и пониженных — к внутренним, в особенности на близкие расстояния, и притом не только при повагонных, но и при попутных отравках.

**Мировой рынок до войны.** Весь чистый довоенный ввоз О. в Зап. Европу вряд ли сколько-нибудь значительно превышал 1 мил. тонн. Зап. Европа только в небольшой, следов, части покрывала свою потребность в отрубях привозным товаром — естественное последствие их, сравнительно с другими кормами, малощенности при большой стоимости перевозки. Ввоз О. в Зап. Европу был бы, вероятно, еще меньше, если бы не при-

<sup>3)</sup> Все довоенное производство О. России в ее тогдашних границах вряд ли превышало 220—250 мил. пуд. Вывозилось, следов., 22—25% продукции. К тому же самое производство О. в особенности ржаных, до некоторой степени вызвано было экспортным спросом.

<sup>1)</sup> О способе построения этих формул см. ст. «Ячмень».

<sup>2)</sup> См. ст. «Пшеничная мука».

вилегия, искусственно созданная в их пользу в Германии. Облагая высокими пошлинами животные пищевые продукты и хлеб (умеренно облагался только ячмень) и допуская О. (и жмыхи) совсем беспошлинно, германская таможенная система естественно привела к большому, притом быстро расширявшемуся, спросу на О. Благодаря своей таможенной политике, Германия не только сделалась центром международной торговли О., но почти-что единственным отрубным рынком вообще. Даже потребляющие страны находили выгодным сбывать туда хорошо оплачиваемые О., покупая для себя взамен другие корма. Выгоды усиленного спроса в огромной степени доставались России. Весь ввоз в Германию О. в среднем по 3-летию 1911—13 гг. составил 1,5 мил. тонн, из которых на Россию пришлось почти половина (700 тыс. т.). Далеко на втором месте стояла Аргентина, ввозившая в те же годы в Германию в среднем 220 т. т. Вывоз отрубей из Германии был ничтожен, и притом падал из года в год (1911 г. — 23,9 т. т., 1912 — 16,7 т. т., 1913 г. — 16,7 т. т.). К тому же это был не столько вывоз, сколько транзит наших же О.

Помимо Германии, других серьезных покупателей на О. не было. Дания, играющая столь крупную роль в качестве импортера жмыхов, ввозила сравнительно незначительное количество О. В 1913 г. туда поступило пшеничных О. — 45,2 т. т., ржаных — 0,2 т. т., пшеничной кормовой муки — 26,2 т. т., ржаной и ячменной кормовой муки — 0,4 т. т. В снабжении Дании Россия не играла почти никакой роли. Пшеничные О. поступали туда большей частью из Великобритании (28,2 т. т.). На втором и третьем месте по ввозу в Данию стояли Германия (7,5 т. т.) и Аргентина (5,9 т. т.). Даже учтя, что часть О. показанных вывезенными из Германии, в действительности, была русского происхождения, придется признать, что участие России было очень скромно. Поступивших же прямо из России О. датская статистика показывает всего лишь 0,4 т. т., а по данным русской статистики их было и того меньше — всего 15 тонн.

Великобритания, важнейший хлебный импортер мира, в отношении тех О., которые нас интересуют, сама выступала до войны в роли экспортера. В среднем, по 1911—13 гг. она ввезла 54 тыс. тонн всяких О., кроме рисовых. Почти все это количество поступило из Аргентины; из России получено всего 4 т. т. Вывоз же О. всяких, кроме рисовых, составил в среднем за те же годы 162 т. т. Почти половина этого количества пошла опять таки в Германию. Если считать все О. (следов., и рисовые), то

ввоз Великобритании незначительно превосходил вывоз.

Английский рынок в отношении О. крайне своеобразен. Он оплачивает очень крупные О. (broad bran) гораздо дороже обыкновенных, почему английские мельницы обыкновенно оборудованы специальными станками, чтобы искусственно делать О. широкими. Да и самый помол ведется с таким расчетом, чтобы в возможно большей мере щадить оболочку. Помимо того, в Великобритании (особенно в Ирландии) питают явное пристрастие к О. белого цвета, для чего отруби нередко белят.

Голландия также не была импортным рынком для О. Всего ввезено было в 1913 г. 81 тыс. тонн, в том числе из Великобритании 21 т. т.; вывезено в том же году 102 т. т., в том числе в Германию 89 т. т.

Вывоз отрубей из России шел, гл. обр., в Германию. Из вывезенных в среднем по 1911—13 гг. 49,6 мил. пуд., в Германию было вывезено 41 мил.; 3,3 мил. пуд. направлены были в Австро-Венгрия, которая переправляла значительную часть их в ту же Германию; 3,3 мил. пуд. брала у нас Финляндия. На все прочие страны приходится всего 1,6 мил. пуд.

Т. к. провоз О. морем, в виду их легкости, обходится значительно дороже, чем провоз зерна, то порты не играли у нас почти никакой роли в их вывозе. В частности, южные порты отправляли морем почти исключительно О., производимые на месте. Уже для близких к ним пунктов прямой провоз по ж. д. в Германию — даже при наших высоких ж.-д. тарифах на О. в вывозном сообщении — оказывался более дешевым. Так, из вывезенных в 1913 г. по европейской границе 44 815 тыс. пуд. отрубей по черноморско-азовской границе экспортировано всего 2 288 т. п., а по балтийской — 2 452 т. п. Все остальное количество было направлено к западной сухопутной границе, в том числе 37 387 т. п. к германской. Равным образом, из вывезенных в Финляндию 3 550 т. п. — 2 978 т. п., т. е. 84%, отправлены были сухим путем, в полную противоположность муке, из которой в ту же Финляндию сухим путем пошло всего 29% вывезенного туда количества.

**Мировой рынок после войны.** Во время войны международные обороты с О. свелись почти на-нет. Сошли со сцены и крупнейший поставщик — Россия, и еще более крупный импортер — Германия. В первые послевоенные годы Германия, страшно ослабленная, впускала без пошлины все хлебные продукты, так что у нее не могло быть специального стимула ввозить О. В 1924 г.,

напр., экспорт О из Германии оказался даже выше импорта.

Положение мирового рынка начало несколько меняться только с осени 1925 г., когда Германия снова ввела ввозные пошлины на хлеб и животные продукты. До осени 1926 г. пошлины были, однако, пониженными. Резкое ухудшение отрубного рынка только и сказалось с этого времени, причем отчасти оно вызвано было также и случайной причиной (сильным недородом картофеля). В 1925 г. ввоз и вывоз Германии оказались еще одинаковыми (163,6 т. т. и 165,6 т. т.). В 1926 г. ввоз составил уже 362,9 т. т., вывоз только 103,3 т. т.; чистый ввоз О. выразился, следовательно, в 259,6 т. т. Рост, как видим, очень значительный, хотя чистый ввоз все еще составил только  $\frac{1}{4}$  довоенного. Не следует к тому же упускать из виду, что Германия потеряла в отошедших к Польше, областях заметный источник внутреннего снабжения О. Эти области выступают сейчас с довольно крупным экспортом. Так, в 1926 г. Германия получила из Польши и Данцига 173,7 т. т., т. е. без малого половину своего ввоза. Помимо Польши, крупные количества получены ею только из Аргентины (51,4 т. т.), Бразилии (28,4 т. т.) и Чили 21,1 т. т.).

В годы, когда спрос на О. со стороны других стран был очень мал, Англия нашла выгодным импортировать значительно больше, чем до войны. К 1924 г. ее ввоз достиг 518 т. англотонн; однако, в 1925 г. Англия ввезла уже только 419 т. т., в 1926 г. — даже 347 т. т. Вывоз тех же трех годов составил 63 т. т., 63 т. т. и 56 тыс. тонн.

По тем же, вероятно, причинам выше довоенного оказывается теперь и импорт Дании. Так, в 1925 г. она ввезла 69,1 т. т. против 45,2 т. т. в 1913 г. Однако, ввоз 1926 г. (шведскому, в связи с усилившейся конкуренцией Германии) выразился только в 59,6 т. т.

Франция вывозит больше, чем ввозит (в 1925 г. ввоз — 80,4 т. т. вывоз — 94,8 т. т.; в 1926 г. — ввоз 48,4 т. т., вывоз 77,3 т. т.).

Голландия также вывозит несколько больше О., чем ввозит. Так, ввоз ее составил в 1925 и 1926 гг. 48,9 т. т. и 44,6 т. т., вывоз за те же годы — 62,3 т. т. и 60,5 т. т.

Италия еще в 1924 г. выступала в качестве экспортера (ввоз — 27,7 т. т.; вывоз — 1,6 т. т.). Однако, в 1925 г. ввезено уже 33,4 т. т. (при вывозе в 10,5 т. т.), в 1926 г. даже 78,3 т. т. (при вывозе в 0,7 т. т.).

Сравнительно крупным покупателем О. является наша соседка — Финляндия: в 1925 г. туда ввезено 40,5 т. т., в 1926 г. — 73 т. т., Норвегия ввезла

в 1925 г. — 24 т. т., в 1926 г. — 25,8 т. т. Ввоз Швеции составил: 64,9 т. т. в 1924 г., 49,4 т. т. в 1925 и 85,6 т. т. за 11 месяцев 1926 г.

Из ввозящих стран нужно еще упомянуть С. Штаты. Ввоз их составил в 1926 г. 79,7 малых тонн, вывоз 2 т. т. Почти все количество поступает из Канады. Иногда кое-что ввозится и из Аргентины.

Центром вывоза О. является сейчас Южная Америка во главе с Аргентиной. Вывоз последней составил 188 т. т. в 1923 г., 253 т. т. в 1924 г. и 205 т. т. в 1925 г. Сравнительно значительные количества вывозит также Бразилия (51,4 т. т. в 1923 г. и 37,5 т. т. в 1924 г.). Небольшой экспорт имеет и Чили. Из всех этих трех стран вывозится почти исключительно два сорта О. Один из них продается под названием «отруби» (Kleie, bran) и представляет собой очень порядочные крупные О. без пыли. Другой сорт — Pollards — мелкие О. с примесью пыли. За редкими исключениями, первые значительное дороже вторых. О. экспортируются названными странами в мешках по специальному лондонскому контракту (№ 42), который предусматривает продажу по образцу и на «баз», причем допускается продажа и по сертификатам. Последними широко пользуется Аргентина.

Канада вывезла в 1924 г. 119 т., в 1925 г. — 183 т., в 1926 г. — 153 т. англ. тонн. За исключением мелких количеств, все показано отправленным в С. Штаты.

Вывоз отрубей из Польши представлен на след. таблице:

Отруби	1925 г.	1926 г.
Ржаные . . . . .	32,2	104,0
Пшеничные . . . . .	21,4	61,3
Ячменные . . . . .	4,8	13,7
Прочие . . . . .	5,4	11,0
<b>Итого . . . . .</b>	<b>63,8</b>	<b>190,0</b>

В начале 1927 г. Польша, испугавшись такого энергичного выкачивания отрубей, сильно подняла ж.-д. тарифы, что не замедлило резко сказаться на размерах вывоза.

Венгрия вывезла в 1926 г. 23,0 т. т., из коих  $\frac{2}{3}$  пошли в Чехословакию, и 18,1 т. т. кормовой муки,  $\frac{2}{3}$  которых забрала Австрия. Одновременно идет, однако, и заметный импорт О. (почти исключительно из Румынии). В 1926 г. он составил 11,6 т. т.

Экспорт из СССР начал, в сущности, возобновляться только в кампанию 1926/27 г.; в 1924/25 г. вывезено было всего 5,2 т. т., в 1925/26 г. — даже только 2,3 т. т.

Для продажи О. отгрузкой из Черного

и Азовского морей и Дуная существует специальный лондонский контракт (№ 53), ничем не отличающийся от других лондонских «*grue-terms*-контрактов» (см. ст. В. Скалка «Сделки на хлеб»). На Германию и соседние страны наши О., отправляемые морем, продаются по

обычным германо-нидерландским контрактам.

**Цены.** Из «*Bulletin Mensuel*» Международного Статистического Института мы заимствуем след. данные о движении цен на отруби:

Цены на отруби в важнейших странах.

Годы	Германия (Берлин) мар. за 100 кгр.	Голландия (Амстердам) г. гуальд за 100 кгр.	Канада (Торонто) долл. за мал. т.	С. Штаты (Миннеаполис) долл. за мал. т.
1901—10 . . .	—	5,66	17,15	—
1913 . . . . .	10,88	4,60	19,96	18,96
1920 . . . . .	—	12,44	47,31	41,72
1921 . . . . .	—	9,18	29,54	17,01
1922 . . . . .	—	7,71	25,83	20,12
1923 . . . . .	—	6,55	26,79	25,35
1924 . . . . .	10,88	7,99	28,09	23,24
1925 . . . . .	13,39	8,12	29,29	24,87
1926 . . . . .	10,88	6,62	29,92	23,16
1927 янв.-август . . .	14,72	7,98	32,27	26,98

В 1926 г. германская цена совпала с ценой 1913 г., которая была к тому же ниже средней за 1909—13 гг. Голландские цены последних 3 лет в среднем всего на 34% выше средних по 1901—10 гг., которые также ниже средней 1909—13 гг.<sup>1)</sup> Нужно вообще признать, что в течение всех военных и послевоенных годов, вплоть до последних месяцев 1926 г., расценка О. была исключительно плохой. Южная Америка буквально называла товар рынку, не имеющему в нем потребности. Не находясь там мельницы почти исключительно в портах, они абсолютно не могли бы экспортировать по существовавшим ценам.

Трудно задаваться, как будут складываться цены в будущем. Германия уже сейчас в состоянии, повидимому, поглотить приблизительно все наличные экспортные избытки. Значительное увеличение последних возможно, гл. обр., за счет СССР. Но последний вряд ли сможет и захочет экспортировать сколько-нибудь крупные количества по ценам, даже близким к уровню 1926 г.

**Перспективы экспорта СССР.** В отношении возможного вывоза О. из СССР необходимо прежде всего отметить, что ресурсы наши резко сократились в связи с упадком мукомолья (потеря крупных мучных рынков в Польше и Прибалтике, упадок мучного экспорта). Весьма существенное значение имеет также изменение в направлении вывоза. Отделение пограничных северо-западных областей очень резко снижает значение северного и сев.-западного направления. Южно-морской путь должен

теперь играть гораздо более крупную роль, чем до войны. Южные мельницы в отношении конкурентоспособности теперь в лучшем положении, чем они были тогда.

Необходимость отправлять О. морем — при дороговизне морской их перевозки — значительно ухудшает, однако, условия вывоза О. Если принять еще во внимание высокие накладные расходы по экспорту, то очищающийся остаток заграничной цены оказывается так мал, что об экспорте О. из всех мукомольных районов может идти речь только при условии полного закрепления тех тенденций в конъюнктуре мирового рынка, о которых мы говорили выше. До тех же пор, регулярно и в больших сравнительно количествах, О. можно будет экспортировать, гл. обр., из районов, более благоприятно расположенных в отношении экспорта. По мере роста емкости заграничного рынка, восстановления нормального соотношения цен и удешевления расходов по переброске на потребительские рынки, районы, откуда будет выгодно постоянно экспортировать О., будут, конечно, расширяться. Вывоз в довоенных размерах, во всяком случае, дело очень отдаленного будущего. К тому времени, когда он станет возможным, наше животноводство — надо надеяться — настолько разовьется, что сможет само поглощать эти особенно выгодные для потребления на месте корма.

Н. Ясный.

Литература.

Futterfibel. Bearbeitet von Prof. M. Hoffmann. Berlin, 1925.  
Die Futtermittel des Handels. Berlin, 1906.  
Kellner, O. Prof. Die Ernährung der landwirtschaftlichen Nutztiere. Berlin. Verlag, Paul Parey.

1) Цена, показанная в таблице по Голландии для 1913 г., явно ошибочна. Это видно как из сопоставления с ценой соседней Германии, так и из приводимых тем же Институтом цен в Дании, Швеции и т. д.

## Жмыхи

Богатые легко усвояемыми для скота питательными веществами, Ж. занимают весьма видное место среди интенсивных кормов. Даже наиболее бедные из них по содержанию питательных веществ далеко превосходят отруби и весьма близко подходят к хлебоному зерну. Лучшие же разновидности Ж. значительно превосходят даже самый богатый усвояемыми веществами хлеб — кукурузу.

В соответствии со множеством обращающихся на международном рынке продуктов, используемых для добывания растительного масла, приходится иметь также дело с большим числом разновидностей Ж. В дальнейшем будут подвергнуты рассмотрению, гл. обр., те виды Ж., которые имеют значение для нашего экспорта, т. е. прежде всего льняные и подсолнечные, а также конопляные, рапсовые и хлопковые.

**Техника производства.** Жмыхами в широком смысле называются отходы, получаемые при добывании растительного масла, и притом отходы, получаемые в самой стадии добывания масла. К ним не относятся, следов., отделяемые до этого посторонние примеси и шелуха. Масло добывается отжимкой на прессах или экстрагированием. Иногда пускают в ход оба способа: сначала отжимают масло, а потом экстрагируют остаток. Наиболее распространенным способом является отжимание масла на прессах. Остаток после отжимки является Ж. в узком смысле. Для остатков, полученных при экстрагировании (этот процесс начинает только теперь входить в употребление в СССР), у нас закрепляется заграничный термин «шрот». В отношении немецкой терминологии нужно отметить, что, наряду со словом «шрот», в этом случае употребляется и слово «Mehl». Если рядом со словом Mehl стоит еще «Kuchen», оно обозначает продукт размола Ж.; без слова «Kuchen» оно означает продукт экстрагирования.

Путем экстрагирования выделение жира удается гораздо полнее. В настоящее время техника экстрагирования доведена до того, что в шроте остается всего около 1% масла или немногим больше. Между тем Ж., несмотря на колоссальное давление, достигаемое в гидравлических прессах, содержат обычно от 8 до 11% жира.

Оставление в Ж. масла равносильно понижению валовой выручки. Если при-

нять, что оставшееся в Ж. масло имеет кормовую ценность, вдвое превышающую ценность Ж. в его целом, то при нынешних ценах на мировом рынке кило жира в Ж. приносит прибл. 30 пфеннигов. Тот же жир, когда он выделен, стоит 70-80 пфен. Выгода экстрагирования, следов., несомненна. Распространение его встречало, однако, серьезные препятствия в том, что масло, полученное путем экстрагирования, ценилось ниже. В самое последнее время в технике экстрагирования и рафинирования достигнуты, однако, очень крупные улучшения, вследствие чего на рынке появляется все больше шрота.

Для заводов, работающих прессованием на широкий рынок, единственно применимыми являются гидравлические прессы (мы имеем в виду весь процесс в целом; для предварительного прессования пользуются и другими прессами). Однако, в СССР значительное количество семян все еще прессуется на примитивных прессах (крестьянские и кустарные маслобойки). При этом в Ж. остается, конечно, гораздо больше масла, чем при гидравлическом прессовании. Это, т. н., кустарные Ж. Они редко содержат меньше 13% масла; обычное содержание масла в кустарных Ж. 14—17%.

Подавляющая масса экспортируемых нами кустарных Ж. продается не в качестве кормового средства, а как масляное сырье<sup>1</sup>). Покупают их маслобойные заводы для вторичной переработки путем экстрагирования. Несмотря на то, что кустарные Ж. содержат на 5—7% больше масла, чем гидравлические, за них платят только незначительно больше, чем за последние (редко больше 5%; обычно они выручают прибл. на 3% больше гидравлических). Не будет преувеличением сказать, что заключающееся в кустарных Ж. добавочное масло фактически отдается даром.

В виду слабой прессовки и большого содержания жира, кустарные Ж. — в противоположность гидравлическим — очень легко портятся (делаются горькими). Т. к. они предназначаются для переработки на масло, то порча обесценивает их в гораздо большей степени, чем гидравлические. Вследствие этого, скидки, присуждаемые арбитражными су-

<sup>1</sup>) В виду чрезмерного содержания жира, кустарные жмыхи признаются малопригодными для кормежки скота.

дами за прибывшие в испорченном состоянии кустарные Ж., обычно очень высоки.

**Химический состав.** Ж. редко продается теперь иначе, как с гарантией содержания протеина и жира (в одной цифре). Наш гидравлический подсолнечный Ж. содержит обычно 45—49% протеина и жира, кустарные подсолнечные Ж. 53—56%. Ж. из очищенного хлопкового семени имеет обычно 50—55%; Ж. из неочищенного хлопкового семени обычно 28—30%; Ж. из земляного ореха 40—57%; шрот из сои 44—48%; льняной Ж. 38—42%; рапсовый 36—42%; конопляный 38—42% и т. д. Согласно нашим экспортным нормам, гидравлический подсолнечный Ж. должен содержать не меньше 36% протеина и не больше 11% жира; льняные и конопляные — не меньше 28% протеина и не больше 10% жира.

Экспортируемое из СССР подсолнечное семя нередко подвергается заграничной обработке без предварительного отделения шелухи. В этом случае Ж. содержит всего около 32% протеина и жира. Чтобы резко провести разницу между нашими гидравлическими Ж. и Ж. заграничного производства, наши обычно продаются под названием «оригинально русские подсолнечные жмыхи».

**Усвояемость.** Химический состав Ж. дает возможность соизмерять качество только однородных продуктов. Так, гидравлический подсолнечный Ж. тем ценнее, чем больше в нем протеина и жира. Для выявления же сравнительной ценности различных Ж. пользуются данными не о содержании химических веществ, а о содержании тех же веществ, но в усвояемом виде. Дело в том, что в отношении усвояемости наблюдаются весьма сильные различия между отдельными разновидностями Ж. При игнорировании этого момента, совершенно непонятна, напр., сравнительно низкая расценка конопляного Ж., по химическому составу мало чем отличающегося от некоторых других. Так, от льняного конопляный Ж. отличается только тем, что во втором относительно больше целлюлозы, количество же жира и протеина приблиз. одинаково. Но усвояемость протеина в льняном Ж., по Kühn'у, составляет в среднем 85,0%, а в конопляном, по Дитриху и Кеннигу, —

всего 70%; усвояемость жира в льняном Ж. — 90,5%, в конопляном — 84%; соответственные числа для безазотистых экстрактивных — 81,0% и 63%. В отношении содержания протеина нужно еще особо отметить, что входящие в общее содержание протеина амиды считаются почти бесполезными для скота. Поэтому принято при сравнительной оценке различных Ж. считаться только с содержанием усвояемых белковых веществ.

**Кормовая ценность отдельных составных частей.** Чтобы еще больше облегчить сравнение кормовой ценности различных Ж., обычно, помимо выяснения количества усвояемых веществ, приводят отдельные составные части (белок, жир, углеводы) к одной единице. Такие формулы применяются не только в Ж., но и во всем другим кормам. Большой известностью пользуется формула Кельнера, который сводит все усвояемые питательные вещества к крахмалу.

По системе Кельнера, питательная ценность кормов выражается в единицах крахмала (Stärkewert). Одна единица усвояемого жира в Ж. принимается Кельнером равной 2,41 единицы крахмала, единица усвояемого белка — 0,94; единица безазотистых экстрактивных и целлюлозы — единицы крахмала.

По формуле Кельнера белки оказываются, следовательно, даже менее ценными, чем углеводы. Между тем они абсолютно необходимы для организма, не могут быть заменены ни углеводами, ни жирами и не могут быть куплены за ту же цену, что углеводы (как раз высокое содержание усвояемых белков придает Ж. особую ценность). Недооценку в своей формуле белков понимал и сам Кельнер. В своих известных таблицах он помещает, поэтому, наряду с Stärkewert (ценностью в единицах крахмала) также и данные о содержании усвояемых белков. В практике нередко обе цифры складывают, получая, т. н., «повышенный Stärkewert». Коэффициенты повышенного Stärkewert уже гораздо правильнее характеризуют ценностное соотношение отдельных элементов кормов.

В нижеследующей таблице даны средние показатели Stärkewert, усвояемого белка и повышенного Stärkewert в некоторых разновидностях Ж.:

Виды жмыхов	Stärkewert	Усвояемый белок	Повышенный Stärkewert
Ж. из земляного ореха без шелухи . . . . .	73 — 75,5	38,5—40	113—114
Шрот из сои . . . . .	74,5—75	38,5—40	113—115
Ж. из очищ. хлопк. семян и мука из него . . . . .	65 — 71	38	103—109
Оригинальный русский гидрала. подсолн. Ж. . . . .	66 — 68	30,5—34	99—102
Льняной Ж. . . . .	72	29	99
Рапсовый Ж. . . . .	70 — 61	23	83—84
Конопляный Ж. . . . .	49	22 — 23	71—72
Хлопковый Ж. из неочищенного семени . . . . .	39	17	56

Как видим, переход от химического состава к усвояемости сильно меняет ценностное взаимоотношение отдельных разновидностей Ж. Высокая усвояемость льняного Ж. значительно повышает его место, и, наоборот, плохо усвояемый конопляный Ж. оказывается отброшенным далеко назад.

**Дополнительные ценообразующие моменты.** Сопоставление средних рыночных цен со скалами «повышенного Stärkewert» показывает, что первые не пропорциональны вторым. Причину этого явления нужно искать не в неточности данных и не в неправильности применяемого приема оценки, а в том, что, помимо количества усвояемых питательных веществ, на расценку Ж. влияют также и другие моменты. Льняному Ж. приписывают диетические свойства. Его особенно рекомендуют для слабого и выздоравливающего скота, а также для молодняка. Иногда пригодным считают льняной Ж. также и для всякого иного скота. Фактически льняной Ж. всегда расценивается значительно выше, чем он должен был бы стоить по содержанию в нем усвояемых веществ. В виду этого льняной Ж. нередко даже фальсифицируется.

Прот из сои и Ж. из земляного ореха считаются обычно хорошим кормом. Меньше ценятся хлопковые Ж. Считается установленным, что при их употреблении нередко имеют место заболевания, иногда даже со смертельным исходом. Хлопковые Ж. не рекомендуются во всяком случае давать молодянку, теленым коровам и т. п. Тем не менее С. Штаты — крупнейший экспортер жмыхов из очищенного хлопкового семени — сумели создать для них очень солидное положение на рынке. Не без влияния на это оказалась, конечно, равномерность качества экспортируемого товара. Чтобы достигнуть этого, при продажах Ж. в виде муки последний подвергается в С. Ш. просеиванию (иногда даже неоднократному). Экспортируемые же нами в небольшом количестве хлопковые Ж., помимо более низкого содержания питательных веществ, отличаются чрезвычайным разнообразием<sup>1)</sup>.

Подсолнечный жмых особенно высоко ценится в качестве корма для дойных коров, т. к. он повышает процент жира и делает масло тверже. Отсюда усиленный ввоз его в Данию. Пригоден подсолн. Ж. и для всякого другого скота. Кельнер не рекомендует его только для свиней. Однако, опыты, произведенные недавно в Англии, говорят в пользу пригодности подсолн.

жмыха и для этой цели. Положение нашего подсолн. жмыха на рынке портило и портит крайнее разнообразие в качестве. Нередко экспортируется товар, приготовленный из скверно очищенного и плохо шелушенного зерна. Сейчас вопрос о качественном разнообразии нашего подсолн. Ж. стоит, пожалуй, даже острее, чем до войны, когда, по крайней мере, самые крупные заводы продавали свой товар за своими специальными марками.

Рапсовый и в особенности рапсовый Ж. содержит наркотические вещества. К ним относятся, поэтому, с большим недоверием.

Конопляный Ж. считается пригодным только для работы лошадей.

**Определение качества и условия продажи.** Путем наружного осмотра можно себе составить некоторое представление почти только о степени неспорченности Ж. Испорченные Ж. покрываются плесенью, пахнут затхлостью (дурной запах легче обнаружить, если при испытании намочить пробу). Темный цвет обычно указывает на то, что или Ж. старый, или семена были перед пресованием пережарены. Присутствие вредных бактерий (помимо плесени) путем внешнего осмотра установить невозможно. Нельзя также высчитать этим путем содержание питательных веществ, хотя бы с приближенной точностью. Между тем фальсифицировать Ж. очень легко, в особенности, когда они продаются в виде прота или в раздробленном состоянии<sup>2)</sup>. Вот почему жмых очень редко продается теперь без гарантии содержания протеина и жира. Новейшими законами такие гарантии в отношении внутренней торговли даже предписываются, в особенности для кормовых смесей. По той же причине для определения неспорченности и безвредности Ж. все шире применяется химический, а также микроскопический анализ.

В международной торговле Ж. продаются обычно в нераздробленном виде и притом в навалку. Вывоз в разломанном виде достиг сравнительно широких размеров только в С. Ш., да и то только в отношении хлопкового. Стимулом послу-

<sup>1)</sup> Обычные способы фальсифицирования — подмес отходов, полученных при очистке семени и подмес более дешевых Ж. в более дорогие. Чтобы придать темным Ж. более привлекательный вид, нередко подмешивают белые отходы мукомольного производства. Нужно, впрочем, заметить, что иногда плохое и даже ослепное состояние Ж. объясняется не недобросовестностью, а нерадением. Таково, напр., положение, когда маслобойка перерабатывает разные семена, причем, после перехода от одного сорта к другому, не производится тщательная очистка. Этим путем в Ж. нередко попадают извотные остатки, получаемые при выработке растительного масла.

<sup>2)</sup> В явках хлопковых Ж. различают темные и светлые; последние ценятся выше.

жило, вероятно, то, что Ж. оттуда все равно отправляются в мешках.

**Расценка.** Самые дорогие сорта Ж. сравнительно близко подходят по цене к пшенице. Во всяком случае, они обычно значительно дороже серых хлебов. Так, средняя экспортная цена нашего льняного Ж. по довоенному пятилетию составляла около 110 коп. за пуд. Приблизительно в одну цену с льняным Ж. идут (в среднем, разумеется) Ж. из очищенного земляного ореха и шрот сои. Хлопковый из очищенных семян с гарантией в 50—52% стоит на 3—4% дешевле. Наш гидравлический подсолн. Ж. дешевле последнего прибр. на 7—8%. С большим просветом идет далее рапсовый. Еще дешевле конопляный, расцениваемый приблизительно на 20% ниже подсолнечного.

**Контракты.** Ж. продаются нередко по тем же контрактам, что и хлеб. Так, наше датское торгпредство пользуется лондонскими хлебными контрактами №№ 49 и 51, а германское продает Ж. по германо-нидерландским контрактам. Однако, гораздо чаще пользуются, повидимому, контрактами или специально составленными для Ж., или общими для всяких кормов, причем большинство этих контрактов выработаны не союзами хлеботорговцев, а союзами фуражоторговцев. Таковыми союзами являются, напр., The London Cattle Food Association, контрактами которой пользуется Руссобрит, и «Verein der am Futtermittelhandel beteiligten Firmen e. V. Hamburg». Специальный контракт для кормов имеет и Копенгагенская биржа (розовый формуляр). Важное значение приобрел также American-Scandinavian C. I. F. Contract 1920 г. на хлопковый Ж. Важнейшими особенностями специальных контрактов является регулирование порядка производства анализов на содержание жира и протеина. Нередко предусматривается также вопрос о бое<sup>1)</sup>.

**Мировой вывоз до войны.** Мы даем ниже, в пересчете на тонны, таблицу мирового экспорт-импорта в среднем по 1909—13 гг., заимствованную нами из Ежегодников Деп. Земл. С. Штатов (см. таблицу на столбце рядом).

Как видим, мировой экспорт составил прибр. 2,5 мил. тонн. При этом страны, производящие крупные количества масляного сырья, экспортировали только около половины вышеуказанного количества. Подавляющая часть потребности Э. Европы в Ж. удовлетворялась не импортом их, а переработкой импортного сырья. Отчасти это объясняется тем, что в производстве масляного сырья значительную роль играют некультурные

страны. Но еще важнее то, что перевозка масла и Ж. обходится значительно дороже, чем перевозка потребного для их производства сырья. Исключение представляют только такие разновидности масляного сырья (к ним принадлежит и подсолнух), при переработке которых получается крупный процент не имеющих ценности отходов. В этом случае более высокие фрахтовые ставки на Ж. и масло компенсируются меньшим весом подлежащих перевозке готовых изделий. За исключением С. Ш., ни одна страна не смогла добиться того, чтобы экспортировать свое масляное сырье в виде готовых продуктов. Значительный экспорт Ж. из России (как и небольшой вывоз некоторых других экспортных стран) базировался не на переработке сырья для вывоза фабрикатов, а на переработке масляного сырья в масло для потребностей внутреннего рынка. Вывозились лишь отходы, не находившие сбыта на месте.

Мировой экспорт-импорт Ж.  
в среднем по 1909—13 гг.

Страны	Ввоз	Вывоз
	в тыс. тонн	
Весь мировой ввоз и вывоз	2654,5	2574,5
<i>В том числе:</i>		
Австро-Венгрия	24,3	36,6
Аргентина	—	19,3
Бельгия	247,0	70,5
Бразилия	—	3,9
Великобритания	380,0	73,4
Вест-Индия (Голландская)	1,1	6,9
Германия	785,0	298,2
Голландия	321,0	100,0
Дания	454,6	7,2
Египет	—	73,3
Индия Брит.	0,6	121,9
Испания	—	1,0
Италия	4,8	24,8
Канада	3,5	23,3
Китай	—	66,9
Норвегия	25,0	—
Перу	—	4,9
Россия	—	650,3
Соед. Штаты	—	789,3
Финляндия	12,0	—
Франция	131,1	216,3
Цейлон	1,8	1,3
Швейцария	36,9	—
Швеция	15,7	—

Вторую половину мирового снабжения представляли сами же импортные страны. Источником этого вывоза отчасти являлось и сейчас является развитие крайне концентрированного на Западе масляного дела за пределы собственной потребности. Имеет, однако, также значение обмен (отчасти взаимный) различными разновидностями Ж. Этот обмен особенно облегчается тем, что, за ничтожными исключениями, переработка импортного масляного сырья сосредоточена в немногих портах.

<sup>1)</sup> Боем обычно считаются куски меньше 1/4 целого.

**Производство, потребление и вывоз Ж. в б. Российской Империи.** Слабое развитие у нас интенсивного скотоводства приводило к тому, что внутренняя потребность в Ж. была крайне ничтожной. Несомненно, однако, что причина последнего не только в высоких ценах на Ж. и в слабой емкости рынков для сбыта молочных продуктов и мяса, как это утверждали наши сельские хозяева, но также и в неумении использовать Ж.

Так или иначе, но внутренний рынок поглощал лишь около 25% продукции Ж. При этом потребление Ж. сколько-нибудь привлекло у нас почти только непосредственно в районах производства конопли и льна (в первую голову потреблялся Ж., получавшийся при переработке крестьянского семени на заводных маслобоях). Какою скромную роль играл Ж. в нашей внутренней торговле, видно из того, что — при общем количестве ж.-д. отправок в 30—35 мил. пуд. — только 2,5—3,5 мил. пуд. адресовалось не прямо в порт или пограничный пункт. Подсолнечный Ж. практически целиком уходил за границу.

При ничтожных размерах внутреннего спроса на Ж. и быстром увеличении потребности в масле, вывоз Ж. естественно, показывал стремительный рост. За последнее довоенное десятилетие он удвоился. Особенно быстро увеличился вывоз подсолн. Ж., возросший за те же годы почти в 2½ раза.

Из вывезенных в 1913 г. 44 862 тыс. пуд. Ж., почти половина приходится на подсолнечные (20 046 т. п.) и четверть — на льняные (11 745 т. в.). Далее идут конопляные (3562 т. п.), рапсовые и сурепные (2567 т. п.) и нераспределенные — 6943 т. п. Нужно думать, что в число нераспределенных отчасти вошли те же виды Ж., которые распределены; сверх последних, в число нераспределенных вошли Ж. хлопковые, кокосовые и пр.

Переработка семян сосредоточена у нас почти исключительно в районах производства соответственных семян. Поэтому и районы вывоза Ж. приобл. совпадают с последними. Подсолнечный Ж. шел, гл. обр., из Кубани и Воронежской губ. Льняной Ж. перерабатывался преимущественно на севере и западе Промышленного района (губ. Тверская, Ярославская и др.), а конопляный — в Смоленской, Орловской и прилегающих губ. Хлопковые Ж. отправляла преимущественно Средняя Азия.

Кубань направляла свой Ж. почти исключительно через Новороссийск, который в 1913 г. вывез 9288 т. п., гл. обр., подсолн. Ж. Воронежская же губ. отправляла свой Ж. северным путем. Спрос Германии давал себя здесь знать тем, что подавляющая часть шедших в

северном направлении подсолн. Ж. отправлялась прямо к русско-прусской границе (шпротем часть Ж., поступивших в Германию через русско-прусскую границу, переотправлялась дальше). В противоположность отрубям, около трети подсолн. Ж. шло все же через северные порты. Прямо к русско-германской границе или к Балтийскому морю направлялась и главная масса прочих Ж. (кроме рапсовых и сурепных). По всем Ж., вместе взятым, вывоз 1913 г. распределялся так: 16 025 т. п. пошли через южную морскую границу, 12 453 т. п. через Балтийское море и 15 565 т. п. через русско-прусскую границу; через остальные границы вывезены малые количества.

Что касается стран назначения нашего экспорта, то на первом месте, как и по отрубям, стоит Германия. Однако, по Ж. ее участие выражено не так резко. Прямо в Германию, по данным нашей статистики, в среднем за трехлетие 1911—13 гг., из общего вывоза в 42 685 т. п. пошло 16 417 т. п. Той же Германии досталась, вероятно, значительная часть нашего вывоза в Голландию (туда пошло в те же годы в среднем 1724 т. п.). Из вывезенного в Германию количества на подсолн. жмых пришлось 4918 т. п., на льняные — 4978 т. п.

Часть полученных от нас Ж. Германия переотправляла дальше (отчасти в натуральном виде, отчасти после переработки кустарных). К сожалению, статистика внешней торговли Германии (в частности, статистика Гамбурга) не различает разновидностей ввозимого и вывозимого Ж.; нельзя, поэтому, установить хотя бы то, в какой степени вывоз Германии состоит из экспортируемых нами разновидностей Ж. Согласно статистике Кенигсберга, из полученных им в 1911, 12 и 13 гг. из заграницы (т. е. фактически из России) 47,4, 44,5 и 55,6 тыс. тонн Ж., переотправлено морем 36,1 т., 21,4 т. и 13,2 т. При этом в германские порты пошло в 1912 г. 928 тонн, а в 1913 г. — 7352 тонны. Остальное ушло, гл. обр., в Данию и Швецию. Т. о., еще в 1912 г. Кенигсберг переотправил за границу свыше 20 т. Все растущая собственная потребность Германии в Ж. заставляла, однако, ее очень быстро сокращать свой реэкспорт. Несомненно, в частности, что в Германии начал получать широкое распространение и наш подсолн. Ж. Так, по нашим данным, вывоз подсолн. Ж. в Германию развивался с 1909 г. по 1913 г. след. образом (в тыс. тонн): 43,7—58,0—74,3—101,8—125,4, а согласно статистике Дании — туда ввезено в 1913 г. из Германии всего 9,2 т. т. подсолн. Ж. Наш послевоенный опыт показал, однако, что период значительного ввоза в Германию подсолн. жмыха был, к сожалению, слиш-

ком короток, чтобы он успел там основательно внедриться.

В Данию в среднем по 1909—13 гг. отправлено 13.120 т. п. Если принять во внимание, что Дания получала наши Ж. и от Германии, а также учесть факт реквизиции последней в другие страны, то придется прийти к выводу, что Дания, скорее всего, потребляла наших Ж. больше, чем Германия. По подсолн. Ж. она, во всяком случае, была нашим основным покупателем; льняные и прочие Ж. она покупала у нас в незначительных количествах.

Сравнительно с отрубями, довольно крупным покупателем наших Ж. была и Великобритания, куда в среднем по довоенному пятилетию пошло 4093 т. п. льняного, подсолнечного и др. Ж. Далее идут Франция (2664 т. п.), Бельгия (1655 т. п.) и Швеция (гл. обр., подсолнечный, 1420 т. п.). На все прочие страны пришлось только 1583 т. п.

**Распределение довоенного мирового экспорта по разновидностям Ж.** Что касается распределения мирового снабжения Ж. между отдельными их видами, то оно далеко не совпадает с сортиментом нашего вывоза. На международном рынке главную роль играют льняной (его в больших количествах экспортировали, наряду с хлопковым, С. Штаты), хлопковый и отчасти рапсовый Ж. Подсолнечный и конопляный вывозили почти только мы одни. Так, ввоз Голландии в 1913 г. распределялся между видами Ж. след. образом: льняных — 275,1 т. т., рапсовых — 46,8 т. т., хлопковых — 25,3 т. т., других — 40,9 тыс. тонн.

В Великобритании по ввозу доминировал хлопковый Ж. (237 т. т.), далеко позади шел льняной (84 т. т.) и рапсовый (29 т. т.). Прочих Ж. ввезено было всего 5,7 т. т. Как видно, ни в Голландии, ни в Великобритании наиболее интересующий нас подсолн. Ж. даже не показывается отдельно.

Несколько благоприятнее для нас распределялся ввоз Дании. Однако, и она ввезла в 1913 г. больше всего хлопковых Ж. (232,5 т. т.); на втором месте идет подсолнечный (191,9 т. т.), далее следуют льняной (66,1 т. т.), жмых из земляного ореха (35,4 т. т.), конопляный (36,7 т. т.), из соев (18,5 т. т.) и т. д.

**Мировой рынок после войны.** Война привела в конце концов к почти полному прекращению мировой торговли Ж. В 1918 г. последняя не составила и 10% довоенного. Однако, начавшееся вскоре затем восстановление пошло очень энергичным темпом, хотя рынок и по сей день не получил еще своего довоенного вида.

Германия, стоявшая до войны по импорту на первом месте, после войны

начала усиленно вывозить Ж. В 1923 г. превышение вывоза Германии над ее ввозом достигло довольно крупной цифры в 195,5 тыс. тонн. Резкое изменение в характере торговых оборотов Германии с Ж. являлось отчасти результатом отмены пошлин на кормовые хлеба. Но в еще большей степени явление это вызвано было сильным сокращением потребления кормов вообще, в частности, упадком молочного хозяйства, являющегося главным потребителем Ж. Восстановление ввозных пошлин на хлеб и улучшение материального положения Германии изменило эту картину. В 1925 г. (пошлины введены только с осени) Германия ввезла 340 тыс. тонн и вывезла почти столько же (326 т. т.). В 1927 г. ее ввоз составил уже 558 т. т., вывоз — 316 т. т., чистый остаток — 238 т. т.

Фактически потребление Ж. росло, однако, гораздо быстрее, чем показывают эти цифры, т. к. в последние годы, в особенности после восстановления пошлин на растительные масла, ввоз масляного сырья быстро растет. Так, ввоз бобов соев увеличился с 1925 г. по 1927 г. с 336 т. т. до 556 т. т. Довольно быстрого роста чистого ввоза Ж. в Германию нужно ожидать и в дальнейшем.

В то время, как по отрубям (см. ст. «Отруби») изменение в характере участия Германии в международном обмене оказало на последний катастрофическое влияние, в отношении Ж. этого не наблюдалось. Во-первых, Германия и до войны не играла на жмыховом рынке столь исключительной роли, как на отрубном, во-вторых, выпавший спрос Германии был отчасти заменен усилением спроса некоторых импортных и сокращением вывоза из важнейших экспортных стран.

Дания сделала в послевоенные годы большие успехи в развитии своего молочного хозяйства. Поэтому ввоз Ж. уже в 1922 г. (422 т. т.) почти достиг среднего довоенного. В 1923 г. ввоз Дании (576 т. т.) был только незначительно меньше ввоза 1913 г. В 1925 г. датский импорт Ж. выразился уже в 844,4 т. т. Даже сократившись в 1926 г. до 716 т. т., он все еще был раза в полтора выше среднего довоенного.

Некоторое увеличение импорта Ж. наблюдается и в Великобритании. В 1925 г. она ввезла 467 тыс. англ. тонн, в 1926 г. 438 т. англ. тонн против 377 т. в среднем по 1911—13 гг. Увеличение — довольно значительное, если принять во внимание, что ввоз Ирландии теперь учитывается отдельно.

Голландия сейчас ввозит несколько меньше, чем до войны (292,1 т. т. в 1925 г. и 348,5 т. т. в 1926 г. против 408,1 т. т. в 1913 г.). Однако, вывоз ее

также упал с 94,4 т. т. в 1913 г. до 4,6 т. т. в 1925 г. и 5,4 т. т. в 1926 г. Чистый ввоз, следов., не меньше довоенного<sup>1)</sup>.

Из экспортных стран вывоз повысили только некоторые второстепенные страны. Так, Франция настолько сильно сократила свой импорт (в 1925 и 1926 гг. ввезено по 29,7 т. т.), что, даже при меньшем экспорте (120,1 т. в 1925 г. и 143,0 т. т. в 1926 г.), превышение вывоза над ввозом оказывается сейчас несколько больше довоенного. Дело идет, однако, о ничтожных количествах. Что касается повышения экспорта Китая, то для мирового рынка оно лишено значения, так как китайский Ж. идет почти исключительно в Японию. Экспортоспособность С. Штатов сейчас несомненно заметно ниже довоенной. В среднем по 1909—13 гг. С. Ш. вывезли 852 т. малых тонн<sup>2)</sup>, в 1922/23 г. 502 т., в 1923/24 — 408,5 в 1924/25 — 928 т., в 1925/26 — 883 т., в среднем за четыре последних кампании 680 т. малых тонн. Средняя последних 4-х лет, следов., ниже средней довоенной на 169 т. т. Было бы неправильно относить имевшее место в последние годы возрастание за счет постепенного восстановления довоенного вывоза. В отношении вывоза 1925/26 г. нужно, во всяком случае, считать, что крупный экспорт обусловлен был исключительно большим урожаем хлопка. Вот цифры вывоза одного хлопкового Ж. (и муки из него) за те же 4 года в тыс. мал. тонн: 222, 224, 399, 420.

Вывоз Ж. из СССР составил в 1923/24 г. 224 т. т., в 1924/25 г. 312,2 т. т. и в 1925/26 г. 368,8 т. т. Даже вывоз максимального года далек, следов., от среднего довоенного (660 т. т.).

Мы видим, т. о., что выпадение из числа импортных стран Германии компенсировано было повышением импорта некоторыми другими стран и сокращением вывоза экспортных стран. В результате конъюнктура по сбыту Ж., в противоположность военным и первым послевоенным годам, складывалась в последние годы благоприятно. Ослабление, наблюдавшееся в 1926 г., вызвано было случайными причинами (высокие урожаи хлопкового семени в С. Штатах и льносемени в Аргентине, дешевизна кукурузы). В кампанию 1927/28 г. цены уже сильно оправились. Гораздо хуже, однако, чем для других стран, складывались условия сбыта Ж. для СССР.

**Вывоз Ж. из СССР.** Как мы видели выше, наш экспорт далеко отстает от довоенного. В частности, вывоз льняного

Ж. составил в среднем по кампании 1923/24—25/26 гг. всего 45,5 т. т. против 179 т. т. в среднем по 1909—13 гг. Необходимо, разумеется, считаться с тем, что часть довоенного экспорта льняного Ж. шла из отошедших частей б. России. Судя, однако, по ж.-дор. отправкам, это количество было ничтожно.

О слабом вывозе льножмыха следует, конечно, очень жалеть. Помимо того, что это одна из самых дорогих разновидностей, льножмых потребляется в больших количествах во всех странах, добавочные 100 т. т. советского Ж. не могли бы, поэтому, оказать сколько-нибудь заметное влияние на условия его сбыта.

Еще в большей степени, чем вывоз льняного, сократился наш вывоз второстепенных разновидностей Ж. Вместо 227 т. т. в среднем по довоенному пятилетию, он выразился всего в 10 т. т. в среднем по кампаниям 1923/24—25/26 гг.

Совсем иная картина наблюдалась по подсолнуху жмыху. Посевная площадь по подсолнуху уже в 1923/24 г. больше, чем вдовое, превысила у нас довоенную. К 1925/26 г. она прибл. утроилась. Соответственно возросла и продукция. Полученный от переработки Ж., спрос на который внутри страны не велик, в огромных количествах устремился в порты и за границу. Уже в 1924/25 г. вывоз подсолн. жмыха составил 259,3 т. т., т. е. незначительно превзошел средний довоенный (255 т.). В следующем же году экспорт подсолн. жмыха выразился уже в 310,4 т. т., в том числе одного только кустарного экспортировано было 78 т. т. К этим количествам еще присоединились Ж., добытые за границей из нашего же подсолн. семени, которое также вывозилось в эти годы в небывалых количествах (44 т. т. в 1923/24 г., 125,8 т. т. в 1924/25 г. и 117,6 т. т. в 1925/26 г., против 60 т. т. макового, подсолнечного и пр. невыделенных по маловажности масличных семян в 1913 г.).

Мы уже видели выше, что действительно серьезный рынок для подсолн. жмыха имелся раньше только один — Дания. Ее довоенная потребность составляла около 200 т. т. Германский ввоз подсолн. жмыха достиг сколько-нибудь значительных размеров только в самое последнее время перед войной. Небольшие количества подсолн. жмыха ввозила еще Швеция.

Нужно еще принять во внимание, что теперь, в особенности в отношении молочного скота, очень широко распространилась практика смешанного кормления. Смеси Ж. в больших количествах изготовляются фабричным способом. Имеются определенные марки, состав которых подвергается разве только небольшим передвижкам при изменении в соотношении цен различных Ж. При таких условиях неудивительно, что чрезмерное

<sup>1)</sup> Эти изменения сводятся, в сущности, к переменам в методах статистического учета.

<sup>2)</sup> Малая тонна — 2000 англофунтов.

предложение подсолнечного жмыха привело к катастрофическому понижению цен на него. С августа 1925 г. по март 1926 г. подсолн. жмых упал с 190 шилл. за тонну сиф до 126 шилл.<sup>1)</sup> Имели место крупные продажи и по значительно более дешевым ценам<sup>2)</sup>.

Запрещение направлять подсолн. жмых в порты, меры по внедрению его во внутреннее потребление, а также сравнительно слабый урожай подсолн. семени в 1926 г. дали возможность с кампании 1926/27 г. восстановить нормальное соотношение в расценке подсолнечного и др. разновидностей Ж.

Распределение мирового обмена по разновидностям Ж. В заключение приводим по некоторым важнейшим странам состав их ввоза-вывоза:

**Ввоз жмыхов в Данию**  
(в тыс. тонн).

	1925 г.	1926 г.
Хлопковый . . . . .	282,7	270,5
Подсолнечный . . . . .	218,7	229,5
Земляного ореха . . . . .	70,2	65,3
Пальмовдровый . . . . .	21,8	20,5
Сои (шрот) . . . . .	55,9	17,2
Рапсовый . . . . .	23,8	8,9
Копосный . . . . .	5,8	9,9
Льняной . . . . .	79,7	43,8
Кокосовый . . . . .	32,3	39,3
Прочие . . . . .	2,3	6,1
Прочая жмыховая мука . . . . .	41,2	5,6
<b>Итого . . . . .</b>	<b>844,4</b>	<b>716,6</b>

Как видим, львиная доля датского импорта падает на хлопковый и подсолнечный Ж.

**Ввоз жмыхов в Голландию**  
(в тыс. тонн).

	1925 г.	1926 г.
Льняной . . . . .	220,6	266,9
Рапсовый . . . . .	0,1	0
Земляного ореха . . . . .	19,4	39,8
Хлопковый . . . . .	2,5	3,9
Севамовый . . . . .	0,6	0,5
Сои жмых и шрот . . . . .	32,1	25,5
Кокосовый . . . . .	15,6	19,1
Прочие . . . . .	0,9	1,3

Почти весь ввоз Голландии состоит, г. о., из льняного Ж. Хлопковый Ж.

1) Характерно, что, несмотря на исключительно дешезану подсолн. Ж., доля участия его во ввозе Дании поднялась с 1925 г. по 1926 г. только с 25,9% до 39,9% (абсолютное увеличение выразилось всего в 8,7 т. т.).

2) Ближайший конкурент нашего подсолн. жмыха, американский хлопковый упал за это время на 51 шилл.; и 1 мая он успел вернуть 25 шилл., наш же — только 4 шилл. 1 августа 1925 г. подсолн. жмых стоил на 14% дешевле хлопкового; 1 мая 1926 г. первый был ниже второго уже на 27,3%.

импортируется в ничтожных количествах. Подсолн. жмыха нет вовсе.

**Ввоз жмыха в Англию**  
(в тыс. англотонн).

	1925 г.	1926 г.
Хлопковый . . . . .	221	265
Льняной . . . . .	77	95
Рапсовый . . . . .	14	6
Прочие . . . . .	137	146

**Ввоз жмыха в Норвегию**  
(в тоннах).

	1925 г.	1926 г.
Льняной . . . . .	570	460
Хлопковый . . . . .	9 449	11 657
Земляного ореха . . . . .	4 165	4 812
Шрот из сои . . . . .	13 514	6 809
Льняной и пр. шрот . . . . .	17 485	15 691

Швеция ввезла в 1925 г. — 94,0 т. т., а за 11 мес. 1926 г. 160,9 т. т. Финляндия ввезла в 1925 г. всего 12,6 т. т. всяких жмыхов, в 1926 г. — 20,9 т. т.

Ввоз Италии составил в 1925 г. 16,0 т. т. и в 1926 г. 10,1 т. т.

**Вывоз жмыхов из С. Штатов**  
(в тыс. малых тонн).

	1924/25 г.	1925/26 г.
Мука из хлопкового Ж. . . . .	280,5	270,5
Льняной Ж. . . . .	118,7	150,9
Мука из льняного Ж. . . . .	319,9	288,5
Прочие Ж. . . . .	6,1	7,2
Мука из проч. Ж. . . . .	8,8	7,4
Мука из проч. Ж. . . . .	10,2	1,1

Характерно, между прочим, что Дания вовсе не берет у С. Штатов размолотого Ж. Отметим также, что вывоз льножмыха из С. Штатов в значительной степени происходит за счет перерабатываемого в атлантических портах аргентинского льносемени.

**Ввоз-вывоз Германии**  
(в тыс. тонн).

Разновидности	Ввоз			Вывоз
	1926	1927	1927	
Хлопковый . . . . .	71,1	111,2	—	61,8
Земляного ореха . . . . .	73,0	129,5	55,3	
Копосный . . . . .	0	0	—	
Кокосовый . . . . .	85,7	84,8	—	
Льняной . . . . .	59,3	98,9	—	
Пальмовдровый . . . . .	18,7	10,8	—	
Рапсовый . . . . .	11,6	13,8	—	
Подсолнечный . . . . .	107,8	77,6	22,7	
Из бобов сои . . . . .	3,4	14,9	92,5	
Прочие . . . . .	10,2	13,4	84,0	
<b>Всего . . . . .</b>	<b>440,8</b>	<b>558,0</b>	<b>316</b>	

# Указатель литературы по хлебному производству и хлебной торговле<sup>1)</sup>

## 1. На русском языке

### 1. История и организация хлебной торговли

- Безобразов, В. П. Хлебная торговля в сель-  
ство. России и Кавказском бассейне. СПб.  
1870.
- Безедлюбский, Н. Н. Сбмт. Свод трудов  
местных комитетов. СПб. 1904 г.
- Бенякин, В. Хлебный экспорт в России.  
СПб. 1915 г.
- Беретти, А. А. Проект классификации хле-  
ба одесского рынка. 1893 г.
- Биржевые правила относительно размера по-  
сторонних примесей, допускаемого в зер-  
новых продуктах. Одесса.
- Борковский, П. Исследование хлебной тор-  
говли в Верхне-Волжском бассейне. СПб.  
1872 г.
- Его же. Сведения об изысканях ржаного  
хлеба и овса и торговые цены на эти  
продукты. СПб. 1886 г.
- Вавилов, проф. Полевые культуры Юго-  
Востока. Изд. «Новой деревни». 1922 г.
- Введенский, В. А. К вопросу о нуждах на-  
шей хлебной торговли. Москва. 1893 г.
- «Зерноуказ». Издание Совета Съездов Бир-  
жевой Торговли. Москва. 1927 г.
- К вопросу об арбитраже. Изд. Комиссии по  
упорядочению хлебной торговли. 1893 г.
- К вопросу о нормировке качества зерна, об-  
рабатываемого на русских хлебных рын-  
ках. Труды Комиссии по упорядочению  
хлебной торговли. 1892 г.
- Клопов, А. А. Материалы по изучению  
хлебной торговли на Волге. Москва.  
1886 г.
- Его же. Очерк хлебной торговли на Волге.  
1886 г.
- Комиссия по упорядочению хлебной тор-  
говли, 10 зас. СПб. 1899 г. — 1. К вопросу  
об арбитраже. 2. К вопросу о пурге. 3. К  
вопросу о продаже зерновых продуктов на  
вес. 4. К вопросу о надобности хлебной  
торговли в портах и торговых центрах.  
5. К вопросу о зернохранилищах общего  
пользования. 6. Мероприятия германского  
правительства по упорядочению хлебной  
торговли. 7. Свод ходатаев, допесений  
и просьб по вопросам хлебной торговли,  
поступивших в Мин. Фин. 8. Бодиско, Д.  
Заниска о положении русского хлебного  
вывоза по отзывам торговцев зап.-евро-  
пейских рынков. 9. К вопросу о норма-  
ровке качества зерна, обрабатываемого на  
русских хлебных рынках. 10. Результатам  
анализов хлебов урожаев 1893 и 1894 гг.,  
произведенных хлебной инспекцией на  
одесском элеваторе.
- Лященко, П. И. Зерновое хозяйство и хлебо-  
торговые отношения России и Германии  
в связи с таможенным обложением. (Ма-  
териалы по пересмотру торговых догово-  
ров с Германией в комиссии при Мин.  
Фин.). СПб. 1915 г.
- Его же. Хлебная торговля на внутренних  
рынках Европ. России. СПб. 1912 г.
- Его же. Развитие с.-х.оз. рынка и хлебная  
торговля дореформенной России. «Рус.  
Эк. Обзор». 1904 г. № 3.
- Его же. Статистическое изучение фактов  
хлебного снабжения. «Вести. Фин.», СПб.  
1906 г.: №№ 20, 21 и 22.

- Его же. Реализация урожая и местные цены.  
«Вести. Фин.», 1909 г. № 46.
- Его же. Le commerce de blés en Russie et ses  
besoins. «Revue Contemporaine», 1910, Nr. 13.
- Его же. Хлебное дело и потребительная ко-  
операция в «Сборнике потребительной ко-  
операции и сел. хозяйства». Москва.  
1923 г.
- Его же. Хлебная торговля в 1907 г. в сбор-  
нике «Обзор главнейших отраслей про-  
мышленности и торговли», изд. Мин.  
Фин. СПб. 1908 г.; то же в последующих  
сборниках за 1908—12 гг.
- Малютин, Д. П. Наша хлебная торговля.  
Международная хлебная торговля. Фрак-  
ты и страховые премии.
- Равский, М. Западный район экстенции  
по изучению хлебной торговли и промыш-  
ленности в России. — Часть I. Район  
между верхними Волги и Оки. СПб.  
1874 г. — Часть II. Район Зап. Двины и  
верховья Днепра. СПб. 1876 г.
- Сазонов, Г. П. Вопросы хлебной промыш-  
ленности и торговли, разработанные зем-  
скими учреждениями 1865—90 гг. СПб.  
1891 г.
- Свод торговых обычаев николаевского и ро-  
стовского рынков.
- Справочник по хлебной торговле. Петр. 1911.  
Изд. Отд. Торг.
- Труды областного съезда по хлебной тор-  
говле. 1913 г. Екатеринбург.
- Часовский, В. Хлебная торговля в цен-  
тральном районе России. — Часть I:  
Торговля в Приморском районе. СПб.  
1873 г. — Часть II: Торговля в Риге.  
СПб. 1876 г.

### 2. Кредит под хлеб

- Бородаевский. Кредит. СПб. 1904 г.
- Влодзинский. Суды под залог хлеба.  
Варшава. 1898 г.
- Лященко, проф. П. И. Кооперативный кре-  
дит и его значение в реализации урожая.  
СПб. 1910 г.

### 3. Хлебная торговля

- Макаров, Н. П. Зерновое хозяйство Сев.  
Америки. Изд. «Новой Деревни». 1924 г.
- Лященко, П. И. проф. Зерновое хозяй-  
ство и хлеботорговые отношения России  
и Германии в связи с таможенным обло-  
жением. Ленинград. 1915 г.
- Его же. Очерки аграрной эволюции.  
Его же. Русское зерновое хозяйство в  
системе мирового хозяйства. К изуче-  
нию основных тенденций мирового рын-  
ка. Изд. Ком. Академии. Москва. 1927 г.
- Материалы по статистике хлебной тор-  
говли 1911 г. Изд. Мин. Торг. и Пром.  
Ленинград. 1911 г.
- Розен, Н. В. Постановка хлебной торговли  
в С. Штатах. Екатеринбург. 1909 г.
- Рухад. Учение об установлении цен на  
хлебные товары. СПб. 1908 г.
- Сборник статистико-экономических сведений  
по сельскому хозяйству. Ежегодное изд.  
Отдела Сел. Экономии и С.-Х. статистики.  
Ленинград.
- Шульц. Исследование о производстве и тор-  
говле Германии продуктами земледелия.  
1913 г.

1) См. также литературу под отдельными  
статьями.

## Указатель литературы по хлебному производству и хлебной торговле

### 4. Транспорт хлеба

- Беловежский. Система ж.-д. тарифов. Киев. 1883 г.
- Вилимович. Товарное движение по русским ж. дорогам. Киев. 1902 г.
- Борковский. Пути и способ перевозки грузов. СПб. 1874 г.
- Витте, С. Ю. Принцип ж.-д. тарифов. Киев. 1883 г.
- Загорский. Обзор ж.-д. тарифов Франции, Германии и Австро-Венгрии. 1909 г.
- Его же. Теория ж.-д. тарифов. Москва. 1923 г.
- Лищенко, П. И. Хлебная торговля и ж. дороги. «Русское Обозр.», 1904 г. № 5.
- Его же. Хлебные тарифы и ж.-д. перевозки. СПб. 1910 г.
- Сводная статистика перевозок по русским ж. дорогам. Хлебные грузы.
- Суликовский. О системе ж.-д. тарифов на хлебные грузы. 1890 г.
- Чупров и Мусницкий. Упорядочение ж.-д. тарифов по перевозке хлебных грузов. СПб. 1909 г.

### 5. Порты и портовая хлебная торговля

- Забаринский. Хлебная торговля Одессы. Одесса. 1894 г.
- Орбинский. О конкурентах Одессы в хлебной торговле. Одесса. 1863 г.
- Федоров, М. Хлебная торговля в главнейших русских портах и в Кемпсберге. Москва. 1888 г.
- Филиппов. Торговое мореплавание. СПб. 1905 г.

## II. На иностранных языках

- Agrarboe. Frage der Agrarzölle, Berlin 1925.
- Agriculture Yearbook. Dep. Zeml. S. Штаров.
- Andrews. Grain Movement in the Great Lakes Region. Dep. of Agriculture, Bull. Nr. 81, Washington. 1910.
- Annuaire International de Statistique Agricole за 1911/12, 1913/14, 1915/16, 1917/18, 1909/21 гг. — ежегодное. Изд. Междул. С.-Х. Института в Риме.
- Annual report of the Trade and Commerce of Chicago. Изд. Чикагского Board of Trade.
- Becker, M. Der argentinische Weizen im Weltmarkt. Jena. 1910.
- Beckmann, F. Einfuhrscheinsysteme. Karlsruhe. 1911.
- Beckmann, F. Weltwirtschaftliche Beziehungen der deutschen Landwirtschaft. Berlin 1926.
- Borchard, C. Die Wirkung der Getreidezölle. Berlin 1913.
- Brentano Lui, Prof. Die deutschen Agrarzölle. III. Auflage, Berlin 1925.
- Bulletin de statistique agricole et commerciale. Ежемесячное изд. Русского Института.
- Conrad, J. Monatspreise des Getreides. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 1895, Band IX, S. 258 ff.
- Corn Trade News. Ежедневное и еженедельное изд. и ежегодники. Липерпуль.
- Deutschländer. Der Handel mit Getreide, Leipzig 1906.
- Dieck, Prof. Zur Frage über Getreidezölle. Jena 1911.
- Ely, R. and Morgenthau, Ed. Elements of Land Economics, New York 1924.
- Engelhart, Th. Die geographische Verteilung der Getreidepreise. Band I. Nordamerika, Berlin 1903.
- Engelhart, Th. Verteilung der Getreidepreise in Indien. Berlin 1908.
- Fuchs. Der englische Getreidehandel und seine Organisation (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik), Jena 1899.
- Evans, J. The agrarian revolution in Rumania. Cambridge 1924.
- Gras Norman. The Evolution of the English Corn Market from the 12. to 18. century, Cambridge 1915.
- Getreide im Weltverkehr. Изд. Мин. Земл. Австро-Венгрии. Wien 1901, 1905 и 1909.
- Grohner, K. Die Bildung der Roggenpreise. Jena 1926.
- Haas, A. Argentinien. Gotha 1923.
- Herbigson, A. Die gleitende Skala für Getreidezölle. Jena 1912.
- Juedel M., Dr. Der französische Getreidehandel, Karlsruhe 1914.
- Jurgowsky, L. Der russische Getreidehandel, Stuttgart 1910.
- Leclere. International Trade in Wheat and Wheat Flour. Washington 1925.
- Mussel. Le blé dans le monde, Paris 1923.
- Nourse, Edwin. C. American Agriculture and European Market, New York 1924.
- Perlman, L. Die Bewegung der Weizenpreise und ihre Ursachen, München und Leipzig 1914.
- Report on the Grain Trade of Canada. Ежегодное изд. Бюро Статистики. Ottawa.
- Ritter, K. Notwendigkeit der Agrarzölle, Berlin 1925.
- Ritter, K. Getreideverkehr der Welt. Berlin 1926.
- Ronsador, B. Wesen und Wirkungen der Agrarzölle. Jena 1911.
- Rutter. Wheat growing in Canada. The United States and the Argentine, London 1911.
- Schmidt, E. Die argentinische Exportwirtschaft (Probleme der Weltwirtschaft Nr. 33).
- Schumacher. Der Getreidehandel in den Vereinigten Staaten. (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. X).
- Sering, M. Die landwirtschaftliche Konkurrenz Nordamerikas in Gegenwart und Zukunft, Leipzig 1887.
- Sering, M. Agrarkrisen und Agrarzölle, Berlin 1925.
- Usher, Abbot. The History of the Grain Trade in France 1400—1700, Cambridge 1913.
- Vierteljahrhefte zur Statistik des Deutschen Reiches, Berlin.
- Wedenfeld. Der deutsche Getreidehandel. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Jena 1893/95.

Статистика экспорта СССР

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.ugale.ru/>

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.ugaic.ru/>

## Статистика экспорта СССР

**Общие замечания.** Помещенные ниже цифровые данные по экспорту СССР составлены на основании статистических материалов: за 1922 и 1923 календ. годы, а также с 1923/24 по 1925/26 опер. год, по данным Гл. Тамож. Упр. (ГТУ) НКТорга, а с 1909 по 1913 г. вкл. — на основании «Обзоров внешней торговли России по Европейской и Азиатской границам», издания быв. Деп. Там. Сборов.

Последний годовой обзор по внешней торговле был опубликован за 1915 г. Ежемесячные обзоры продолжали публиковаться до 1918 г. (последний вышел за декабрь и весь 1917 г.).

Лишь с весны 1920 г. возобновляется таможенными представлением в ГТУ сведения о количестве и стоимости прошедших через границу товаров, и Стат. Отделом ГТУ начинают снова составляться годовые сводки.

С 1918 по 1924 г. официальной публикации стат. материалов по внешней торговле не было, и ГТУ выпускались лишь литографированные сборники в весьма ограниченном количестве экземпляров. Только с 1924 г. ГТУ возобновляет печатание ежемесячных обзоров под названием «Внешняя торговля СССР по Европейской границе». Но эти обзоры не дают исчерпывающих цифровых данных по СССР, т. е. в итоге их не входят сведения о товарах, проходящих через таможенную азиатскую границу СССР.

При составлении таблиц, помимо печатных материалов по европейской границе, пришлось использовать литографированные и другие более подробные отчетные данные ГТУ по азиатской и европ. границам. Только с 1924 г. сведения о внешней торговле СССР охватывают с исчерпывающей полнотой все границы Союза.

При пользовании приводимыми ниже цифровыми данными, особенно при их сравнении и выводах, необходимо иметь в виду следующее:

Данные за 1909—1913 гг. и последующие 1922—1925/26 опер. годы не вполне сопоставимы между собой, вследствие территориальных перемен в результате мировой войны и ряда революций, как-то: распад Империй — Российской, Германской и Австро-Венгерской, выделение самостоятельных государств из быв. Российской Империи — Польши, Финляндии, Латвии, Эстонии и Литвы, и изменение границ большинства европейских государств.

Не меньшее значение при пользова-

нии приводимыми ниже данными могут иметь вопросы методологии и техники таможенной статистики.

Краткая схема работ таможенной статистики СССР такова: регистрация вывоза, как и ранее, производится по фактическому выпуску товаров из таможни. Каждая партия товара ежедневно заносится выпускной таможней на специальные статистические ведомости-карточки (разрезные ведомости), с указанием: наименования товара, его количества и ценности; страны окончательного назначения товара, наименования отправителя и станции или пункта отправления, № лицензии и, наконец, названия учреждения, выдавшего лицензию.

Четыре раза в месяц каждая таможня направляет карточки в Статотдел ГТУ для составления ежемесячных сводок, причем, помимо ежемесячных итогов, в «Обзорах внешней торговли СССР» даются постепенно, из месяца в месяц, нарастающие итоги за весь предыдущий от начала года период. Сводные итоги по вывозу в обзорах публикуются по 367 товарным группам, с указанием стран назначения и участков границ, через которые прошел груз.

В отличие от довоенного времени, ГТУ ведется регистрация и разработка отчетных данных по отправителям, с распределением на след. 8 сводных групп: 1) Госторги; 2) Госуд. учреждения и предприятия; 3) Госуд. Акц. О-ва; 4) Кооперация; 5) Смесанные О-ва с иностранным капиталом; 6) Иностранные фирмы; 7) Частные предприятия и лица и 8) Прочие отправители.

До 1 января 1924 г. ГТУ свои работы по учету и публикации их в обзорах вело по календарным годам; поэтому и приводимые ниже данные за 1922 и 1923 гг. даются календарными; лишь с 1923/24 операц. года весь учет был переведен на хозяйственные годы (с 1 октября по 1 октября).

**Номенклатура экспортных товаров** в обзорах внешней торговли СССР по 1925/26 опер. год включительно сохраняется без изменений и публикуется с делением на 4 группы: I. Жизненные припасы; II. Сырье и полуобработанные материалы; III. Животные и IV. Изделия.

Внутри упомянутых выше групп за публикуемой нами срок Гл. Там. Управлением были произведены лишь след. незначительные изменения: данные по вывозу бычьей и птичьей в 1909 и 1910 гг. включаются в итоги III группы товаров,

а в последующие годы в I группу; сведения по вывозу жмыхов с 1923 и последующие годы включаются в итоги I группы, а за предыдущие годы этот товар включался во II группу.

**Количество** товаров до 1924 г. учитывалось в русских мерах: пудах, фунтах, аршинах, бутылках и проч. Но с 1924 г. в СССР применяется метрическая система мер и весов. Поэтому все данные за предыдущие годы по соответствующим коэффициентам переведены в метрические меры. При регистрации товаров таможными, учет их ведется в соответствующих данному товару единицах измерения (мерой и счетом), и лишь при разработке материалов в Статотделе ГТУ количество переводится в весовые единицы, на основании выработанных практикой переводных эквивалентов. Регистрация количества в большинстве случаев производится на основании грузовых документов, причем вес указывается брутто или нетто, в зависимости от рода упаковки и способов перевозки.

**Ценность** товара, как в довоенные годы, так и последующие, дается «фоб» или «франко граница СССР», т. е. на борту парохода с начислением вывозных пошлин.

Из трех выработанных практикой способов оценки экспортных товаров — декларационного, оценочного и смешанного (оценочно-декларационного) — у нас в прежние годы применялся последний способ, т. е. оценочно-декларационный, по которому и приводятся данные о ценности экспортируемых товаров за 1909—1913 гг. При восстановлении таможенной статистики в СССР, в связи с обесцением бумажных денег и значительными колебаниями цен, пришлось с 1920 по 1924 г. оценку всех товаров производить по ценам 1913 г. в зол. рублях.

Денежная реформа и стабилизация цен дали возможность с начала 1924/25 операц. г. перейти на реальную оценку товаров по современному ценам. Для оценки вывозных товаров в таможи представляются экспортерами фактуры и спецификации, причем на Статотдел ГТУ возлагается обязанность проверки и исправления оценок, сообщаемых отдельными таможами.

Т. о., с 1 января 1924 г. в СССР восстановлен смешанный (оценочно-декларационный) способ оценки.

В приводимых ниже табличных материалах «ценность» дана: с 1909 по 1913 г. включительно — по довоенным ценам; с 1922 г. по 1923/24 опер. год включительно — по условным, довоенным (1913 г.) ценам, а за 1924/25 и 1925/26 опер. гг. — по современным ценам в червонных рублях.

**Страной назначения** товара принято считать ту страну, где товар поступает на внутренний рынок. Но на практике последнее условие далеко не всегда может быть выяснено, т. к. у таможи основным материалом являются лишь его грузовые документы и показания отправителя, который и сам не всегда может знать действительное направление товара, особенно в случаях продажи или отправки его на условиях «фоб СССР». Поэтому в таможенной статистике всех стран, учету экспорта по странам придается условное значение.

Вообще сведения по азиатской границе, как указывалось выше, за 1922 и 1923 гг. неполные.

Обращаясь к цифровым данным по отдельным странам, необходимо также иметь в виду след: 1. По Австро-Венгрии с 1909 по 1913 г. даются сведения в пределах довоенной территории, а с 1922 г. лишь по одной Австрии в ее современных границах. 2. По Греции данные о вывозе несколько ниже действительных, т. к. часть грузов, первоначально адресованная на Константинополь и отнесенная учетом к Турции, в дальнейшем направляется в страны Вл. Востока, в том числе и в Грецию. 3. По Китаю данные за 1909—1912 гг. включают в себя также итоги вывоза в Монголию и Уряхай. С 1913 года вывоз в Монголию и Уряхай учитывается отдельно, поэтому сведения за 1913 и последующие годы относятся к Китаю без Монголии и Уряхая. За 1922 и 1923 гг. по Китаю, Монголии и Уряхаю имеются лишь отрывочные сведения по отдельным участкам границы и за разные периоды времени. Сведения эти не представляется возможным свести, а потому в таблицах они не приводятся. 4. По Японии за последние два года данные неполные, т. к. сведений о вывозе нефтепродуктов с концессий в районе бухты Оха на Сахалине не имеется.

Приводимые ниже таблицы по странам, как в общих итогах, так и с указанием вывозившихся в них отдельных товаров, расположены в зависимости от удельного веса страны в общем итоге экспорта из СССР за 1913 год.

**Условные обозначения** при печатании приняты следующие: тире «—», при отсутствии вывоза; три точки «...», при отсутствии сведений; нуль «0» при незначительной величине вывоза.

Большая часть помещаемой ниже работы по составлению таблиц выполнена экономистами-статистиками, Н. Н. Венедиктовым и В. Е. Чесноковым, под непосредственным руководством автора.

*Н. Виссарионов.*

Статистика экспорта СССР

Экспорт советских товаров (общие итоги по странам)  
(В тыс. руб.).

Наименование стран	1909 г.	1910 г.	1911 г.	1912 г.	1913 г.	1922 г.	1923 г.	1923/24 оп. г.	1924/25 оп. г.	1925/26 оп. г.	%
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.								
<b>Всего вывезено</b>	1 427 675	1 449 085	1 591 411	1 518 798	1 520 135	81 621	212 739	369 188	575 259	676 620	100,0
<i>В том числе в:</i>											
Германию	387 119	390 640	480 525	455 828	453 584	14 749	61 518	66 440	87 982	111 618	16,6
Англию	288 885	315 476	337 032	325 828	287 801	25 177	33 922	80 725	190 895	194 020	28,7
Францию	180 168	195 982	188 769	177 412	177 412	1 323	11 970	21 653	20 513	194 020	31
Италию	89 061	93 646	90 813	108 157	100 879	2 368	6 837	15 276	22 133	39 732	5,9
Испанию	67 785	75 196	52 769	52 426	72 761	1 352	6 621	15 264	15 433	33 481	4,9
Австрию Венгрию	60 875	49 735	67 920	72 408	65 297	—	89	883	2 975	3 066	0,5
Бельгию	66 515	55 424	55 424	58 922	64 663	289	4 060	9 484	19 271	18 607	2,7
Персию	32 302	37 904	44 551	52 997	57 703	—	—	5 006	28 607	35 129	5,2
Финляндию	31 801	42 821	53 668	49 822	55 284	3 590	7 989	9 417	2 507	4 548	0,7
Данию	39 728	26 534	35 005	38 065	36 425	24	3 852	10 772	13 697	10 364	1,5
Турцию	27 682	27 859	37 859	35 783	35 783	10 963	10 856	23 509	9 863	17 661	2,6
Китай	21 782	20 158	33 580	30 126	28 801	—	—	4 613	9 040	17 229	2,5
Японию	15 949	29 720	20 337	20 688	21 692	96	366	1 973	529	731	0,1
С. А. Соед. Штаты	11 496	9 489	13 467	18 007	14 155	—	1 524	7 184	28 355	30 656	4,5
Швецию	11 033	8 907	8 940	10 315	11 422	2	1 138	2 483	967	3 289	0,5
Норвегию	8 092	6 154	9 937	4 848	6 696	474	1 384	2 306	1 756	6 757	1,0
Грецию	16 554	18 331	14 579	8 626	9 839	—	663	535	4 986	5 770	0,9
Афганистан	3 396	4 399	5 579	5 464	5 946	—	20	69	4 478	2 541	0,4
Туркмению	2 108	2 103	1 692	1 652	1 409	—	—	—	12 579	12 468	1,9
Иран	3 129	3 198	3 198	5 277	8 671	—	66	1 908	6 202	2 923	0,4
Кувейт	4 456	7 007	4 357	2 753	3 925	—	267	—	—	—	0,2
Доминию	—	—	—	—	—	—	—	—	2 769	3 689	0,5
Ташкент-Турку (Урянхай)	—	—	—	—	—	—	—	—	371	638	0,1
Польшу	1 198	1 987	109	687	176	—	—	192	—	—	0,0
Австралию	—	113	115	115	119	—	—	—	—	—	0,0
Швейцарию	168	226	393	318	83	—	—	0,1	—	—	0,0
Индию	179	21	31	41	41	—	—	—	358	—	—
Бразилию	930	717	738	59	—	—	—	—	—	—	—
Японию	—	—	502	—	0,2	—	—	—	—	—	—
Латвию	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Эстонию	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Польшу	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Прочие страны	32 575	28 796	21 000	19 222	13 859	1 550	21 959	16 827	13 119	16 813	2,4

Примечание: С 1909 по 1923—23 оп. г. включительно ценность дана в довоенных рублях; за 1924/25 и 1925/26 оп. годы — в современных червонных рублях.

Наименование товаров	Едн. ица из- мерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		коли- чество	цен- ность	коли- чество	цен- ность	коли- чество	цен- ность	коли- чество	цен- ность
<b>Всего вывезено</b> . . . . .	тонны	24 243 206	1 427 675	25 956 343	1 449 085	26 300 040	1 591 411	22 344 802	1 518 798
<i>В том числе:</i>									
А) Сел.-хоз. вывоз . . . . .	"	...	1 109 529	...	1 127 088	...	1 196 198	...	1 069 606
<i>В том числе:</i>									
Хлебопродукты . . . . .	"	12 480 941	750 094	13 899 739	747 952	13 498 941	739 466	9 036 630	551 872
<i>В том числе:</i>									
Пшеница . . . . .	"	5 151 159	384 336	6 135 971	405 198	3 940 247	258 824	2 637 588	192 233
Рожь . . . . .	"	581 492	34 130	664 033	29 867	882 484	42 557	501 178	28 984
Ячмень . . . . .	"	3 590 638	165 906	4 008 341	168 521	4 302 142	214 834	2 763 521	153 138
Овес . . . . .	"	1 223 017	61 763	1 375 094	63 698	1 394 472	73 255	848 493	51 831
Гречиха . . . . .	"	27 667	1 569	31 532	1 627	74 515	3 898	72 565	4 203
Кукуруза . . . . .	"	674 041	31 153	449 235	19 172	1 340 154	57 477	769 359	37 839
Горох . . . . .	"	149 816	10 408	195 960	12 872	279 970	20 705	236 813	17 740
Фасоль, бобы, чечевица . . . . .	"	178 056	11 397	161 237	10 478	147 375	9 884	122 231	8 250
Крупа всякая . . . . .	"	15 185	1 508	17 167	1 395	21 246	1 858	15 136	1 390
Пшено . . . . .	"	1 769	171	2 457	207	2 392	215	1 704	158
Мука пшеничная . . . . .	"	94 417	11 141	111 715	12 555	120 430	12 637	104 311	11 161
Мука ржаная . . . . .	"	114 827	7 758	90 060	5 699	155 468	9 791	98 217	6 634
Отруби . . . . .	"	638 921	26 315	617 954	24 679	803 365	31 615	835 209	36 374
Семена масличные . . . . .	"	189 627	14 811	206 656	24 828	251 719	28 821	291 393	31 270
Семена кормовых трав . . . . .	"	72 909	10 231	85 672	11 125	85 146	11 060	71 452	11 529
Семена прочие . . . . .	"	9 140	1 118	5 848	806	21 016	9 219	12 498	4 989
Жмыхи всякие . . . . .	"	623 000	33 649	575 676	31 562	658 742	34 427	704 001	39 080
<i>В том числе:</i>									
Жмыхи льняные . . . . .	"	195 239	12 653	210 227	14 130	149 243	10 928	147 834	10 404
Жмыхи подсолнечные . . . . .	"	219 040	11 086	158 907	8 514	246 183	12 523	321 402	17 680
Картофель . . . . .	"	111 371	1 992	144 754	2 124	302 433	6 103	249 606	5 336
Фрукты и ягоды . . . . .	"	5 897	1 179	8 141	1 846	17 674	4 329	11 564	3 053
Мясо всякое . . . . .	"	7 794	3 210	12 023	5 421	13 842	6 111	19 820	8 508
Дичь битая . . . . .	"	1 245	531	1 900	737	1 114	414	1 097	409
Птица домашняя битая . . . . .	"	12 138	4 649	12 023	5 413	15 267	6 420	12 498	5 149
Масло коровье . . . . .	"	56 988	48 862	56 415	51 294	56 299	71 141	72 926	68 635
Яйца . . . . .	мил. шт.	2 845	62 213	2 998	63 694	3 682	80 760	3 397	84 672
Рыба всякая . . . . .	тонны	45 030	4 492	41 033	4 609	38 887	4 626	27 994	3 592
Табак всякий . . . . .	"	9 779	2 768	9 632	3 619	10 811	4 772	11 270	5 637
<i>В том числе:</i>									
Табак в листах . . . . .	"	9 353	2 340	9 484	3 364	10 418	4 268	10 745	4 672
Солодовый корень . . . . .	"	19 673	1 229	13 268	880	16 577	1 108	18 101	1 252
Растения лекарственные . . . . .	"	606	193	983	500	1 753	729	508	247
Кожи невыделанные . . . . .	"	28 158	22 904	20 492	16 884	28 043	29 114	50 829	48 091
Книжки и железки . . . . .	"	5 275	2 288	5 635	2 658	5 766	2 712	5 045	2 739
Рога и копыта . . . . .	"	1 884	508	1 917	559	2 588	549	2 686	541
Конский волос . . . . .	"	3 882	3 707	1 573	1 468	2 883	2 772	3 555	4 292
Щетина . . . . .	"	2 359	4 756	2 441	6 047	2 637	6 766	2 752	9 497
Пух и перо . . . . .	"	1 736	1 516	1 769	1 613	1 671	1 912	1 720	1 905
Лезв . . . . .	"	235 126	60 761	217 402	67 151	194 879	63 844	316 357	107 539
Лыжная кудель и пакля . . . . .	"	39 935	7 161	37 085	6 756	30 844	6 549	36 971	8 519
Нешка . . . . .	"	41 754	10 551	36 316	9 728	54 973	15 890	51 860	17 400
Нешковая пакля . . . . .	"	12 826	1 883	11 974	1 812	12 253	1 682	12 678	2 069
Грелка шелковая . . . . .	"	16	552	13	709	15	743	15	992
Колоны . . . . .	"	2 179	6 640	1 654	5 089	1 491	4 481	1 196	3 623
Шерсть . . . . .	"	13 678	6 751	9 926	5 502	14 234	8 045	15 263	11 226
Растительные масла . . . . .	"	3 522	963	3 161	996	4 275	1 452	4 390	3 022
Животные жиры . . . . .	"	88 815	20 792	97 480	23 970	78 593	26 390	90 994	31 021
<i>В том числе:</i>									
Гуси . . . . .	тыс. шт.	6 078	6 175	6 740	6 870	5 645	6 004	6 909	7 522
Птица домашняя . . . . .	"	2 553	1 322	2 857	1 624	2 993	1 647	2 799	1 590
Крупный рогатый скот . . . . .	"	2	99	2	168	5	259	4	179
Коровы и свиьи . . . . .	"	91	3 766	80	3 739	80	6 295	108	8 464
Бараны и овцы . . . . .	"	19	103	15	62	13	61	26	136
Лошади . . . . .	"	76	8 328	94	10 255	97	11 439	104	12 194
Икра красной рыбы . . . . .	тонны	655	2 886	590	2 741	770	3 511	541	2 538
Икра прочая . . . . .	"	1 982	774	2 523	883	1 998	791	1 966	775
Пушнина . . . . .	"	10 549	11 985	11 974	15 080	12 089	15 757	15 529	22 876

Статистика экспорта СССР

лицу (общие итоги по товарам)

тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
коли- чество	цен- ность										
24 113 488	1 520 135	922 976	81 621	3 894 781	212 739	6 711 123	369 188	6 168 864	575 259	7 855 819	676 620
...	1 104 304	...	39 494	...	160 264	...	248 425	...	342 945	...	437 326
10 661 740	594 501	3 555	194	1 992 715	107 316	2 685 754	146 719	606 021	52 456	2 082 071	160 103
3 329 435	225 208	—	—	333 021	22 363	554 561	37 202	167 408	16 436	737 151	76 399
646 538	32 868	3 243	165	1 195 529	60 577	1 315 943	66 889	72 104	5 099	158 305	10 836
3 926 536	186 194	—	—	219 557	10 589	325 942	15 645	199 151	15 578	836 669	50 426
599 592	32 018	66	4	103 519	5 567	138 858	7 519	3 314	220	22 894	1 545
54 088	3 051	—	—	26 561	1 492	16 732	941	9 073	862	2 770	214
581 688	25 082	—	—	39 398	1 691	201 425	8 702	118 253	9 302	229 444	12 249
249 803	19 259	—	—	4 485	356	17 292	1 367	4 001	331	7 077	526
126 588	8 453	—	—	33 747	2 678	46 270	3 635	28 769	3 780	50 188	4 497
23 457	2 109	—	—	1 561	143	1 577	145	585	77	1 256	152
2 555	257	—	—	978	96	407	53	18	2	606	75
163 199	17 161	246	26	1 378	143	5 172	537	3 262	806	8 991	1 827
114 335	7 274	—	—	2 084	178	7 259	618	414	43	1 738	219
797 108	32 716	—	—	12 634	540	17 175	738	3 514	225	2 563	112
250 065	21 234	—	—	8 368	763	78 959	7 204	190 881	23 958	140 673	13 916
58 871	9 769	—	—	10 369	646	24 004	1 519	0	0	11	1
15 414	4 013	66	11	21	2	204	21	635	169	1 675	338
734 862	38 687	3 292	171	182 691	9 263	291 176	14 946	324 602	26 450	405 405	24 047
192 389	11 570	—	—	22 780	1 391	22 808	1 387	51 410	4 552	54 354	4 098
328 364	17 393	—	—	20 394	1 066	106 409	5 634	143 056	11 444	267 319	15 042
81 837	1 445	16	0,2	—	—	1 655	31	103	4	707	23
8 321	1 831	49	12	129	38	178	49	1 438	374	4 201	1 403
21 311	9 632	—	—	10	5	5	3	1 888	1 141	3 679	2 317
1 278	492	—	—	38	17	83	33	567	505	524	414
11 941	6 556	—	—	40	22	668	367	5 803	4 520	3 654	2 522
78 020	71 558	3	3	4 985	4 565	22 467	20 579	24 490	27 579	27 251	30 872
3 572	90 446	—	—	6 176	2 498	23 327	9 120	48 973	25 657	41 405	22 629
21 786	3 991	66	11	79	14	27 929	3 192	45 620	6 682	49 091	6 987
13 415	7 733	5 291	2 856	2 220	1 152	2 635	1 384	1 623	1 193	1 679	1 049
12 826	6 620	5 291	2 856	2 168	1 125	2 615	1 355	1 552	1 153	1 420	952
28 223	1 875	426	29	2 013	135	3 359	225	2 160	199	13 526	1 284
508	304	1 179	462	431	258	423	259	1 129	552	1 038	428
41 737	36 130	3 260	3 483	1 701	1 757	628	621	687	997	820	2 034
5 651	2 713	884	366	2 439	1 176	1 379	665	2 836	7 345	2 454	9 280
2 048	677	33	11	21	7	23	30	96	494	176	252
2 277	3 088	1 376	1 660	2 229	2 605	1 395	1 585	1 070	1 899	957	1 916
2 604	8 871	1 245	2 630	1 070	3 651	771	2 637	1 087	15 277	1 546	10 279
1 940	1 753	491	633	985	1 157	456	648	488	982	642	1 672
272 440	80 818	35 267	11 216	26 485	8 408	35 035	10 137	55 628	52 446	70 925	45 524
32 663	7 371	1 164	2 585	7 281	1 645	3 883	1 229	7 577	3 872	7 080	2 326
53 580	20 369	10 942	4 153	4 384	1 659	563	100	—	—	—	—
14 366	2 501	—	—	563	100	—	—	—	—	—	—
8	521	—	—	2	158	—	—	5	113	5	97
1 441	3 897	—	—	316	847	461	1 240	708	3 097	466	2 661
17 560	10 664	4 930	3 450	47	29	669	648	6 999	4 978	2 185	1 885
7 099	2 305	49	6	719	206	3 684	965	5 227	2 076	24 089	7 839
102 771	34 359	—	—	4	3	18	6	6 163	2 375	7 950	2 851
6 911	7 801	—	—	—	—	—	1	147	184	37	72
2 987	1 666	—	—	—	—	—	—	392	277	32	25
8	687	—	—	—	—	—	6	8	910	15	734
110	8 678	—	—	—	—	—	—	20	861	30	1 335
130	721	—	—	—	—	—	—	11	92	81	615
107	13 885	—	—	8	1	—	—	—	—	2	1
557	3 133	147	903	157	951	1 452	2 591	2 740	6 743	3 713	5 865
2 768	1 112	49	22	400	162	1 784	18 717	2 276	67 833	3 413	72 006
13 366	17 052	3 440	5 597	2 407	5 396	—	—	—	—	—	—

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
Б) Промышленный экспорт	тонны	...	318 146	...	321 997	...	395 213	...	419 192
В том числе:									
Сахар песок	"	142 445	15 845	82 869	9 542	380 847	49 370	292 933	38 383
Сахар рафинад	"	62 541	12 388	66 013	16 388	72 785	16 914	83 573	18 287
Спирт	тыс. град.	289 636	5 175	345 266	5 492	429 576	7 483	468 320	9 278
Лес	тонны	6 944 628	126 575	6 830 636	138 205	6 829 239	142 368	7 011 591	153 380
В том числе:									
Лес ценных пород	"	4 980	491	4 308	492	4 980	564	6 356	745
Лесоматериалы	"	4 302 240	95 151	4 418 886	107 086	4 406 256	110 426	4 586 818	118 183
В том числе:									
Доски	"	3 038 697	75 103	3 206 843	84 120	3 136 915	86 749	3 465 901	93 979
Клепка всякая	"	66 308	2 847	60 690	2 847	71 255	3 353	95 040	4 249
Лес необработанный	"	2 637 391	30 933	2 407 442	30 626	2 418 024	31 378	2 418 417	34 452
В том числе:									
Бревна всякие	"	1 308 015	19 018	1 185 162	16 822	1 281 315	18 020	1 299 694	21 370
Кожи выделанные	"	459	803	406	1 054	557	998	770	1 172
Цемент	"	21 016	515	11 591	336	8 092	196	5 520	164
Асбест	"	8 338	1 228	9 697	1 564	12 269	1 507	14 103	1 775
Уголь каменный и кокс	"	84 818	627	106 638	791	97 218	771	208 491	1 781
Руда железная	"	517 608	3 195	847 118	5 176	885 972	5 409	663 181	4 107
Руда марганцевая	"	620 608	7 553	683 902	7 691	634 891	6 648	1 007 843	12 008
Металлы не в деде	"	168 178	10 620	94 810	6 517	82 312	6 983	30 648	3 428
Металлический лом	"	8	12 200	9	13 461	7	15 344	7	16 060
Платина	"	8	12 200	9	13 461	7	15 344	7	16 060
Нефтепродукты	"	795 437	34 752	858 371	29 723	854 423	30 439	838 518	38 412
В том числе:									
Нефть сырая	"	360	12	1 605	49	19 034	416	508	16
Бензин, лигроин, газойль	"	51 893	5 763	67 832	2 756	67 651	2 207	116 056	6 573
Осветительные масла	"	491 169	18 213	512 939	16 350	448 678	14 857	396 261	17 143
Смазочные масла	"	204 199	9 592	226 591	9 528	253 013	11 494	269 901	12 918
Нефтяные остатки, газойль и прочие	"	46 979	1 130	49 338	1 029	66 013	1 391	55 612	1 717
Деготь и смола	"	22 327	1 191	30 386	1 767	34 546	1 804	33 482	1 770
Скнпидар и терпентин	"	11 057	1 954	12 728	2 412	13 399	2 613	10 516	1 924
Сода	"	...	...	...	...	...	...	...	...
Поташ	"	2 867	351	4 161	515	6 372	800	6 470	789
Химтовары	"	4 161	1 544	3 260	1 353	4 357	2 016	4 292	2 554
Салтони	"	15	57	16	23	—	—	2	8
Тряпье	"	13 133	995	11 499	811	13 104	1 014	14 087	1 402
Фаянсовые и фарфоровые изделия	"	1 458	1 015	1 654	1 134	1 998	1 369	2 293	1 861
Стекло, стеклянные и зеркальные изделия	"	2 948	1 615	2 948	1 363	3 604	1 735	3 620	1 944
Металлические изделия	"	...	5 391	...	5 005	...	6 124	...	9 214
Деревянные изделия	"	16 970	2 325	21 573	2 905	27 339	3 482	28 944	3 445
Резиновые изделия	"	1 802	3 812	1 998	4 119	1 458	2 861	1 654	2 967
Резиновые изделия	"	704	1 278	835	1 477	1 278	2 456	1 425	2 464
Льняные и пеньковые изделия	"	2 211	1 144	2 326	1 220	2 261	1 357	2 654	1 320
Шерстяные козлы	"	1 032	1 972	901	1 689	1 032	1 955	786	1 491
Ткани бумажные	"	9 746	23 401	10 156	25 159	12 695	32 024	14 922	37 763
Спички	"	2 817	874	2 932	966	3 898	1 223	3 997	876

Примечания: За 1923 г. — по Европейской границе СССР с присоединением данных по экспорту с 1909 г. по 1923/24 г. исключительно «ценность» выражена в довоенных (1913 г.) руб., с 1922 г. и во все последующие годы графа «количество» дается только в весовых

Статистика экспорта СССР

ницу (общие итоги по товарам)

тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
колич- ество	цен- ность										
...	415 831	...	42 127	...	52 475	...	120 763	...	232 314	...	239 294
60 706	8 005	—	—	—	—	} 15 420	3 170	26 141	13 964	45 477	18 961
86 637	19 553	—	—	503	120						
258 506	5 163	...	9	...	7						
7 597 473	164 930	606 815	15 151	1 233 643	25 724	2 028 774	47 906	2 166 836	72 792	1 921 799	58 240
7 502	885	—	—	411	50	686	84	679	103	2 429	314
4 717 715	121 593	423 665	11 943	759 971	21 916	1 023 952	30 211	1 052 520	50 327	940 631	39 473
3 554 323	96 434	395 687	10 642	615 073	16 512	846 254	22 963	884 513	40 993	830 010	32 574
101 952	4 077	3 749	298	11 101	441	22 238	888	29 473	3 530	30 663	3 154
2 872 255	42 452	183 150	3 208	482 261	7 149	1 004 822	17 695	1 114 316	22 465	981 168	18 767
1 217 088	19 616	182 232	3 076	240 613	3 758	643 003	10 501	566 908	12 319	392 105	6 824
491	977	11	21	27	51	90	176	80	833	36	384
6 929	245	2 981	95	2 370	84	809	28	31 773	735	38 612	960
12 400	1 725	1 811	254	3 758	559	5 634	7 936	1 460	7 215	1 705	
97 480	805	8 372	72	49	0,4	78 311	907	366 973	4 159	474 427	5 630
469 694	3 047	9 222	84	13 176	136	7 076	47	189 349	1 743	149 746	1 383
1 193 794	14 575	38 036	453	102 120	1 246	493 828	5 940	526 910	17 891	672 992	21 285
37 315	3 615	934	110	60	29	4 140	617	10 338	2 261	3 022	1 119
6	14 117	79 117	7 684	85 730	3 269	63 893	2 936	17 675	542	23 355	700
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
947 022	50 086	65 555	11 389	169 550	16 844	709 865	44 278	1 372 262	66 612	1 473 354	75 969
737	27	5 602	203	31 791	1 145	74 441	2 604	63 472	1 997	116 759	3 541
152 142	8 253	49 011	10 469	51 013	10 960	134 048	14 014	272 965	25 480	371 837	34 736
439 701	21 844	1 982	700	65 579	3 242	335 245	16 553	453 897	16 543	439 349	16 963
238 467	14 406	8 976	617	15 850	1 170	90 645	6 838	100 300	8 758	124 614	9 078
64 982	2 396	—	—	74	3	36 740	1 345	399 893	9 412	359 272	8 481
31 565	1 817	5 569	288	4 035	202	8 215	413	9 512	670	5 308	391
7 617	1 409	524	104	768	145	825	156	1 172	236	318	351
...	...	...	...	...	...	3 304	1 173	10 966	988	4 891	595
6 585	805	2 441	322	1 545	189	481	59	740	124	301	90
4 996	2 248	2 768	1 016	3 346	552	2 644	1 161	2 143	2 911	360	5 404
5	117	—	—	6	132	—	—	—	—	—	—
15 643	1 734	229	51	2 147	236	3 433	362	15 914	2 596	14 035	2 258
2 195	1 688	10	5	0,4	0,4	335	245	496	367	614	646
3 702	1 690	377	132	46	19	1 359	429	1 520	760	1 658	850
...	8 069	...	552	572	290	10 077	1 899	5 522	2 593	21 385	4 454
47 127	5 681	442	41	372	52	235	34	402	79	851	149
1 540	2 924	82	135	209	396	} 150	283	348	1 397	415	1 580
2 179	2 930	82	125	0,2	0,2						
2 654	1 348	442	389	262	131	832	870	2 342	1 802	1 743	2 229
639	1 244	98	410	83	323	185	723	220	1 336	263	2 291
17 200	43 895	213	791	74	184	257	650	1 139	5 214	3 166	14 726
4 914	1 310	2	8	160	46	457	457	2 578	893	1 220	548

порту за последний квартал года по Черноморско-Кавказскому участку границ.  
а за 1924/25 и 1925/26 гг. — в современных червонных рублях.  
единицах — тоннах.

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Живые животные . . . . .	тонны	3 889 402	231 930	4 338 605	229 707	5 280 533	318 839	3 626 593	245 896
В том числе:									
Хлеб всякий . . . . .	"	3 658 110	189 915	4 309 578	184 097	4 765 530	242 825	3 146 923	175 269
В том числе:									
Пшеница . . . . .	"	551 876	41 678	542 539	36 087	351 853	23 286	135 811	9 844
Рожь . . . . .	"	104 982	6 100	154 905	6 818	293 572	14 117	109 847	6 457
Ячмень . . . . .	"	1 922 071	89 164	2 317 611	92 367	2 705 082	185 292	1 638 083	92 900
Овес . . . . .	"	224 986	11 561	208 261	9 837	264 840	13 881	141 150	8 610
Греча . . . . .	"	9 517	580	16 086	875	34 727	1 883	25 210	1 324
Просо . . . . .	"	14 645	652	15 398	654	9 403	417	11 482	581
Кукуруза . . . . .	"	85 392	3 935	46 094	1 960	169 407	7 360	121 986	6 107
Горох . . . . .	"	92 059	6 476	111 600	7 564	175 304	12 888	167 949	11 956
Фасоль, бобы и чечевица	"	115 106	6 876	121 085	7 194	103 901	6 382	89 831	5 329
Отруби хлебные и проч.	"								
хлебные отбросы . . . . .	"	532 628	22 467	504 142	30 557	649 552	26 468	701 315	31 408
Картофель . . . . .	"	75 465	1 260	102 935	1 462	245 921	5 150	215 534	4 622
Крахмал и декстрин . . . . .	"	16	8	606	78	3 555	393	5 307	515
Свеколица . . . . .	"	34 858	304	65 571	765	41 839	470	79 871	1 124
Анис и тмин . . . . .	"	803	250	672	223	590	155	606	149
Мясо свежее всякое (кроме свинины)	"	16	7	33	9	98	30	2 539	1 178
Свинина свежая . . . . .	"	1 097	473	1 081	487	491	201	2 621	1 218
Мясо солёное и копчёное	"								
всякое . . . . .	"	16	7	246	95	442	156	1 278	479
Птица домашняя битая . . . . .	"	3 669	1 471	4 308	1 714	4 898	1 919	5 504	2 358
Дичь битая . . . . .	"	311	150	397	94	147	74	295	119
Молоко коровье натуральн.	"	4 980	335	5 127	316	5 078	352	4 030	395
Творог и сметана . . . . .	"	1 376	346	1 474	425	2 523	550	1 867	490
Масло коровье . . . . .	"	18 002	15 225	16 708	15 244	29 959	27 700	25 341	23 813
Яйца . . . . .	тыс. шт.	794 987	16 546	866 081	18 212	1 118 772	23 766	1 000 783	23 618
Свеколица черная патока	тонны	13 334	316	10 435	275	17 838	438	13 530	379
Грибы свежие и сушёные	"	115	87	229	195	262	260	197	132
Икра всякая, кроме красн.	"	508	2 333	426	2 080	409	1 770	393	1 846
Рыба всякая . . . . .	"	1 622	518	1 966	585	2 441	683	1 736	515
Сахар . . . . .	"	1 114	144	7 142	730	38 592	5 147	14 021	1 856
Табак в листах . . . . .	"	1 884	561	2 162	726	2 080	695	1 654	592
Папиросы . . . . .	тыс. шт.	62 027	443	56 896	348	67 817	351	62 528	361
Спирт . . . . .	тыс. град.	106 347	1 864	128 751	2 006	140 374	2 707	172 889	3 379
Ликеры, водки и настойки	тонны	147	112	164	124	197	149	295	175
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	3 526 722	131 778	3 450 306	134 180	3 422 034	145 088	3 639 485	177 940
В том числе:									
Лесоматериалы . . . . .	"	2 579 192	40 068	2 312 664	38 508	2 264 342	39 455	2 372 748	43 402
В том числе:									
Бревна дубовые . . . . .	"	48 650	1 384	57 594	1 797	88 111	2 659	106 883	3 745
„ сосновые . . . . .	"	627 340	8 779	521 097	7 389	573 088	7 177	519 917	6 919
„ еловые . . . . .	"	152 929	2 247	100 462	1 029	294 668	2 368	354 489	5 110
„ проч. пород . . . . .	"	295 750	3 865	315 816	3 390	163 209	2 725	165 328	2 575
Брусель . . . . .	"	153 256	3 633	157 073	4 016	108 897	2 656	112 157	2 781
Доски, шпалы и т. п.	"	527 861	13 256	503 209	13 686	516 560	15 288	375 512	15 768
Дерево для спичечного производства . . . . .	"	437 130	2 991	456 655	4 648	335 800	3 583	439 931	3 892
Клепка всякая . . . . .	"	18 215	717	19 099	982	23 441	1 246	27 306	1 294
Семена . . . . .	"	106 588	13 295	129 963	16 289	148 359	18 997	157 875	21 664
В том числе:									
Семена льняные . . . . .	"	27 831	2 831	44 702	6 057	42 655	5 653	43 293	5 107
„ рапсов. и сурепи.	"	3 702	362	2 588	283	5 881	603	13 662	1 429
„ маковые, подсолн.	"	12 859	1 625	12 777	1 504	21 917	2 194	34 448	3 916
„ др. маслянич.	"	54 760	7 750	64 457	7 949	69 797	8 295	68 249	9 177
„ кормовых трав . . . . .	"								
Жмыхи всякие . . . . .	"	210 112	11 555	224 036	12 476	243 791	13 737	252 309	14 885
В том числе:									
Льняные . . . . .	"	73 925	4 683	80 461	5 364	69 175	4 988	76 366	5 426
Подсолнечные . . . . .	"	43 719	2 441	57 823	3 193	74 236	4 069	101 690	5 851
Солодковый корень . . . . .	"	197	29	147	69	366	102	459	124
Лен . . . . .	"	40 902	11 856	41 754	12 560	49 157	15 307	81 673	26 347
Льняная кудель и пакля . . . . .	"	12 908	1 946	12 974	1 845	7 355	1 132	6 061	1 085

Статистика экспорта СССР

товаров в ГЕРМАНИЮ  
тыс. рублей).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
колич- ество	цен- ность										
3 982 951	248 814	3 178	2 041	803 749	42 962	851 403	47 356	193 732	33 044	573 699	56 667
3 714 934	183 204	—	—	735 236	38 263	812 021	42 314	94 493	8 203	420 821	27 446
193 110	12 691	—	—	31 509	2 116	45 718	3 065	15 623	1 533	43 383	4 483
98 774	4 752	—	—	541 090	27 417	540 152	27 443	—	—	5 713	401
2 383 936	114 459	—	—	72 016	3 473	86 195	4 144	49 971	3 867	275 421	16 457
38 379	2 092	—	—	29 803	1 601	30 324	1 630	—	—	—	—
17 610	1 042	—	—	11 244	631	906	51	3 251	310	685	53
15 798	733	—	—	7 186	355	15 387	754	—	—	11 918	611
61 394	2 658	—	—	15 883	685	58 364	2 510	16 639	1 369	56 444	2 967
149 751	10 877	—	—	1 991	158	5 817	460	471	38	582	54
86 473	5 412	—	—	19 224	1 525	10 590	839	7 497	1 032	25 875	2 358
666 866	28 262	—	—	3 833	164	8 239	354	981	55	181	6
56 316	923	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 423	336	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
59 625	719	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
426	104	—	—	0,4	1	7	1	2	1	34	12
4 046	1 902	—	—	—	—	0	0	0	0	1	1
1 949	878	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 327	525	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1
6 061	3 573	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
229	92	—	—	—	—	—	—	328	252	821	562
3 931	336	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 671	436	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
27 094	25 010	—	—	0,1	0,1	1 090	998	6 697	7 700	4 883	5 310
937 880	23 643	—	—	359	140	4 035	1 578	19 826	9 970	21 448	12 345
6 650	175	—	—	—	—	0	0	—	—	—	—
278	178	—	—	—	—	0	0	3	8	93	224
393	2 089	66	371	35	214	89	543	25	234	214	2 204
2 047	545	—	—	—	—	17	2	364	209	1 281	669
2 785	338	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 096	1 196	3 112	1 670	1 933	1 003	237	123	1 546	1 150	318	375
57 368	269	—	—	0,2	2	2	12	0	0,1	1	2
70 041	1 122	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
278	197	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 558 811	772 280	133 485	12 490	215 910	18 407	231 437	19 061	610 952	53 717	504 047	754 381
2 477 894	42 264	12 580	438	74 297	1 196	78 119	1 442	167 364	6 040	105 287	3 536
76 038	2 494	49	2	90	3	17	1	626	65	226	17
540 769	6 749	—	—	5 341	74	5 822	82	31 975	427	9 309	113
266 421	3 726	—	—	14	0,3	14	0,3	123	4	—	—
125 246	1 955	—	—	—	—	373	10	947	29	50	5
106 211	2 681	—	—	494	18	17 139	463	89 707	4 437	56 097	2 434
665 652	13 062	9 403	255	4 130	111	—	—	—	—	—	—
685 147	8 739	—	—	53 190	782	24 561	344	38 034	827	37 449	680
33 564	1 300	885	35	1 817	72	942	38	672	42	966	128
129 061	16 058	—	—	5 410	454	15 311	1 316	73 792	9 322	41 951	3 820
27 012	2 460	—	—	2 727	250	2 327	214	16 063	2 770	4 628	646
16 200	1 583	—	—	—	—	—	—	—	—	1 251	101
28 682	3 093	—	—	1 346	123	10 035	923	57 676	6 532	35 869	3 045
44 374	6 744	—	—	1 332	81	2 948	180	37	18	201	28
310 656	17 167	1 441	76	65 938	3 236	32 525	1 616	70 850	5 688	123 081	7 100
167 833	6 473	...	...	1 629	99	1 490	91	5 666	531	907	62
125 295	6 888	...	...	1 928	102	30 091	2 342	30 091	2 342	92 441	5 348
524	112	49	4	504	34	257	17	80	20	274	86
63 884	20 049	3 522	1 117	1 704	541	476	151	4 303	4 492	791	514
7 929	1 527	2 228	504	542	122	7	2	666	479	139	53

(Продолжение)

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
Пенька	тонны	23 031	5 677	18 182	4 723	30 828	8 847	25 553	8 533
Шельковая пахта	"	5 749	858	4 275	668	5 471	848	5 127	788
Пушнина	"	5 356	8 093	6 437	10 502	4 914	9 026	7 028	13 202
Кожи неовделанные	"	10 942	8 772	7 961	7 450	8 698	8 402	15 561	12 798
„ овделанные	"	131	265	131	271	131	310	180	226
Кость	"	19 067	759	25 242	1 049	18 346	842	19 395	865
Рога и копыта	"	1 278	105	1 540	223	1 496	182	1 261	228
Конский волос	"	1 130	1 381	508	609	1 032	1 234	1 441	1 846
Шетина не в деле	"	1 605	3 310	1 638	4 134	1 769	4 767	2 015	6 549
Волос всякий кроме человеческого	"	262	93	442	178	393	217	541	357
Перо птичье и пух	"	819	756	1 097	468	786	846	885	890
Трава и поскут всякий	"	6 946	459	6 650	479	7 929	519	8 927	680
Глицерин, глицериновый щелок	"	557	222	409	91	410	178	213	64
Шелк	"	66	148	108	49	98	131	288	
Шерсть	"	2 195	1 370	1 802	1 205	2 621	1 709	4 243	2 466
Асбест	"	2 735	499	2 572	474	2 162	386	2 637	483
Камни драгоцен. и полудрагоценные	"	...	57	...	61	...	126	...	76
Шлаки всякие, огарки кислотные	"	55 028	451	95 073	749	98 742	534	98 561	542
Деготь и смола древесная	"	6 618	479	8 092	669	10 189	757	9 550	674
Руда железная	"	213 437	1 351	349 263	2 136	259 762	1 580	270 327	1 706
„ марганцевая	"	41 131	602	63 586	750	79 412	894	111 567	1 375
Галлий, зола цинковая	"	7	0,4	82	3	98	5	229	6
Отбросы металлургические	"	1 063	187	803	104	917	224	1 196	164
Металлы не в деле	"	15 709	6 944	2 375	5 644	2 211	3 902	3 702	4 133
В т. числе — платина	"	4	5 644	3	5 097	2	3 509	2	3 654
Нефтепродукты	"	93 860	5 203	78 880	3 419	96 350	4 013	101 756	5 470
В том числе:	"								
Смазочные масла	"	8 861	1 070	4 423	296	0	0	1 949	423
Осветительные масла	"	19 190	822	1 802	69	18 723	539	14 579	830
Бензин, лигроин, газол.	"	55 285	3 290	71 157	3 103	73 369	3 388	83 638	4 136
Скипидар и терпентин	"	2 801	496	2 735	517	2 981	614	2 031	390
Сантоны	"	16	57	16	23	—	—	2	8
Линолеум	"	98	174	131	214	115	180	131	246
Спорынья или рожки хлебо-ые	"	33	4	33	20	16	21	33	104
Химические и фармацевтические продукты	"	213	114	655	326	1 229	579	1 343	863
Хмель	"	282	207	33	28	164	202	180	219
Растительные масла	"	115	41	164	73	180	130	98	70
Книжки и желудки скотские	"	4 144	1 720	4 177	2 059	4 193	2 076	3 964	2 359
<b>Группа III.</b>									
<b>Животные</b>	"	64 949	18 434	72 238	21 320	62 983	21 739	71 075	24 784
В том числе:	"								
Гуси живые	тыс. шт.	5 860	5 975	6 452	6 587	5 390	5 755	6 692	7 287
Домашняя птица живая	"	2 335	1 213	2 439	1 402	2 542	1 432	2 246	1 302
Борова и свинья	"	90	3 755	78	3 706	78	6 269	107	8 443
Лошадь	"	51	5 627	69	7 550	68	8 036	64	7 527
Раки речные живые	тонны	508	203	557	210	508	196	426	154
<b>Группа IV.</b>									
<b>Изделия</b>	"	12 498	4 977	16 249	5 433	11 614	4 859	17 904	5 208
В том числе:	"								
Металлические изделия	"	...	647	...	555	...	705	...	318
Деревянные изделия	"	3 358	573	5 438	854	3 915	750	6 388	1 036
Резиновые изделия:	"								
В т. числе обуви	"	999	2 227	1 097	2 346	639	1 284	770	1 340
„ прочие резинов. изделия	"	197	362	246	354	426	652	328	618
Льняные и пеньковые изделия	"	213	83	197	89	115	54	197	100
Картаны и книги	"	...	263	...	286	...	310	...	406
<b>Итого</b>	<b>тонны</b>	<b>7 493 571</b>	<b>387 119</b>	<b>7 877 398</b>	<b>390 640</b>	<b>8 777 164</b>	<b>490 525</b>	<b>7 355 057</b>	<b>453 828</b>

Примечания: Данные по вывозу домашней птицы битой и дичи за 1909 и 1910 гг. включаются в итоги III группы товаров.

С 1909 г. по 1923/24 он г. включительно оценка в довоенных рублях; за 1924/25 и 1925/26 гг. — в современных червонных рублях.

С 1922 г. и в последующие годы графа «количество» выражена в весовых единицах (тоннах) по следующим товарам: яйца, папирсы, животные.

Статистика экспорта СССР

товаров в ГЕРМАНИЮ  
(тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
колич- ество	цен- ность										
29 846	11 260	1 156	587	2 208	836	1 235	476	557	324	1 283	466
5 602	985	—	—	—	—	403	3 624	395	8 396	455	12 144
7 502	11 037	442	1 417	1 133	1 742	—	—	—	—	—	—
18 346	14 670	295	345	540	660	144	186	242	512	482	1 245
131	228	6	2	—	—	—	—	—	—	—	—
15 447	696	33	2	—	—	—	—	—	—	—	—
1 179	186	5	2	—	—	0,1	0	1	0,3	58	11
835	1 071	98	99	902	1 046	569	636	375	669	306	632
1 949	6 664	147	206	311	1 038	51	174	330	2 762	507	2 901
344	182	—	—	347	190	13	7	81	94	258	205
672	637	115	169	619	686	301	439	304	714	302	745
10 008	816	115	13	674	74	68	8	1 050	185	1 656	307
639	274	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
66	139	—	—	5	4	0,2	1	—	—	—	—
4 570	2 557	49	28	46	28	172	172	1 363	790	1 252	718
4 572	469	1 769	247	3 535	496	4 308	604	5 936	1 460	6 951	1 629
...	127	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
121 953	676	2 392	94	—	—	—	—	—	—	—	—
10 041	619	3 014	156	1 391	70	2 077	104	3 362	278	2 829	195
27 028	168	9 222	84	6 219	89	—	—	109 325	985	50 519	501
88 399	1 167	14 628	179	21 275	260	8 055	97	45 395	1 336	42 267	1 276
13 452	810	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4 013	303	—	—	823	60	—	—	—	—	—	—
2 883	4 316	65 490	4 841	62 366	2 682	43 285	2 097	4 317	88	417	200
2	4 113	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
129 159	9 239	11 221	1 351	28 030	4 778	73 378	6 164	182 786	10 918	213 321	12 519
22 916	2 133	4 374	933	20 919	4 470	18 136	2 452	47 123	4 415	59 402	5 306
44 719	2 720	—	—	—	—	35 841	2 334	76 189	3 891	69 648	2 712
60 985	4 365	6 847	418	2 109	129	17 644	1 313	22 509	1 836	46 055	3 395
1 785	349	246	46	457	87	305	59	471	163	115	30
5	117	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
98	181	3	5	38	102	5	9	7	16	6	11
49	160	—	—	—	—	2	5	—	—	26	72
524	340	49	3	1	0,5	1 521	678	2 997	386	12	9
360	527	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
66	43	1	0,2	12	3	298	77	905	366	10 473	3 425
4 423	2 131	442	212	2 079	998	352	474	2 078	1 810	1 935	4 051
71 501	26 543	—	—	1	2	2	2	326	135	35	54
6 498	7 415	—	—	—	—	—	—	48	48	—	—
2 377	1 289	—	—	—	—	—	—	7	5	—	—
109	8 662	—	—	—	—	—	—	—	—	0	1
70	8 874	—	—	—	—	—	—	—	—	0	1
573	224	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
16 184	5 947	164	218	106	147	8	21	122	486	180	516
8 665	932	1	0,5	34	9	—	—	4	61	4	13
—	1 314	33	5	8	5	1	1	—	—	10	1
557	1 011	—	—	29	55	—	—	—	—	—	—
721	918	—	—	0,1	0,1	—	—	—	—	—	—
328	113	66	110	—	—	—	—	10	3	42	9
...	440	...	23	—	—	2	3	5	7	13	52
7 629 447	453 584	136 827	14 749	1 019 766	61 518	1 082 850	66 440	805 132	87 382	1 077 961	111 618

Примечания: За 1922 г. приводятся данные по вывозу товаров через Европейскую границу СССР, без Черноморского побережья Кавказа.

За 1923 год приводятся данные по вывозу через Европейскую границу СССР, включая Черноморско-Кавказское побережье (за 1 квартал года).

Данные по вывозу жмыхов включаются в 1923 и последующих годах в итоги первой группы товаров.

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . .	тонны	2 160 736	175 532	2 420 579	186 063	2 245 341	201 008	1 310 882	153 673
В том числе:									
Хлеб всякий . . . . .		2 056 064	125 239	2 302 100	130 797	1 894 880	106 357	1 033 169	64 471
В том числе:									
Пшеница . . . . .	"	948 726	71 090	1 367 476	90 911	1 888 655	51 655	449 350	32 145
Рожь . . . . .	"	53 974	3 022	56 038	2 475	46 504	2 134	58 773	3 358
Ячмень . . . . .	"	481 308	22 115	389 200	14 885	319 698	15 727	251 621	13 241
Овес . . . . .	"	394 623	19 944	394 623	18 150	380 126	20 476	157 171	9 641
Кукуруза . . . . .	"	117 727	5 484	68 929	3 003	337 028	14 495	98 447	4 990
Горох . . . . .	"	20 983	1 488	10 172	642	3 587	264	5 127	464
Фасоль, бобы и чечевица . . . . .	"	24 931	1 473	2 326	155	1 425	105	1 147	89
Отруби хлебные и проч. отбросы . . . . .	"	9 664	325	9 091	311	14 284	482	8 239	286
Мясо свежее всякое . . . . .	"	229	84	475	197	934	437	229	100
Мясо соленое и копченое всякое . . . . .	"	2 752	1 393	7 076	3 527	8 272	4 038	8 420	3 889
В том числе:									
Свиное . . . . .	"	2 686	1 267	6 683	3 356	7 895	3 858	7 715	3 572
Птица домашняя всякая . . . . .	"	7 338	2 764	5 920	2 890	8 124	3 522	5 684	2 181
Дичь всякая . . . . .	"	377	154	1 310	510	524	197	459	176
Масло коровье . . . . .	"	25 340	22 218	26 995	24 376	29 402	27 831	31 991	30 275
Яйца . . . . .	тыс. шт.	1 054 468	25 866	1 086 336	25 435	1 308 181	30 643	1 138 241	32 740
Икра красная . . . . .	тонны	—	—	66	23	16	8	1	1
Икра всякая, кроме красн. . . . .	"	16	68	33	177	33	242	16	96
Консервы рыбные . . . . .	"	0	0,3	1	0,4	33	8	1	1
Табак в листах . . . . .	"	98	19	786	220	229	70	426	159
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .		2 927 376	106 903	3 331 532	122 130	3 572 702	131 634	3 735 327	170 009
В том числе:									
Лесоматериалы . . . . .		2 284 490	48 538	2 544 907	58 156	2 720 277	63 450	2 831 582	68 277
В том числе:									
Бревна всякие . . . . .	"	14 840	229	14 742	251	20 148	359	21 836	544
Брусья . . . . .	"	58 937	1 424	82 770	2 060	111 878	2 637	120 905	3 398
Доски (в т. ч. шпалы и т. д.) . . . . .	"	1 566 877	39 228	1 749 798	45 761	1 802 183	49 252	1 958 731	52 573
Шахтовые подпорки, столбы, валы и т. п. . . . .	"	397 686	3 773	427 810	5 330	509 302	5 756	447 597	5 174
Дерево для спичек и火柴бумажного производства . . . . .	"	24 325	347	15 627	218	31 549	442	125 409	1 509
Клеяная всякая . . . . .	"	22 032	932	18 936	930	26 979	1 423	25 587	1 386
Семена . . . . .	"	50 829	5 207	75 923	8 596	98 349	10 699	104 016	10 532
В том числе:									
Семена масличные . . . . .	"	46 258	4 811	72 484	8 160	94 581	10 222	101 068	10 144
„ кормовых трав . . . . .	"	3 784	298	3 276	417	3 687	466	2 146	274
Жмыхи . . . . .	"	74 318	4 171	74 187	4 310	74 367	3 322	53 319	2 823
В том числе:									
Льняные . . . . .	"	46 274	3 059	48 699	3 276	21 262	1 602	22 687	1 581
Подсолнечные . . . . .	"	3 948	200	4 308	219	6 568	310	11 827	565
Лен . . . . .	"	91 911	22 685	73 892	22 401	56 020	18 710	94 827	32 691
Льняная кудель и пакля . . . . .	"	14 873	2 868	13 793	2 914	13 235	3 256	17 266	4 310
Пенька . . . . .	"	12 793	3 429	10 598	2 946	13 219	3 872	15 627	5 250
Пеньковая пакля . . . . .	"	2 129	392	1 982	394	852	171	2 375	501
Пушнина . . . . .	"	1 081	1 029	1 736	1 938	2 670	3 160	4 062	4 890
Кожи невыделанные . . . . .	"	4 898	3 960	4 144	4 040	6 782	8 120	13 465	16 365
„ выделанные . . . . .	"	49	98	49	110	49	97	147	304
Кости и желудки скотск. . . . .	"	33	18	65	47	213	132	82	133
Кость . . . . .	"	1 474	51	2 195	77	1 720	59	3 686	144
Гривы и хвосты конские . . . . .	"	557	768	197	301	344	384	672	942
Щетина . . . . .	"	246	815	278	1 085	229	751	262	1 496
Пух и перо . . . . .	"	5	6	16	15	16	30	33	57
Прядка льняная . . . . .	"	885	252	622	175	410	143	344	124
Прядка льняная . . . . .	"	377	398	311	330	115	123	246	296
Трипель и доскут всякий . . . . .	"	2 588	228	3 178	230	1 769	158	1 736	203
Древесная бумага, масса . . . . .	"	4 767	293	7 420	395	9 370	488	10 581	574

Статистика экспорта СССР

товаров в АНГЛИЮ  
тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
коли- чество	цен- ность										
1 080 278	125 241	786	387	54 670	6 115	233 119	27 848	314 416	51 589	887 274	88 086
944 942	51 255	—	—	28 782	1 635	172 992	8 911	196 812	16 254	755 968	52 196
331 556	21 087	—	—	11 769	790	41 727	2 797	46 580	4 581	155 408	15 852
27 077	1 322	—	—	10 768	546	2 265	116	15 927	1 226	55 019	3 811
358 405	16 353	—	—	5 737	277	52 666	2 528	71 543	5 479	462 250	27 955
147 211	7 622	—	—	—	—	1 459	79	—	—	1 630	106
75 678	3 369	—	—	—	—	68 876	2 962	60 739	4 771	75 190	4 069
11 433	972	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 703	180	—	—	—	—	132	10	2 023	297	2 994	210
5 946	169	—	—	508	22	—	—	—	—	—	—
229	86	—	—	—	—	—	—	37	16	—	—
9 795	4 895	—	—	—	—	—	—	224	126	1 537	942
9 517	4 735	—	—	—	—	—	—	224	126	819	551
4 423	2 096	—	—	—	—	31	12	344	272	789	603
721	274	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
34 825	31 932	—	—	2 442	2 286	14 627	13 398	15 401	17 107	14 597	16 441
1 191 305	33 695	—	—	2 765*)	1 180	8 376*)	3 275	14 053*)	7 136	11 137*)	6 504
3	7	19	7	—	—	—	—	—	—	0	0
33	223	—	—	0,4	3	—	1	—	6	5	45
0,5	0,4	—	—	—	—	—	—	6 417	3 644	10 539	5 296
246	169	737	366	22	11	477	247	315	200	3	3
3 506 345	136 054	366 743	24 585	757 141	27 681	1 320 920	52 722	1 397 525	139 123	1 352 172	105 108
2 705 223	66 909	312 589	8 533	681 194	17 906	1 037 373	25 598	894 651	35 485	820 491	28 922
16 314	349	2 686	51	9 816	174	40 546	609	13 476	234	37 012	643
64 212	2 268	4 292	115	—	—	16 708	457	3 340	148	1 456	121
1 877 009	51 800	301 253	8 087	568 002	15 248	761 474	20 511	699 154	31 224	600 532	22 999
471 742	6 169	—	—	51 682	726	110 808	1 552	76 232	1 255	90 847	1 870
147 342	1 945	2 342	33	43 418	610	67 979	952	79 333	1 169	60 459	1 003
39 075	1 262	131	6	689	27	7 417	296	4 315	451	11 493	1 218
65 064	4 819	229	2	971	88	21 195	1 944	65 025	7 953	71 236	7 650
62 852	4 502	...	...	971	88	20 987	1 931	65 019	7 952	70 704	7 569
2 162	311	...	...	—	—	190	11	—	—	—	—
73 466	3 470	—	—	20 465	1 001	36 511	1 945	80 342	6 587	90 772	5 482
19 591	1 181	—	—	151	9	6 886	420	12 523	1 045	20 866	1 600
21 901	1 115	—	—	...	...	18 347	972	39 796	3 211	42 410	2 238
68 542	21 779	9 910	3 136	3 848	1 222	1 455	462	4 701	4 717	1 189	747
13 235	3 187	2 670	602	1 588	359	3 050	689	1 377	1 137	772	393
10 680	4 090	1 703	643	143	54	336	127	1 574	877	184	49
1 048	234	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 195	2 491	966	1 278	129	519	432	6 005	844	34 794	854	31 288
7 420	7 675	409	485	140	104	103	63	64	117	136	312
49	155	—	—	4	7	11	21	23	565	1	19
98	55	49	19	17	9	354	171	371	1 502	132	1 173
2 228	82	—	—	1 032	38	1 030	38	—	—	—	—
409	615	557	631	329	381	217	243	243	413	197	416
115	423	573	894	343	1 173	243	831	652	6 933	340	2 835
16	18	16	24	90	107	84	104	128	153	122	324
491	200	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
16	14	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 064	172	—	—	626	69	846	77	4 243	785	3 219	545
6 421	383	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

(Продолжение)

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
Глицерин, глицериновый									
целок . . . . .	тонны	49	28	295	107	475	231	197	92
Шерсть . . . . .	"	4 521	2 132	2 588	1 470	2 752	1 704	6 568	4 019
Асбест . . . . .	"	557	122	1 097	252	1 687	306	1 605	321
Деготь и смола . . . . .	"	9 107	377	15 070	672	15 676	617	14 890	627
Руда железная . . . . .	"	64 130	391	156 893	958	162 118	990	69 830	427
Руда марганцевая . . . . .	"	167 425	1 996	148 358	1 653	151 966	1 587	284 464	3 390
Руда прочая . . . . .	"	33	57	33	109	1 949	98	406	59
Металлы не в деле (и лом)	"	10 876	1 143	6 044	1 412	6 655	159	508	202
Нефть и нефтепродукты . . . . .	"	110 060	3 857	171 274	5 063	221 219	6 402	181 233	8 351
В том числе:									
Бензин, лигроин, газолит	"	5 585	870	28 666	1 170	32 008	1 016	41 623	2 876
Масла осветительные . . . . .	"	75 416	2 128	82 541	2 062	107 964	2 836	65 522	2 356
Масла смазочные . . . . .	"	20 803	670	45 887	1 536	44 948	1 687	60 100	2 675
Скипидар и терпентин . . . . .	"	2 867	440	4 341	711	4 636	754	2 621	412
Поташ . . . . .	"	770	94	1 048	128	1 736	219	3 423	419
Особо непонимен, химически									
и фармацевтич. продукты . . . . .	"	377	56	180	41	704	269	344	566
Масла растительные . . . . .	"	16	6	3	2	164	58	49	22
Резина и каучук, отбросы	"	770	184	540	132	868	393	966	494
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	штуки	10 745	4 013	9 795	4 403	2 473	951	2 588	1 034
В том числе:									
Скот рогатый крупный . . . . .	"	—	—	45	3	470	38	380	23
Лошади . . . . .	"	9 240	1 089	7 699	982	7 054	912	7 477	1 009
<b>Группа IV.</b>									
Изделия . . . . .	тонны	12 973	2 437	15 414	2 880	21 131	3 439	19 837	3 095
В том числе:									
Металлические изделия . . . . .	"	—	181	—	94	—	705	—	318
Деревянные изделия . . . . .	"	9 976	1 164	11 269	1 291	17 314	1 824	15 823	1 397
Резиновые изделия . . . . .	"	311	513	262	497	442	629	393	578
Рогожки и кули в готовом									
виде . . . . .	"	1 114	141	1 392	187	1 163	157	1 278	174
Льняные и пеньковые изд.	"	246	129	409	221	328	184	262	142
Спички . . . . .	"	852	116	1 343	360	1 196	223	934	177
Шерстяные козлы . . . . .	"	0,5	2	0,5	1	0	0,3	0,5	2
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>5 111 830</b>	<b>288 885</b>	<b>5 777 320</b>	<b>315 476</b>	<b>5 841 647</b>	<b>337 032</b>	<b>5 068 634</b>	<b>327 811</b>

Примечания: С 1909 г. по 1933/34 г. оценка в довоенных рублях; за 1924/25 и 1925/26 гг. в современных червонных рублях.

\*) Количество яиц — в тоннах.

Кроме того, см. прим. к Германии.

Статистика экспорта СССР

товаров в АНГЛИЮ  
(тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
442	242	—	—	83	39	—	—	—	—	—	—
5 029	3 506	1 802	1 539	—	—	—	—	2 357	2 468	662	507
1 622	297	—	—	10	1	10	1	—	—	—	—
16 162	768	2 310	118	2 614	131	6 102	305	5 023	320	1 945	133
59 904	384	—	—	—	—	—	—	—	—	7 008	70
276 814	3 349	2 031	14	30 566	373	59 977	721	59 760	2 090	69 849	1 651
147	697	—	—	—	—	—	—	—	—	1 118	49
459	160	—	—	12 241	374	—	—	110	2	—	—
178 137	8 017	30 468	6 509	19 407	4 147	166 307	12 890	349 396	18 072	361 606	19 686
78 904	3 802	30 468	6 509	19 407	4 147	69 985	7 631	121 356	11 172	151 030	12 908
55 121	2 305	—	—	—	—	77 685	3 838	67 162	2 088	147 838	4 689
27 569	1 329	—	—	—	—	18 635	1 421	16 018	1 427	14 621	976
1 573	228	—	—	18	3	79	21	48	34	—	—
2 490	303	262	37	887	108	481	49	444	71	—	—
49	203	—	—	537	273	1 759	873	3 128	2 806	2 992	5 590
49	25	—	—	37	16	1 346	345	3 036	1 212	4 992	1 724
1 048	511	—	—	—	—	—	—	1	2	—	—
2 817	145	—	—	—	—	0	0	—	—	—	—
1 903	162	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
6 730	1 218	—	—	—	—	0	0	—	—	—	—
35 365	5 071	49	205	164	126	97	155	180	183	320	856
31 500	3 129	—	—	—	—	0	0	0	0	1	7
639	780	—	—	—	—	0	0	0,3	1	0,1	0,1
1 032	136	—	—	132	16	—	—	—	—	2	0,4
229	139	—	—	43	5	49	48	168	107	242	316
1 065	239	—	—	0,2	0,1	8	3	1	0,1	10	3
2	13	33	136	12	46	11	43	1	7	52	413
4 624 805	267 801	367 578	25 177	811 975	33 922	1 554 136	80 725	1 712 121	190 895	2 239 766	194 030

Примечания: Данные за 1922 г. приводятся по вывозу через Европейскую границу СССР, без Черноморского побережья Кавказа; за 1923 г. — включая Черноморско-Кавказское побережье за I квартал года.

Вывоза домашней птицы битой и дичи за 1909 и 1910 гг. включаются в итоги III группы вывоза животных в 1923 г. и последующих годах входят в итоги I группы товаров.

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	2 619 127	162 994	2 958 957	163 589	2 693 397	154 014	1 818 940	118 201
В том числе:									
Хлеб всякий . . . . .	"	2 605 564	159 520	2 942 414	158 472	2 669 727	146 944	1 799 495	111 655
В том числе:									
Пшеница . . . . .	"	1 171 959	88 257	1 346 674	89 272	858 011	56 068	537 740	40 457
Рожь . . . . .	"	238 107	13 869	295 766	13 357	295 291	14 250	207 164	11 849
Ячмень . . . . .	"	687 358	31 705	731 292	28 970	746 839	37 266	501 079	27 245
Овес . . . . .	"	309 296	15 561	410 413	18 673	394 213	20 575	330 247	20 615
Греча . . . . .	"	2 621	156	4 308	241	12 269	627	17 871	1 066
Просо . . . . .	"	2 146	96	2 129	96	1 491	55	2 916	137
Кукуруза . . . . .	"	159 939	7 284	91 633	3 983	292 195	12 638	148 244	7 558
Горох . . . . .	"	14 906	1 158	42 163	2 882	51 681	4 131	19 083	1 634
Фасоль, бобы и чечевица . . . . .	"	6 045	388	3 422	252	4 570	300	2 654	232
Крупа . . . . .	"	9 157	894	12 547	997	10 991	947	7 601	689
Отруби хлебные и проч. отбросы . . . . .	"	4 013	150	1 819	69	2 261	74	4 898	174
Фрукты и ягоды сухие . . . . .	"	1	0,1	62	14	917	222	311	76
Масло коровье . . . . .	"	393	360	557	507	1 892	1 334	1 114	1 034
Яйца . . . . .	тыс. шт.	115 257	2 912	174 026	3 858	192 818	4 323	174 213	4 391
Птица домашняя битая . . . . .	тонны	0,2	0,1	67	27	180	68	61	24
Кормовые средства для животных . . . . .	"	2 719	83	999	28	4 144	101	2 359	70
Табак в листах . . . . .	"	278	59	868	254	311	126	639	186
Цигареты . . . . .	тыс. шт.	28 222	97	27 308	128	77 115	282	52 551	173
Спирт . . . . .	тыс. гр.	19 304	349	19 037	294	21 205	418	24 560	493
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	тонны	1 410 132	25 830	1 611 989	31 896	1 638 443	34 300	1 471 182	35 353
В том числе:									
Лесоматериалы . . . . .	"								
В том числе:									
Лес простой необработанный . . . . .	"	910 510	15 795	905 907	17 908	824 283	18 039	823 087	18 158
" обработанный . . . . .	"								
Семена . . . . .	"	13 681	1 424	31 614	3 959	34 760	4 278	45 423	5 076
В том числе:									
Семена масличных . . . . .	"	11 843	1 288	29 633	3 803	32 827	4 139	43 686	4 899
" кормовых трав . . . . .	"	1 753	125	1 982	156	1 851	130	1 687	171
Жмыхи . . . . .	"	34 284	2 016	32 139	1 934	27 683	1 460	30 615	1 652
В том числе:									
Жмыхи льняные . . . . .	"	24 489	1 585	24 817	1 639	12 253	895	14 251	1 022
" подсолнечные . . . . .	"	3 342	169	344	19	2 129	123	1 556	80
Лен, льняная худель и пакля . . . . .	"	852	209	1 884	527	3 964	1 259	2 654	879
Пенька и пакли . . . . .	"	704	182	835	225	1 114	310	672	218
Пушица . . . . .	"	36	22	16	15	180	149	147	150
Кожн . . . . .	"	377	261	377	221	819	629	1 392	921
Глицерин, глицериновый щелок . . . . .	"	573	256	475	216	852	430	934	438
Шерсть . . . . .	"	98	29	38	15	147	87	786	425
Асбест . . . . .	"	1 147	195	786	131	1 376	246	1 097	196
Деготь и смола . . . . .	"	3 440	139	1 638	77	3 571	155	4 128	191
Руда железная . . . . .	"	164 067	990	334 244	2 040	430 398	2 628	284 628	1 738
" марганцевая . . . . .	"	249 639	3 028	258 239	2 859	256 551	2 618	228 180	2 665
Металлы не в деле . . . . .	"	1 966	55	1 949	65	3 096	113	3 211	79
Нефть и нефтепродукты . . . . .	"	25 718	892	37 102	1 171	42 589	1 283	39 591	1 781
В том числе:									
Бензин, петролин, газолит . . . . .	"	—	—	5 504	241	11 892	380	35 890	1 491
Осветительные масла . . . . .	"	13 219	393	17 641	405	15 218	343	1 245	50
Смазочные масла . . . . .	"	9 730	427	11 712	480	11 909	491	2 457	240
Поташ . . . . .	"	360	44	622	79	246	31	852	105
Растительные масла . . . . .	"	15	6	36	14	5	1	115	42
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	442	101	573	138	311	76	311	69
В том числе:									
Лошади . . . . .	штуки	1 337	100	1 548	108	967	76	908	69
<b>Группа IV.</b>									
Изделия . . . . .	тонны	1 114	273	1 310	359	1 736	409	1 572	368
В том числе:									
Металлические изделия . . . . .	"	—	7	—	13	—	76	—	48
Деревянные изделия . . . . .	"	737	85	950	122	1 097	116	1 196	89
Резиновые изделия . . . . .	"	82	125	98	180	106	147	106	211
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>4 030 815</b>	<b>189 198</b>	<b>4 572 829</b>	<b>195 982</b>	<b>4 333 887</b>	<b>188 799</b>	<b>3 292 005</b>	<b>153 991</b>

Примечание: См. примечания к Германии и Англии.

Статистика экспорта СССР

товаров в ГОЛЛАНДИЮ  
тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
колич- ество	цен- ность										
2 271 893	133 698	—	—	110 860	5 635	297 993	15 392	49 820	4 772	73 550	5 674
2 232 663	126 987	—	—	110 860	5 635	294 132	15 383	48 016	4 622	61 426	4 756
781 973	52 307	—	—	2 766	186	17 294	1 159	9 863	962	13 711	1 460
329 051	16 833	—	—	51 284	2 750	178 569	9 096	5 835	409	6 362	451
727 960	34 252	—	—	29 667	1 431	74 959	3 604	8 334	775	16 229	957
269 146	11 584	—	—	9 016	484	3 549	191	—	—	—	—
11 123	658	—	—	7 742	435	2 970	167	2 736	260	1 258	96
2 817	128	—	—	2 737	135	238	12	—	—	8 547	401
111 977	4 863	—	—	3 463	148	13 990	601	12 500	999	1 641	90
48 617	4 202	—	—	—	—	695	55	1 108	89	5 784	422
6 798	403	—	—	274	22	812	64	7 640	1 128	7 193	780
164 411	1 523	—	—	100	9	132	12	—	—	801	99
6 176	168	—	—	810	35	924	39	—	—	—	—
3	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 327	1 223	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
206 570	4 895	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
0,1	0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 785	65	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
606	207	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
52 329	226	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1
2 403	48	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 131 562	43 177	56 185	1 323	215 272	6 335	317 521	6 171	519 401	15 726	552 181	15 453
1 235 941	26 044	2 719	38	75 492	1 055	135 671	1 913	251 980	4 277	267 280	4 498
50 108	4 161	43 211	1 159	106 348	2 952	89 127	2 400	103 265	4 239	143 624	5 322
67 175	3 906	—	—	1 027	94	8 398	675	12 865	2 276	7 347	708
2 932	254	—	—	1 027	94	5 310	487	12 865	2 275	7 347	708
26 602	1 434	—	—	—	—	3 087	188	—	—	—	—
16 921	1 014	—	—	—	—	178	9	1 803	150	12 125	918
4 013	206	—	—	—	—	—	—	1 803	150	11 519	884
459	136	—	—	—	—	—	—	—	—	300	19
360	137	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
328	296	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—
1 605	962	—	—	—	—	—	0	0	1	0,1	1
328	136	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
164	89	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 491	274	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 048	153	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
382 698	2 494	—	—	5 941	40	—	—	32 914	293	10 043	72
387 088	4 668	10 254	125	17 180	210	80 216	963	87 938	2 969	102 335	3 400
3 090	111	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
33 187	1 534	—	—	9 283	1 983	3 864	191	29 288	1 318	18 956	623
22 409	1 004	—	—	9 283	1 983	—	—	—	—	1 642	152
9 795	412	—	—	—	—	3 864	191	14 946	425	17 314	471
950	117	—	—	—	—	—	—	9 379	766	—	—
1 261	154	—	—	—	—	—	—	292	53	—	—
147	32	—	—	—	—	—	—	797	300	2 579	828
606	163	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 863	163	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 261	374	—	—	—	—	0	0	1	15	1	12
37	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
835	109	—	—	—	—	—	—	1	15	—	—
170	180	—	—	—	—	—	—	0	0	—	—
4 405 322	177 412	56 185	1 323	326 132	11 970	615 514	21 563	569 222	20 513	625 732	21 139

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	669 782	46 100	905 367	54 964	836 749	51 474	723 330	49 820
В том числе:									
Хлеб всякий . . . . .	"	666 146	45 214	901 927	53 983	828 378	49 447	716 663	48 048
В том числе:									
Пшеница . . . . .	"	472 692	35 596	624 588	41 000	484 520	32 109	465 747	33 624
Рожь . . . . .	"	98	6	9 140	392	12 171	561	10 450	571
Ячмень . . . . .	"	21 950	990	27 929	1 046	34 021	683	79 101	4 042
Овес . . . . .	"	121 396	5 939	178 088	8 213	180 251	9 118	89 732	5 094
Кукуруза . . . . .	"	33 842	1 554	41 606	1 842	51 371	3 720	35 398	1 712
Горох . . . . .	"	9 583	538	11 645	707	21 426	1 424	135 827	1 888
Фасоль, бобы, чечевица . . . . .	"	6 240	367	8 354	742	15 103	1 301	8 010	705
Масло коровье . . . . .	"	2	2	0	0,4	8	8	3	3
Яйца . . . . .	тыс. шт.	2 956	66	4 735	92	13 341	390	20 572	649
Икра всякая . . . . .	тонны	5	11	2	3	0	3	2	6
Миндаль и орехи . . . . .	"	147	69	197	93	1 310	329	180	97
Табак в листах . . . . .	"	2 408	526	1 735	649	2 242	912	1 704	633
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	611 971	41 046	604 031	37 159	516 887	38 236	569 926	47 433
В том числе:									
Лесоматериалы . . . . .	"	358 012	7 663	346 742	8 542	282 744	7 555	274 521	7 494
Семена . . . . .	"	14 866	1 289	13 596	1 307	13 366	1 339	10 221	899
Вязки и растения . . . . .	"	37 527	1 509	48 601	2 086	44 801	1 945	46 913	2 145
Лекарственные растения . . . . .	"	213	43	393	62	753	180	475	92
Лен . . . . .	"	27 978	7 114	20 443	6 784	14 399	4 869	36 725	12 814
Льняная кудель и пакля . . . . .	"	819	174	1 114	236	770	172	1 835	423
Пенька . . . . .	"	1 261	333	1 753	494	2 162	611	1 687	602
Пеньковая пакля . . . . .	"	180	29	410	72	246	44	213	46
Пуховина . . . . .	"	590	367	360	322	377	450	786	584
Кожи всякие . . . . .	"	164	164	180	238	131	179	426	490
Шетина . . . . .	"	16	14	16	69	23	54	11	44
Шелк всякий . . . . .	"	2 473	6 890	1 573	4 286	1 245	3 109	885	1 656
В том числе:									
Кокконы . . . . .	"	1 933	5 894	1 163	3 534	655	2 035	295	745
Шелковые очески . . . . .	"	540	993	410	752	590	1 074	606	911
Шерсть . . . . .	"	2 342	1 143	1 818	907	3 178	1 580	2 129	1 047
Асбест . . . . .	"	311	56	131	26	—	—	377	70
Драгоценные и полудрагоценные камни . . . . .	"	—	173	—	162	—	102	—	99
Руда марганцевая . . . . .	"	15 152	198	35 480	404	37 429	390	39 477	466
Платина . . . . .	"	4	6 084	4	6 663	5	11 747	5	12 242
Нефтепродукты . . . . .	"	142 952	7 332	127 702	3 944	106 801	3 116	142 756	5 603
В том числе:									
Бензин, лигроин и газолит . . . . .	"	29 600	3 244	23 097	910	23 604	802	35 857	1 706
Керосин и др. осветительные масла . . . . .	"	73 548	2 425	65 800	1 627	44 669	995	38 904	1 295
Смазочные масла неочищенные . . . . .	"	16 954	517	10 614	323	15 676	444	19 918	605
Смазочные масла очищенные . . . . .	"	14 595	755	18 444	862	13 130	666	29 125	1 416
Нефтяные остатки . . . . .	"	8 256	210	8 197	192	9 730	210	18 935	578
Поташ . . . . .	"	672	82	999	124	1 982	251	1 425	174
<b>Группа III.</b>									
Животные живые . . . . .	штуки	180	44	131	51	131	30	65	16
<b>Группа IV.</b>									
Изделия . . . . .	тонны	1 114	1 871	786	1 472	655	1 073	672	887
В том числе:									
Металлические изделия . . . . .	"	—	39	—	36	—	51	—	103
Деревянные изделия . . . . .	"	16	8	49	13	66	21	278	33
Резиновая обувь и изделия . . . . .	"	11	37	41	126	49	110	33	96
Ковры шерстяные . . . . .	"	868	1 629	622	1 161	410	766	262	484
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>1 282 347</b>	<b>89 061</b>	<b>1 510 315</b>	<b>93 646</b>	<b>1 354 422</b>	<b>90 813</b>	<b>1 293 993</b>	<b>98 157</b>

Примечания: См. примечания к Германии и Англии.

\*) Количество яиц в тоннах.

Статистика экспорта СССР

товаров во ФРАНЦИЮ  
тыс. рублей)

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
785 445	52 901	—	—	97 298	6 128	167 199	10 573	61 199	5 467	181 786	14 653
770 883	47 630	—	—	94 744	6 013	165 418	9 863	54 169	4 824	168 833	13 427
501 882	33 693	—	—	78 158	5 249	107 793	7 294	32 195	3 166	80 548	8 473
5 848	285	—	—	6 805	345	7 489	381	—	—	1 735	112
43 916	2 005	—	—	—	—	481	23	5 634	409	13 636	802
132 666	6 768	—	—	—	—	6 985	377	—	—	1 844	112
61 509	2 659	—	—	11 902	508	40 787	1 752	14 985	1 090	66 256	3 548
14 972	1 352	—	—	—	—	—	—	16	—	77	6
8 943	792	—	—	—	—	424	33	1 339	158	4 085	349
66	61	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
154 658	3 958	—	—	—	—	—	—	116*	66	657*	376
90	87	—	—	—	—	54	22	14	37	0,2	1
197	113	—	—	18	6	—	—	—	—	3	4
1 789	736	—	—	—	—	1 285	667	0,4	1	3	1
644 343	47 053	13 465	368	17 429	474	123 124	4 479	194 810	16 513	418 875	24 938
377 783	10 560	13 449	361	6 771	247	15 589	449	34 129	2 580	61 479	3 338
5 225	441	—	—	84	8	130	8	5 064	467	3 579	382
39 379	1 770	—	—	120	6	442	22	6 882	508	12 193	768
197	105	—	—	5	3	55	6	144	60	397	149
37 413	12 198	—	—	—	—	1 155	366	1 613	1 658	1 785	1 380
1 638	365	—	—	—	—	—	—	294	146	145	103
2 703	1 040	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
672	140	—	—	—	—	—	—	206	123	—	—
344	320	—	—	3	5	—	—	16	622	5	67
426	477	—	—	—	—	—	—	0,1	0,1	81	446
41	132	—	—	1	3	—	—	9	41	91	450
934	1 323	—	—	34	35	476	947	467	1 362	222	783
393	976	—	—	—	—	311	836	298	1 044	42	204
541	333	—	—	34	35	165	111	169	318	180	579
2 506	1 293	—	—	—	—	—	—	—	—	6	6
328	62	—	—	—	—	104	15	—	—	—	—
...	217	—	—	—	20	—	—	—	—	0	0,8
56 021	685	—	—	10 505	128	84 935	1 021	25 697	875	40 897	1 232
4	9 884	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
112 321	5 245	—	—	—	—	20 652	1 584	123 113	8 364	210 578	14 149
26 150	1 155	—	—	—	—	4 834	415	64 232	6 125	107 007	9 637
3 128	210	—	—	—	—	5 242	384	1 810	66	17 594	555
2 654	119	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
58 151	2 921	—	—	—	—	10 023	764	13 413	1 166	41 093	2 920
16 183	620	—	—	—	—	533	20	43 657	1 007	44 879	1 037
1 753	213	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
82	46	—	—	—	—	—	—	0	0	—	—
835	880	—	—	62	235	59	224	10	153	18	161
...	68	—	—	—	—	—	—	0	0	1	1
393	47	—	—	—	—	—	—	0,4	0,4	1	0,2
33	82	—	—	—	—	—	—	—	—	0,2	1
278	497	—	—	62	235	57	222	0	0,1	10	96
1 430 705	100 879	13 465	368	114 789	6 837	290 382	15 276	256 018	22 133	600 679	39 752

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	913 262	65 786	1 137 003	72 932	789 294	50 600	697 956	51 350
В том числе:									
Хлеб всякий . . . . .	"	912 722	65 700	1 136 184	72 860	788 279	50 636	697 956	51 340
В том числе:									
Пшеница . . . . .	"	846 217	62 248	1 071 121	69 790	237 157	47 914	664 180	49 506
Рожь . . . . .	"	3 538	194	7 846	390	15 021	680	3 784	209
Ячмень . . . . .	"	9 353	428	25 668	1 026	12 547	608	5 692	284
Овес . . . . .	"	34 923	1 587	9 812	405	2 080	84	16 217	845
Просо . . . . .	"	1 474	60	1 589	64	98	4	672	30
Кукуруза . . . . .	"	7 551	357	9 489	408	24 210	937	2 670	126
Горох . . . . .	"	1 130	63	3 194	194	3 670	166	1 507	139
Фасоль, бобы, чечевица . . . . .	"	8 173	731	6 061	517	2 457	194	3 063	278
Мука пшеничная . . . . .	"	246	27	606	65	293	39	246	24
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	42 474	1 979	45 397	2 231	55 776	1 980	32 745	1 105
В том числе:									
Лесоматериалы . . . . .	"	14 185	427	14 661	424	12 662	377	6 896	207
Семена . . . . .	"	82	6	491	53	426	32	0	0,7
Жмыхи . . . . .	"	393	29	1 081	33	4 324	215	852	38
Гривы и хвосты конские . . . . .	"	—	—	—	—	0	0,1	—	—
Кокон шелковый . . . . .	"	229	623	246	794	131	420	0	2
Очесы шелковые . . . . .	"	3	6	13	25	4	11	—	—
Шерсть . . . . .	"	147	70	66	47	66	37	0	0
Руда железная . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—
„ марганцевая . . . . .	"	16	0,3	7 601	85	3 980	44	3 555	43
Металлы не в деле . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—
Нефтепродукты . . . . .	"	26 291	661	24 161	585	29 534	713	20 099	760
В том числе:									
Бензин, лигроин, газолин . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—
Осветительные масла . . . . .	"	10 549	253	12 629	278	16 168	380	14 087	516
Смолочные масла . . . . .	"	4 439	150	5 585	203	6 126	196	2 326	104
Нефтедые остатки . . . . .	"	11 286	257	5 946	105	7 240	136	3 669	140
Уголь каменный, кокс . . . . .	"	0,1	0	7 633	69	3 571	36	868	7
Химические и фармацевтические продукты . . . . .	"	0	0	0	0	49	22	0	0
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	16	1	16	8	16	16	49	7
<b>Группа IV.</b>									
Иделия . . . . .	"	16	19	16	26	16	23	...	14
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>955 768</b>	<b>67 785</b>	<b>1 194 432</b>	<b>75 196</b>	<b>845 102</b>	<b>52 709</b>	<b>730 750</b>	<b>52 476</b>

Примечание: См. примечания к Германии и Англии.

Статистика экспорта СССР

товаров в ИТАЛИЮ  
тыс. рублей).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
1 000 586	69 351	—	—	92 891	5 543	175 392	10 967	24 179	2 307	153 378	16 003
1 000 488	69 320	—	—	87 753	5 292	169 637	10 654	19 076	1 862	153 902	15 947
966 220	67 446	—	—	53 313	3 580	123 751	8 300	18 541	1 824	150 054	15 774
4 046	195	—	—	20 326	1 030	30 256	1 541	515	306	—	—
15 414	720	—	—	12 038	581	8 747	421	—	—	—	—
3 882	173	—	—	1 176	63	1 176	63	—	—	—	—
1 605	70	—	—	—	—	305	15	—	—	2 298	115
2 670	117	—	—	392	17	3 136	135	—	—	950	58
2 211	206	—	—	—	—	958	76	—	—	—	—
3 489	308	—	—	—	—	1 308	103	—	2	—	—
721	74	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
61 312	4 311	19 099	1 352	40 239	1 078	100 417	4 296	434 128	13 118	539 040	17 421
25 226	875	—	—	—	—	0,1	0	2 301	148	4 549	174
2 752	190	—	—	226	21	5 807	555	124	20	5 521	464
1 573	58	—	—	5 137	251	—	—	5 104	444	—	—
33	40	—	—	—	—	13	15	10	14	31	49
491	1 249	—	—	16	44	147	394	411	2 053	424	2 457
4	3	—	—	23	15	88	59	10	18	54	102
180	109	—	—	—	—	—	—	—	—	2	3
—	—	—	—	1 016	7	—	—	35 327	343	39 222	285
4 570	56	—	—	28 765	351	33 315	402	45 477	1 577	32 672	1 116
0	0,2	4 783	243	7 445	227	430	24	—	—	—	—
16 577	674	4 095	148	1 833	109	49 048	2 450	221 881	7 317	354 881	11 231
—	—	—	—	—	—	6 398	546	14 547	1 468	31 663	2 777
3 931	—	—	—	1 147	57	12 352	610	47 309	1 596	30 862	1 038
3 931	199	—	—	686	52	4 950	377	7 257	580	5 013	344
11 892	430	—	—	—	—	17 743	649	115 116	2 671	224 526	5 199
16	0,3	8 223	70	—	—	10 886	93	128 553	1 596	96 512	1 212
1 753	324	1 998	891	—	—	554	247	—	—	—	—
197	75	—	—	—	—	—	—	5	1	—	—
16	24	—	—	—	—	1	1	1	8	11	57
1 062 112	73 761	19 099	1 352	133 130	6 621	275 810	15 264	458 313	15 433	692 430	33 481

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Живенные припасы . . . . .	тонны	445 402	37 073	299 927	25 822	409 906	33 563	417 867	37 359
В том числе:									
Хлеб всякий . . . . .	"	354 638	21 808	207 213	11 838	282 605	13 574	310 115	15 514
В том числе:									
Пшеница . . . . .	"	198 646	14 504	86 096	6 219	25 914	1 611	5 864	440
Рожь . . . . .	"	3 817	216	5 700	241	8 911	425	6 798	401
Ячмень . . . . .	"	8 993	417	8 436	331	35 021	1 737	33 974	1 837
Овес . . . . .	"	5 667	261	1 540	70	7 355	371	4 112	218
Греча . . . . .	"	10 853	604	8 616	369	14 317	645	15 807	778
Просо . . . . .	"	14 284	703	13 858	603	15 987	665	8 469	468
Кукуруза . . . . .	"	48 273	2 149	29 649	1 234	80 051	3 619	152 322	7 368
Горох . . . . .	"	6 437	386	9 251	638	16 691	1 198	14 873	1 055
Фасоль, бобы, чечевица . . . . .	"	13 547	1 066	44 251	1 157	17 494	1 414	12 859	1 023
Отруби хлебные и проч. отбросы . . . . .	"	44 063	1 499	29 256	944	60 575	1 853	54 842	1 909
Картофель . . . . .	"	22 849	485	20 901	319	25 914	427	16 135	290
Свекловича . . . . .	"	7 551	39	12 761	86	23 850	158	14 431	131
Анис и тмин . . . . .	"	1 507	143	1 179	119	1 278	207	1 425	244
Птица домашняя битая . . . . .	"	328	111	852	379	786	422	475	273
Молоко коровье натуральн. . . . .	"	4 701	287	5 602	391	7 387	627	8 861	740
Творог и сметана . . . . .	"	246	52	311	96	524	163	508	147
Масло коровье . . . . .	"	270	219	459	404	377	305	344	327
Яйца . . . . .	тыс. шт.	697 635	12 900	667 504	11 394	793 228	15 870	868 555	18 163
Грибы свежие и сушеные . . . . .	тонны	38	38	49	52	62	76	75	97
Икра красная . . . . .	"	0	0	0	0,1	20	8	90	33
„ всякая (кроме красн.) . . . . .	"	77	259	98	293	88	276	72	356
Рыба свежая . . . . .	"	377	415	491	165	573	200	393	140
„ соленая, копченая . . . . .	"	803	206	508	162	426	103	344	148
Миндаль и орехи . . . . .	"	95	14	655	44	262	28	475	80
Кормовые средства для животных . . . . .	"	295	10	180	7	3 538	105	2 326	65
Табак в листах . . . . .	"	360	142	360	108	704	335	410	138
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	621 722	21 333	443 485	21 646	423 272	31 890	577 232	32 921
В том числе:									
Лес простой необработанный . . . . .	"	321 942	5 084	199 662	3 239	182 970	2 864	192 340	4 327
Лес простой обработанный . . . . .	"	16 757	2 724	16 413	3 304	28 125	9 515	25 341	5 706
В том числе:									
Семена . . . . .	"	6 372	804	7 994	1 091	9 048	1 001	13 153	1 361
Семена масличные . . . . .	"	6 043	1 426	5 815	1 790	4 030	868	4 914	1 230
Семена кормовых трав . . . . .	"	1 900	72	1 704	62	2 272	78	3 784	162
Сено и солома . . . . .	"	16 167	296	3 980	59	3 751	39	3 145	49
Лен . . . . .	"	17 363	4 883	20 542	6 017	20 885	6 450	24 409	7 734
Льняная кудель и пакля . . . . .	"	3 899	549	2 244	307	2 604	333	3 178	531
Пенька . . . . .	"	1 295	258	1 818	465	4 898	1 425	4 193	1 340
Пеньковая пакля . . . . .	"	3 849	451	3 948	429	4 603	414	3 735	475
Пушица . . . . .	"	328	166	393	238	311	253	295	293
Кожі вельня . . . . .	"	410	171	868	359	1 753	732	1 261	686
Кость . . . . .	"	3 080	124	3 718	136	3 653	137	2 588	121
Рога и копыта . . . . .	"	278	84	229	31	934	101	1 114	104
Грибы и хвосты . . . . .	"	655	483	590	371	835	500	622	487
Цветная не в деле . . . . .	"	377	529	410	640	491	1 080	377	1 142
Пух и перо . . . . .	"	868	702	868	687	786	904	721	870
Тришь и лоскут . . . . .	"	2 211	126	1 327	84	1 753	74	1 360	69
Шени . . . . .	"	1	9	239	733	693	2 068	737	2 275
Шерсть . . . . .	"	688	318	672	300	737	450	901	453
Камешь простой . . . . .	"	56 610	123	37 610	61	16 741	47	49 387	89
Асбест . . . . .	"	3 424	315	4 439	513	5 913	370	7 093	447
Камни драгоценн. и полу-драгоценные . . . . .	"	68	83	83	112	112	6	61	61
Янтарь . . . . .	"	1	4	3	13	20	58	6	52
Уголь каменный и кокс . . . . .	"	61 296	392	73 597	464	67 013	422	83 786	529
Деготь и смола . . . . .	"	803	58	835	72	966	71	672	72

Статистика экспорта СССР

товаров в АВСТРО-ВЕНГРИЮ

тыс. рублей).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
колич- ество	цен- ность	колич- ество	цен- ность	колич- ество	цен- ность	колич- ество	цен- ность	колич- ество	цен- ность	колич- ество	цен- ность
328 757	31 928	—	—	—	—	392	150	3 224	1 685	8 552	1 602
190 047	9 132	—	—	—	—	0,1	0	16	3	6 832	546
5 815	387	—	—	—	—	—	—	—	—	4 480	426
639	34	—	—	—	—	—	—	—	—	15	1
9 910	489	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
6 503	357	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
19 853	1 020	—	—	—	—	—	—	—	—	2 304	113
18 346	991	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
52 795	2 226	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
16 364	1 099	—	—	—	—	0,1	0	—	—	—	—
11 254	832	—	—	—	—	—	—	16	3	33	6
48 159	1 660	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
14 218	222	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
22 408	182	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 179	212	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
432	251	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
8 829	682	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
459	140	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
311	271	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
862 205	18 841	—	—	—	—	367 <sup>9)</sup>	143	3 119 <sup>9)</sup>	1 640	1 622 <sup>9)</sup>	996
98	172	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
23	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
98	587	—	—	—	—	0,2	1	—	0,1	0	0,1
606	288	—	—	—	—	25	6	0	—	—	—
344	174	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
442	64	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—
4 701	143	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
459	291	—	—	—	—	0	0	0,1	0	0	0
421 389	30 721	—	—	2 446	89	2 440	485	3 979	685	2 060	895
170 095	3 857	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
42 016	6 228	—	—	—	—	16	1	—	—	159	29
27 618	2 544	—	—	—	—	1 983	182	—	—	—	—
4 128	1 461	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5 209	227	—	—	—	—	0	0	—	—	—	—
983	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
18 444	5 812	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 342	489	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 424	1 284	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5 782	862	—	—	—	—	—	—	1	1	102	34
278	246	—	—	—	—	17	229	0	2	3	67
1 523	907	—	—	—	—	0,1	0,1	1	2	5	32
2 015	96	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
524	70	—	—	—	—	—	—	81	24	86	45
606	747	—	—	—	—	0	0,1	56	95	161	278
393	1 539	—	—	—	—	0	—	10	60	12	11
803	1 024	—	—	—	—	0	—	4	11	11	30
1 278	75	—	—	—	—	1	1	75	15	205	31
491	1 456	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 229	731	—	—	—	—	—	—	14	9	60	38
33 383	102	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4 816	322	—	—	—	—	222	31	—	—	—	—
...	81	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
10	95	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
64 932	410	—	—	—	—	—	—	1 251	23	—	—
737	79	—	—	—	—	0	0	—	—	—	—

(Продолжение)

(Ценность в

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
Руда железная . . . . .	тонны	52 909	326	410	3	12 073	78	34 235	211
„ марганцевая . . . . .	„	27 306	341	43 392	482	40 624	418	114 106	1 371
Нефть и нефтепродукты . . . . .	„	6 258	230	11 155	344	4 062	183	7 551	253
В том числе:									
Масла смазочные . . . . .	„	4 914	197	7 896	272	2 342	93	4 259	146
Скипидар и терпентин . . . . .	„	4 816	926	5 045	1 085	5 062	1 124	5 045	988
Клей медровый, костяной и проч. . . . .	„	721	114	721	184	491	128	295	83
Масла растительные . . . . .	„	33	34	19	27	262	102	98	76
Хмель . . . . .	„	852	509	278	167	721	750	819	1 187
Киски и желудки скотские . . . . .	„	770	399	835	350	819	296	754	306
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	„	3 161	942	4 554	1 441	4 324	1 375	4 177	1 455
В том числе:									
Гуси живые . . . . .	тыс. шт.	214	195	289	285	255	248	217	234
Птица домашняя живая . . . . .	„	107	46	342	164	402	189	551	287
Лошади . . . . .	штуки	3 988	453	3 899	418	6 057	741	5 096	724
<b>Группа IV.</b>									
Надвиги . . . . .	тонны	1 851	1 327	1 310	826	1 720	1 102	2 293	1 673
В том числе:									
Надвиги металлические . . . . .	„	..	133	..	167	..	177	..	291
„ деревянные . . . . .	„	360	62	278	56	295	67	344	105
„ резиновые . . . . .	„	11	44	10	21	2	4	21	59
В том числе:									
Обувь резиновая . . . . .	„	3	6	5	8	20	65	11	19
Обувь всяк., кроме резины . . . . .	„	0,2	1	1	6	1	2	197	398
Предметы одежды, головные уборы . . . . .	„	5	25	4	41	2	9	70	96
Шерстяные ковры . . . . .	„	26	49	62	116	62	112	0,5	3
Автомобили . . . . .	штуки	5	16	33	15	8	26	18	72
Цистерны и вагоны железнодорожные . . . . .	„	63	790	2	5	6	15	25	64
Карты и книги . . . . .	„	..	154	..	160	..	242	..	268
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>1 072 136</b>	<b>60 875</b>	<b>749 276</b>	<b>49 735</b>	<b>839 222</b>	<b>67 930</b>	<b>1 001 569</b>	<b>73 408</b>

Примечания: С 1909 г. по 1923/24 г. оценка в довоенных рублях; за 1924/25 и 1925/26 гг. — в современных червонных рублях.

За 1923 г. и в последующие годы вывоз «живых» включается в итоги I группы.

Статистика экспорта СССР

в АВСТРО-ВЕНГРИЮ

тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
коли- чество	цен- ность										
16	0,1	—	—	—	—	—	—	0,1	0	—	—
42 524	559	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 784	189	—	—	2 438	88	—	—	—	—	—	—
2 555	143	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 817	760	—	—	8	1	192	36	390	108	134	49
46	13	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
393	145	—	—	—	—	0	0	0,1	0,1	27	8
1 376	1 619	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
934	415	—	—	—	—	9	5	16	148	44	77
4 324	1 303	—	—	—	—	—	—	...	85	...	57
406	376	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
642	325	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 647	351	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 491	1 345	—	—	0,1	0	129	248	81	520	94	512
...	206	—	—	—	—	—	—	0,5	0,5	0,3	0,3
295	97	—	—	—	—	—	—	—	—	0,2	0,2
52	124	—	—	—	—	121	229	74	479	80	423
36	62	—	—	—	—	121	229	73	475	80	423
103	180	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
92	102	—	—	...	...	...	...	...	...	...	...
20	34	—	—	—	—	—	10	3	36	6	53
23	79	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
16	36	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
...	232	—	—	—	—	2	2	1	1	2	3
755 561	65 297	—	—	2 446	89	2 962	883	7 433	2 975	10 847	3 066

Примечания: С 1909 г. по 1913 г. данные по территории б. Австро-Венгрии, а с 1922 по 1925/26 оп. г. данные только по территории Австрии.

С 1922 г. яйца по «количеству» — даются в тоннах.

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	482 488	32 182	470 890	30 087	340 305	21 574	170 799	12 701
В том числе:									
Хлеб всякий . . . . .	"	476 623	29 928	463 830	27 455	330 280	18 237	163 504	10 035
В том числе:									
Пшеница . . . . .	"	265 266	19 529	277 125	18 970	138 988	8 623	28 551	2 066
Рожь . . . . .	"	8 469	519	3 014	127	16 970	802	5 127	304
Ячмень . . . . .	"	92 943	4 276	64 064	2 546	47 323	2 267	38 346	2 026
Овес . . . . .	"	76 972	4 020	105 474	5 038	93 484	4 852	63 032	4 068
Греча . . . . .	"	131	8	410	22	1 409	81	3 309	203
Кукуруза . . . . .	"	27 667	1 219	8 501	379	27 454	1 245	22 425	1 140
Фасоль, бобы, чечевичка . . . . .	"	2 162	123	2 129	142	934	66	459	36
Крупа гречневая . . . . .	"	557	60	1 232	109	2 801	239	966	89
Масло жорозье . . . . .	"	33	28	147	138	393	365	66	62
Яйца . . . . .	тыс. шт.	83 189	2 145	97 787	2 385	113 446	2 659	90 775	2 432
Табак в листах . . . . .	тонны	229	32	328	87	360	115	131	37
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	686 425	31 732	617 021	35 682	508 008	32 933	645 277	45 503
В том числе:									
Лесоматериалы . . . . .	"	367 922	7 143	308 494	6 805	258 927	5 458	259 795	6 199
Семена . . . . .	"	13 284	1 388	15 873	1 869	18 985	2 339	17 527	2 103
Жмыхи . . . . .	"	36 086	2 209	33 547	2 266	34 071	2 296	22 196	1 467
Лен . . . . .	"	54 056	18 341	55 415	17 755	47 421	16 173	72 287	25 682
Льняная кудель и пакли . . . . .	"	6 716	1 476	6 388	1 336	5 995	1 459	7 846	1 988
Нелья . . . . .	"	1 960	370	1 572	435	1 507	443	3 161	1 116
Неньковая пакли . . . . .	"	459	81	754	139	426	80	573	124
Пушица . . . . .	"	8	13	26	47	246	289	557	723
Кожи всякие . . . . .	"	360	245	164	121	377	381	246	325
Гривы и хвосты конек . . . . .	"	15	8	16	30	82	134	49	86
Щетина . . . . .	"	0	3	16	50	8	28	10	58
Шерсть . . . . .	"	622	339	590	337	262	133	164	108
Древесная бумажная масса . . . . .	"	10 467	636	6 306	328	6 044	315	4 685	265
Асбест . . . . .	"	82	17	590	142	639	114	1 016	186
Камни драгоценные и полудрагоценные . . . . .	"	...	10	...	17	...	8	...	56
Руда марганцевая . . . . .	"	102 296	1 193	103 754	1 186	56 677	607	186 803	2 212
Нефтепродукты . . . . .	"	84 180	2 799	76 464	2 124	72 369	2 126	66 750	2 593
В том числе:									
Бензин, лигроин, газولين . . . . .	"	7 748	392	6 028	221	—	—	—	—
Осветительные масла . . . . .	"	18 935	583	27 798	632	11 433	310	4 832	166
Смазочные масла . . . . .	"	46 897	1 573	32 450	1 072	47 111	1 526	49 650	2 033
Нефтяные остатки . . . . .	"	10 516	250	10 189	198	13 826	290	12 285	395
Поташ . . . . .	"	704	86	606	75	1 540	193	147	17
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	49	19	16	9	131	39	393	127
В том числе:									
Лошади . . . . .	штуки	108	14	56	8	378	39	1 188	126
<b>Группа IV.</b>									
Иаделля . . . . .	тонны	311	459	655	736	475	859	541	590
В том числе:									
Резиновые иаделля . . . . .	"	147	419	262	589	246	780	246	494
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>1 169 273</b>	<b>64 392</b>	<b>1 088 582</b>	<b>66 515</b>	<b>848 919</b>	<b>55 424</b>	<b>817 010</b>	<b>58 922</b>

Примечания: С 1909 по 1923/24 гг. оценка в довоенных рублях; за 1924/25 и 1925/26 гг. — в современных червонных рублях.

За 1923 г. и в последующие годы вывоз жмыхов включается в итоги I-ой группы.

С 1922 г. по 1925/26 он. г. по всех графах сколичество дается исключительно в тоннах.

Статистика экспорта СССР

товаров в БЕЛЬГИЮ

тыс. рублей).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
256 108	16 734	0,3	0,1	27 330	1 752	75 186	4 415	12 389	1 253	55 937	5 444
249 573	14 257	—	—	27 330	1 752	73 985	4 337	12 385	1 205	55 930	5 438
129 553	8 359	—	—	22 189	1 490	41 444	2 780	1 032	102	41 241	4 462
12 826	600	—	—	613	31	4 069	207	966	68	2 245	137
52 794	2 356	—	—	2 205	106	14 986	720	—	—	6 981	438
31 598	1 767	—	—	2 323	125	3 271	176	—	—	3 131	205
1 982	120	—	—	—	—	—	—	—	—	271	21
16 741	752	—	—	—	—	9 562	411	7 341	587	761	42
1 097	61	—	—	—	—	372	29	3 046	448	767	99
2 097	189	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
131	144	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
86 982	2 224	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
115	57	—	—	—	—	—	—	5	48	7	7
730 636	47 342	8 174	289	18 920	2 308	87 374	5 066	151 320	18 017	153 328	13 147
301 303	7 509	7 945	215	12 177	323	16 648	444	29 163	1 261	16 797	583
17 347	1 381	—	—	—	—	2 672	175	—	—	—	—
25 046	1 455	—	—	—	—	1 107	68	—	—	—	—
79 969	25 561	229	73	5 045	1 602	3 278	1 040	9 317	9 431	8 873	6 387
7 060	1 698	—	—	1 696	383	1 055	238	2 648	1 177	3 354	1 323
4 586	1 796	—	—	2	1	—	—	—	—	—	—
606	132	—	—	0,1	0	—	—	3	2	141	49
66	78	—	—	—	—	—	—	0	1	0	0,1
147	119	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
115	176	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
33	46	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
377	223	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4 505	262	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 229	231	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	64	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
202 659	2 439	—	—	—	—	26 677	320	46 689	1 550	82 912	1 955
83 033	3 903	—	—	—	—	38 043	2 848	62 390	4 522	41 118	2 825
0,1	0	—	—	—	—	14 061	1 201	21 450	1 688	18 961	1 730
1 851	99	—	—	—	—	6 147	441	9 386	454	10 855	358
56 906	2 668	—	—	—	—	14 891	1 135	23 893	2 201	9 615	698
12 040	476	—	—	—	—	1 945	71	7 658	180	1 686	39
655	80	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
410	121	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 284	121	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
573	466	—	—	0,1	0	5	3	0,1	1	2	16
295	395	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
987 728	64 663	8 174	289	46 250	4 060	162 565	9 484	163 710	19 271	209 267	18 607

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>							
Животные припасы . . . . .	тонны	76 575	13 634	86 637	18 476	114 975	20 521
<i>В том числе:</i>							
Хлеб всякий . . . . .	"	6 323	846	9 959	972	29 583	2 822
<i>В том числе:</i>							
Мука пшеничная . . . . .	"	3 047	295	6 045	599	22 163	2 156
Соль поваренная . . . . .	"	3 882	22	6 355	47	7 748	57
Конфеты и варенье . . . . .	"	16	10	46	10	49	27
Сахар . . . . .	"	65 063	12 203	68 634	16 820	75 186	16 945
Табак . . . . .	"	49	91	33	60	33	67
Папиросы . . . . .	тыс. шт.	2 421	12	4 799	18	8 611	48
Чай . . . . .	тонны	115	245	164	232	180	261
Спирт . . . . .	тыс. град.	227	13	302	14	196	4
Вино хлебное . . . . .	тонны	31 536	40	17 760	6	31 154	6
Пиво . . . . .	"	246	32	262	31	360	41
<b>Группа II.</b>							
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	47 127	2 270	49 436	2 111	47 815	2 786
<i>В том числе:</i>							
Лес прост. необработанный	"	7 879	186	8 976	226	9 730	259
" " обработанный	"						
Семена . . . . .	"	147	13	147	13	131	11
Пушнина . . . . .	"	0,4	4	2	3	3	2
Кожы невыделанные и выделанные . . . . .	"	98	64	82	55	115	113
Шелк . . . . .	"	16	108	6	25	16	177
Грена . . . . .	"	9	159	7	109	7	250
Шерсть . . . . .	"	33	9	66	21	33	14
Пряжа бумажная . . . . .	"	98	157	131	219	164	323
Цемент . . . . .	"	3 224	30	639	26	475	27
Металлы не в деле . . . . .	"	3 964	317	4 390	296	3 243	388
Нефть и нефтепродукты . . . . .	"	31 205	1 013	31 663	842	27 323	928
<i>В том числе:</i>							
Осветительные масла . . . . .	"	29 485	973	30 599	815	25 337	887
Краски и красящие вещества . . . . .	"	82	60	115	79	115	48
Химические и фармацевтические продукты . . . . .	"	278	66	360	96	328	85
<b>Группа III.</b>							
Животные . . . . .	"	2 899	827	2 604	497	1 196	328
<i>В том числе:</i>							
Мелкий рогатый скот . . . . .	тыс. шт.	15	78	11	43	1	7
Лошади . . . . .	"	2	178	2	187	1	128
<b>Группа IV.</b>							
Надѣлия . . . . .	тонны	14 726	15 571	15 889	16 820	18 657	20 916
<i>В том числе:</i>							
Фаянсовые надѣлия . . . . .	"	6	2	16	10	66	18
Фарфоровые надѣлия . . . . .	"	328	155	410	271	410	205
Стекланные и зеркальные надѣлия . . . . .	"	1 474	424	1 671	386	2 129	694
Металлические надѣлия . . . . .	"	803	489	1 294	777	820	820
Деревянные надѣлия . . . . .	"	33	62	33	75	66	134
Резиновые надѣлия . . . . .	"	360	88	590	132	459	103
Бумага и картон . . . . .	"	803	552	868	566	950	764
Льняные и шелковые надѣлия . . . . .	"	49	272	33	232	49	328
Шерстяные надѣлия . . . . .	"	4 734	12 424	5 160	13 150	6 110	16 105
Ткани хлопчатобумажные . . . . .	"	229	56	147	39	213	55
Косметика и мыло . . . . .	"	1 425	497	1 179	434	2 162	842
Спички зажигательные . . . . .	"	56	19	11	6	13	6
Электропринадлежности . . . . .	"						
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>142 347</b>	<b>32 302</b>	<b>154 566</b>	<b>37 904</b>	<b>182 643</b>	<b>44 551</b>

Примечания: Полных данных за 1922 и 1923 гг. не имеется.

См. примечания выше — к Англии, Германии и др. странам.

Статистика экспорта СССР

товаров в ПЕРСИЮ

тыс. руб.).

1912 г.		1913 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
134 680	23 528	129 062	23 881	22 621	3 425	32 989	14 203	64 902	18 695
36 217	3 378	30 484	2 964	2 531	289	1 544	369	22 677	2 868
26 225	2 601	23 342	2 224	2 136	222	1 419	347	6 346	1 262
5 569	34	6 077	44	5 502	77	5 446	92	6 011	81
33	22	33	17	4	4	72	57	50	49
90 355	19 117	89 978	19 939	14 341	2 941	25 550	13 529	35 937	15 587
33	40	66	124	0,3	0,2	19	12	7	6
17 975	77	17 975	174	...	6	1	6	9	35
344	513	115	193	29	40	27	90	0,1	0,1
1 025	26	430	26	...	6	3	4	1	2
107 849	11	280 096	49	14	2	3	4	1	2
606	70	786	102	12 783	1 326	51	8	20	4
58 560	3 974	63 868	4 506	566	11	46 564	5 305	42 573	5 116
10 238	291	15 790	443	1 159	50	1 891	48	1 785	85
262	25	213	26	464	31	3 690	187	4 855	311
3	2	12	3	0,5	2	23	511	—	—
115	79	66	66	4	7	1	3	5	17
10	71	8	51	21	29	52	384	18	41
4	352	8	521	0,4	28	5	111	4	64
66	23	213	89	—	2	2	1	2	1
442	909	540	972	0	0,1	0,4	0,4	—	—
983	42	2 555	107	805	90	1 576	92	1 945	120
3 292	347	6 404	643	3 603	497	5 089	892	2 873	542
38 969	1 464	34 792	1 296	5 627	267	32 876	2 796	27 756	3 676
36 152	1 372	32 335	1 144	5 093	245	29 763	2 432	23 563	2 487
213	80	229	109	32	21	50	36	52	50
377	96	410	112	297	180	187	65	99	48
1 703	629	13 203	1 237	3	0,3	—	—	—	—
1	3	122	685	—	—	—	—	—	—
2	174	2	197	—	—	—	—	—	—
20 459	24 866	22 065	28 079	5 349	2 755	9 333	9 099	8 418	11 318
8	4	33	12	305	223	413	256	394	358
839	436	622	237	—	—	—	—	—	—
1 835	674	1 589	495	1 262	401	1 242	665	1 313	668
...	713	...	876	1 685	498	2 241	1 303	1 830	907
819	92	1 032	145	104	15	325	41	340	73
82	124	82	147	53	126	132	485	214	740
426	85	393	75	365	81	871	360	296	171
884	564	688	529	596	643	1 321	1 159	790	841
49	321	66	430	1	3	44	277	5	32
7 928	20 420	8 802	23 285	148	369	957	3 507	1 437	6 401
344	75	360	84	55	18	147	63	213	104
2 293	524	2 506	768	416	166	1 070	440	838	380
26	10	15	11	31	60	54	251	10	29
215 404	52 997	228 197	57 703	40 756	7 506	88 886	28 607	115 893	35 129



Статистика экспорта СССР

товаров в ФИНЛЯндию

(тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
365 891	34 322	3 243	165	144 016	7 505	171 895	8 898	7 711	912	30 612	2 815
282 236	18 461	3 243	165	130 751	6 698	160 104	8 210	4 227	312	24 532	1 791
16	1	—	—	—	—	16	1	—	—	—	—
34 153	1 937	3 243	165	115 180	5 836	137 191	6 982	2 273	168	21 824	1 560
3 194	159	—	—	95	5	174	8	—	—	0	0
17 085	928	—	—	9 112	489	18 790	1 013	—	—	1 685	119
6 028	279	—	—	33	1	33	1	—	—	—	—
2 375	208	—	—	390	31	41	3	—	—	66	6
2 736	245	—	—	149	14	—	—	292	45	562	61
2 211	217	—	—	536	52	—	—	—	—	—	—
44 211	5 344	—	—	—	—	—	—	—	—	17	3
111 387	7 061	—	—	1 052	90	837	72	—	—	378	42
58 167	2 023	—	—	4 205	180	3 022	130	1 662	99	—	—
6 503	148	—	—	—	—	1 641	30	42	1	—	—
3 063	366	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
606	48	—	—	—	—	—	—	268	31	160	27
2 817	394	—	—	—	—	120	10	78	13	0,4	0,1
3 358	968	—	—	1	0,3	17	5	799	216	937	340
983	361	—	—	—	—	—	0,1	0	—	—	—
1 540	481	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
419	146	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
205	66	—	—	36	17	9	4	21	18	69	51
229	105	—	—	—	—	—	—	232	—	—	—
2 523	2 165	—	—	0,4	0,4	—	—	—	—	—	—
29 584	774	—	—	—	—	—	—	—	—	22	13
44 633	5 291	—	—	—	—	—	—	—	—	17	2
4 259	1 920	—	—	92	48	232	125	—	137	358	292
242 738	668	—	—	—	—	—	—	0,4	3	1	4
33	131	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
885	175	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 752	276	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
123 441	10 988	87 865	3 372	10 607	441	25 300	506	61 176	1 363	68 133	1 510
7 617	187	79 232	1 253	8 416	159	23 412	328	53 544	930	53 746	461
1 900	245	—	—	54	5	—	—	0,3	0,4	27	3
2 048	93	—	—	13 131	714	9 772	515	2 066	172	4 488	261
2 342	854	—	—	107	34	—	—	—	—	9	3
410	130	—	—	36	6	—	—	178	56	554	180
20	24	—	—	3	10	—	—	0	1	0	0
639	378	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
19 526	658	—	—	1 051	38	990	37	1 294	55	—	—
110	67	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 112	645	—	—	9	1	—	—	0	0	235	56
19 148	1 932	8 370	2 042	—	—	—	—	4 370	124	9 396	179
49 830	3 884	—	—	35	8	473	34	1 545	162	3 585	415
1 458	124	—	—	35	8	—	—	668	105	2 234	328
34 300	2 124	—	—	—	—	85	4	685	39	981	57
12 138	1 555	—	—	—	—	388	30	66	11	117	16
1 491	708	—	—	619	61	184	35	111	5	44	17
2 129	584	—	—	259	82	159	54	26	10	24	9

(Продолжение)

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	тонны	475	137	459	127	213	26	66	20
<b>Группа IV.</b>									
Изделия . . . . .	"	22 933	9 236	25 128	7 646	30 828	9 033	32 974	9 997
<i>В том числе:</i>									
Фаянсовые и фарфоровые изделия . . . . .	"	803	499	901	523	1 032	619	1 114	627
Стеляные изделия . . . . .	"	459	423	573	338	573	510	622	566
Металлические изделия . . . . .	"	1 037	1 191	1 191	1 685	1 685	1 999	1 999	1 999
Деревянные изделия . . . . .	"	868	196	1 032	244	1 081	256	1 425	298
Обувь резиновая . . . . .	"	360	537	357	584	360	588	419	611
Прочие резиновые изделия . . . . .	"	37	104	56	76	49	89	121	168
Обувь всякая, кроме резиновой . . . . .	"	61	134	49	99	54	121	57	136
Кожаные изделия . . . . .	"	92	140	98	152	82	127	54	83
Льняные и пеньковые изделия . . . . .	"	524	187	442	148	508	174	737	234
Шерстяные изделия . . . . .	"	410	641	360	535	360	546	328	510
Ткани хлопчатобумажные, предметы одежды и головные уборы . . . . .	"	835	1 020	1 016	1 256	1 097	1 331	1 179	1 446
Косметика и мыло . . . . .	"	164	337	147	327	180	422	131	271
Галантерейные вещи . . . . .	"	164	32	180	94	213	108	246	149
Электрор принадлежност.	"	106	129	105	129	124	150	113	136
Итого . . . . .	тонны	513 824	51 801	442 093	42 821	560 884	53 668	440 227	49 622

Примечания: См. прим. в Англии, Германии и др. странам.

С 1922 г. по 1925/26 от. г. во всех графах «количество» дается исключительно в тоннах.

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	199 449	17 599	204 085	15 930	235 584	21 285	169 063	18 342
<i>В том числе:</i>									
Хлеб всякий . . . . .	"	129 815	9 352	159 694	10 853	125 442	8 391	80 248	6 063
<i>В том числе:</i>									
Пшеница . . . . .	"	34 596	2 467	37 134	2 352	17 297	1 076	9 746	663
Ячмень . . . . .	"	2 375	117	5 602	921	11 450	503	6 798	362
Кукуруза . . . . .	"	57 086	2 744	58 790	2 530	33 760	1 308	22 736	1 089
Горох . . . . .	"	1 147	65	3 636	245	1 048	64	2 113	194
Фасоль, бобы и чечевица . . . . .	"	1 294	120	2 916	256	1 114	92	2 654	228
Мука пшеничная . . . . .	"	32 204	3 739	47 257	5 013	47 143	4 706	34 465	3 398
Мука прочая . . . . .	"	475	34	213	23	197	19	49	6
Соль поваренная . . . . .	"	360	10	410	11	852	23	1 229	36
Сыр всякий . . . . .	"	33	10	33	10	49	30	262	118
Масло коровье . . . . .	"	82	64	49	41	82	83	66	55
Икра красная . . . . .	"	754	277	721	260	1 130	448	999	400
Икра всякая, кроме красной . . . . .	"	16	65	10	48	49	174	11	69
Рыба соленая и копченая . . . . .	"	377	65	770	156	1 048	149	328	108
Сахар . . . . .	"	46 700	5 190	19 329	2 039	72 090	8 548	55 022	7 293
Табак в листах . . . . .	"	229	55	98	46	82	38	49	43
Спирт . . . . .	тыс. град.	144 378	2 349	158 337	2 285	222 033	3 019	207 970	3 746

Статистика экспорта СССР

товаров в ФИНЛЯДИЮ

тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
коли- чество	цен- ность										
66	17	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
18 969	9 937	16	53	156	43	11	13	1 257	232	233	223
999	577	—	—	0,2	0,2	—	—	—	—	—	—
721	508	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
...	1 711	—	—	—	—	—	—	1 110	116	1	3
1 654	328	—	—	82	9	—	—	27	16	47	21
434	739	—	—	—	—	—	—	2	7	0,4	2
147	203	—	—	—	—	—	—	0,4	2	—	—
49	107	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
98	158	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
819	252	16	49	63	26	11	13	116	77	171	161
367	499	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 278	1 564	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
164	268	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
295	181	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
157	190	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
49	148	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
508 337	55 284	91 124	3 590	154 779	7 989	197 206	9 417	70 144	2 507	98 978	4 548

товаров в ТУРЦИЮ

тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.	
коли- чество	цен- ность										
198 548	18 005	1 507	818	152 879	9 426	162 847	10 996	7 604	3 172	83 889	10 320
166 147	12 131	—	—	148 202	8 940	159 240	10 093	5 326	518	76 816	7 899
34 858	2 290	—	—	91 143	6 095	124 927	8 382	2 902	284	75 916	7 814
11 123	537	—	—	25 661	1 238	15 351	741	2 100	195	101	6
43 556	1 855	—	—	102	4	3 882	167	222	23	669	37
983	90	—	—	—	—	701	55	—	—	—	—
2 441	222	—	—	—	—	330	26	100	15	—	—
70 092	6 910	—	—	98	10	102	10	0,2	0,1	82	18
754	74	—	—	—	—	2	0,2	—	—	—	—
2 293	51	66	1	—	—	—	—	3	0,3	0,2	0
868	495	—	—	8	5	—	—	—	—	—	—
98	91	0,1	0,1	—	—	—	—	12	13	35	43
1 196	484	33	14	203	82	712	288	1 355	2 049	1 569	626
66	33	2	12	—	—	43	265	83	435	56	136
426	103	—	—	—	—	38	6	703	138	71	29
4 259	835	—	—	—	—	101	13	0	0	5 179	1 529
213	133	1 310	734	383	199	51	24	0	0	0	0
162 806	3 285	—	—	—	—	0	0,1	0,3	0,5	2	4

(Продолжение)

(Ценность в

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	тонны	149 194	7 409	215 961	8 951	182 069	8 572	181 447	7 850
<i>В том числе:</i>									
Лесоматериалы . . . . .	"	34 399	86	40 984	1 209	43 457	1 216	45 472	1 334
Семена . . . . .	"	49	6	49	5	311	42	131	17
Жмыхи . . . . .	"	—	—	197	6	1 229	38	2 162	76
Сено и соломо . . . . .	"	16	1	115	3	197	7	2 654	61
Щетина не в деле . . . . .	"	—	—	—	—	0,1	0,3	0	0,2
Гривы и хвосты конские . . . . .	"	49	108	16	11	213	267	180	397
Кожы . . . . .	"	6	10	36	34	116	52	90	44
Сало всякое . . . . .	"	180	64	66	23	115	49	98	34
Пушнина . . . . .	"	1	1	2	4	8	6	1	2
Шелк . . . . .	"	33	94	0,2	—	7	14	66	211
Шерсть . . . . .	"	26	12	56	26	13	6	20	10
Цемент . . . . .	"	4 947	111	5 137	126	3 505	58	1 753	38
Перо птичье . . . . .	"	0,5	0,3	—	—	0	0	—	—
Уголь каменный и кокс . . . . .	"	557	17	4 701	52	12 826	140	41 229	390
Металлы не в деле . . . . .	"	311	90	7 961	504	7 797	822	934	233
Руда марганцевая . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—
Нефть и нефтепродукты . . . . .	"	138 497	6 342	154 850	6 779	109 733	5 546	836 322	4 628
<i>В том числе:</i>									
Осветительные масла . . . . .	"	122 310	5 937	151 455	6 629	107 276	5 388	92 476	4 511
Смазочные масла . . . . .	"	16 188	604	3 835	120	2 408	156	1 785	109
Масла растительные . . . . .	"	229	63	164	59	49	173	639	196
Кожы и желудки скотские . . . . .	"	16	18	10	10	16	20	16	18
Поташ . . . . .	"	1	0,2	10	1	4	1	2	0,4
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	983	184	3 555	934	2 932	553	2 162	475
<i>В том числе:</i>									
Скот рогатый крупный . . . . .	"	1 716	80	1 889	88	3 889	189	2 237	118
Лошади . . . . .	"	496	50	2 876	272	2 666	300	2 495	319
<b>Группа IV.</b>									
Изделия . . . . .	тонны	1 589	2 490	1 720	2 044	3 129	3 170	3 434	3 459
<i>В том числе:</i>									
Фаянсовые и фарфоровые изделия . . . . .	"	66	133	49	83	115	196	197	344
Стеклопильные, зеркальные изделия . . . . .	"	115	126	131	110	262	200	328	213
Металлические изделия . . . . .	"	—	520	—	646	—	767	—	645
Деревянные изделия . . . . .	"	115	35	262	38	754	71	832	89
Резиновые изделия . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—
Обувь резиновая . . . . .	"	10	25	58	122	66	143	98	244
Пр. изд. резиновые . . . . .	"	1	2	0,3	1	3	7	—	26
Льняные и пеньковые изделия . . . . .	"	49	22	131	52	98	36	8	35
Шерстяные кофры . . . . .	"	98	181	180	317	524	987	491	879
Тканы бумажные . . . . .	"	508	1 192	147	363	147	370	164	409
Косметика и мыло . . . . .	"	33	36	66	39	33	44	16	40
Картины и книги . . . . .	"	—	70	—	58	—	113	—	146
Спички зажигательные . . . . .	"	33	8	49	9	197	43	246	52
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>351 215</b>	<b>27 682</b>	<b>425 321</b>	<b>27 859</b>	<b>423 714</b>	<b>33 580</b>	<b>336 096</b>	<b>30 126</b>

Примечания: См. прим. к Англии, Германии и др. странам; с 1922 г. «количество» по всем товарам исключительно в тоннах. Данные за 1922 и 1923 гг. относятся к вывозу по границам европейской части СССР, без Черноморского побережья Кавказа. В послевоенный период к вывезенным в Турцию товарам, относятся также и товары, адресованные в Константинополь, но могущие в дальнейшем получить иное назначение в страны Ближнего Востока.

Статистика экспорта СССР

товаров в ТУРЦИЮ.

тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.	
количество	ценность										
244 593	12 850	43 375	9 906	21 301	1 321	222 856	12 186	207 044	5 143	139 789	4 758
59 789	1 827	1 704	104	147	6	—	—	89	13	137	21
262	28	—	—	—	—	50	5	27	4	—	0
737	21	82	4	4 082	199	345	17	—	—	0,1	—
21 016	570	—	—	—	—	15	0,4	—	—	—	—
0	0	33	134	1	5	—	—	0	0	0	0,3
131	295	115	157	24	28	—	—	0	0	—	—
26	20	2 048	2 134	308	326	—	—	0,4	0,4	—	—
164	70	—	—	—	—	—	—	0	0	—	—
1	2	901	895	2	6	8	68	12	256	7	126
66	231	—	—	11	18	21	14	31	65	50	200
—	5	2 555	1 563	—	—	—	—	2	1	—	—
1 589	39	2 899	92	2 308	82	506	18	28 785	605	27 192	618
0,1	0,1	197	244	—	—	—	—	0	0	—	—
705	80	16	0,2	147	1	1 744	20	104 948	1 300	55 197	894
655	54	16	451	—	—	9	1	0,1	0,1	83	23
—	—	11 123	136	4 453	54	—	—	—	—	—	—
148 948	8 679	13 317	2 836	13 733	738	219 932	11 948	70 017	2 398	56 052	2 715
145 000	8 475	16	1	7 673	384	166 886	8 383	49 619	1 643	35 367	1 452
3 242	181	82	9	20	1	16 624	1 267	1 633	170	3 767	287
2 752	792	5	2	58	15	157	40	246	98	0	0,1
33	34	213	60	—	—	17	8	0,1	2	0	0,3
3	0,3	1 458	198	—	—	—	—	4	1	0,5	0,3
2 064	478	7	15	—	—	—	—	772	142	917	239
2 484	191	—	—	—	—	—	—	1 047	107	2 257	136
2 766	272	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4 341	4 450	66	224	112	109	95	327	1 225	1 406	1 709	2 344
213	371	10	5	—	—	—	—	0,2	0,2	2	2
229	210	0,5	1	—	—	—	—	6	2	8	4
...	1 169	...	29	102	74	2	2	199	64	1 307	449
221	77	2	0,3	—	—	0,1	0	1	1	4	1
229	534	—	—	—	—	—	—	82	269	61	225
16	30	—	—	—	—	—	—	0	2	0,5	2
115	53	—	—	0,5	0,3	—	—	12	12	52	60
278	523	33	171	7	28	82	322	140	828	164	1 433
393	958	2	7	—	—	0	0,1	—	—	19	88
49	67	0	0	—	—	—	—	29	13	68	31
...	119	...	2	—	—	0,3	0,3	—	—	0,1	1
147	35	—	—	—	—	9	3	732	199	0	0
449 546	35 783	44 955	10 968	174 292	10 856	385 798	23 509	216 645	9 863	226 304	17 661

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	142 182	17 972	112 190	14 585	97 308	18 363	51 762	14 463
<i>В том числе:</i>									
Хлеб всякий . . . . .	"	126 441	7 202	99 037	4 610	76 333	3 819	34 776	2 054
<i>В том числе:</i>									
Пшеница . . . . .	"	20 869	1 611	16 348	1 128	8 698	560	4 161	307
Рожь . . . . .	"	29 944	1 930	19 689	942	16 954	854	18 231	1 104
Ячмень . . . . .	"	59 199	2 836	52 303	2 082	34 694	1 647	9 329	473
Отруби хлебные . . . . .	"	5 848	325	6 237	288	3 653	194	246	17
Овес . . . . .	"	6 683	293	2 326	78	4 472	183	803	33
Пшеница домашняя битая . . . . .	"	786	279	835	389	917	350	6 557	260
Дичь битая . . . . .	"	213	113	29	12	59	21	16	6
Масло коровье . . . . .	"	11 466	9 489	9 713	8 916	13 072	12 016	11 090	10 398
Яйца . . . . .	тыс. шт.	36 348	894	35 884	780	78 259	1 712	43 331	1 186
Папиросы . . . . .	"	34 146	109	26 635	72	29 531	82	25 497	83
Спирт . . . . .	тыс. град.	3 171	38	4 597	81	6 843	137	8 169	161
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	тонны	255 159	17 642	180 218	10 737	244 053	16 571	290 017	23 717
<i>В том числе:</i>									
Лесоматериалы . . . . .	"	16 364	315	19 247	459	19 001	402	27 093	656
Семена . . . . .	"	2 392	371	1 556	354	4 095	743	5 537	818
Жмыхи . . . . .	"	199 793	10 554	140 184	7 444	188 179	9 322	245 134	13 516
Лен . . . . .	"	721	191	1 032	314	835	259	786	271
Льняная кудель и пакли . . . . .	"	229	42	87	18	75	19	164	37
Пенька и пакля . . . . .	"	1 016	251	803	215	737	203	672	208
Пушнина . . . . .	"	1 278	1 226	377	379	459	515	917	1 119
Кожи всякие . . . . .	"	4 030	3 562	1 032	769	2 801	4 246	4 324	4 753
Шерсть . . . . .	"	328	159	52	34	185	102	819	661
Нефтепродукты . . . . .	"	7 699	289	11 909	390	10 598	328	1 720	128
<i>В том числе:</i>									
Осветительные масла . . . . .	"	5 979	168	7 846	189	6 061	157	36	2
Смазочные масла . . . . .	"	1 523	114	1 605	131	1 425	114	1 861	125
Древесно-бумажная масса . . . . .	"	4 079	249	2 588	135	2 326	121	1 310	66
Кишки и желудки скотские . . . . .	"	90	27	59	17	74	25	72	15
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	2 424	836	2 392	878	1 474	456	1 458	524
<i>В том числе:</i>									
Лошади . . . . .	штуки	4 368	444	4 658	477	4 486	453	4 444	524
<b>Группа IV.</b>									
Надellä . . . . .	тонны	442	278	721	314	459	215	655	381
<i>В том числе:</i>									
Металлические надellä . . . . .	"	...	45	...	14	...	13	...	22
Деревянные надellä . . . . .	"	56	5	98	6	229	30	295	23
Резиновые надellä . . . . .	"	82	149	115	213	56	99	110	211
<i>В том числе:</i>									
Обувь резиновая . . . . .	"	33	78	54	132	20	51	25	63
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>400 208</b>	<b>36 728</b>	<b>295 521</b>	<b>26 534</b>	<b>343 401</b>	<b>35 605</b>	<b>343 892</b>	<b>38 085</b>

Примечания: С 1922 г. по всем товарам «количество» выражено исключительно в тоннах. См. примечания к Англии и Германии.

Статистика экспорта СССР

товаров в ДАНИЮ

тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923—24 г.		1924—25 г.		1925—26 г.	
колич- ество	цен- ность										
77 382	15 793	—	—	72 875	3 775	191 884	9 838	133 766	11 322	140 070	8 747
60 247	3 182	—	—	21 973	1 115	46 967	2 415	220	17	23 599	1 519
4 112	285	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
35 480	1 953	—	—	21 270	1 077	32 114	1 634	—	—	15 553	1 024
15 922	716	—	—	—	—	9 644	463	—	—	5 570	349
—	—	—	—	703	38	—	—	—	—	976	63
2 342	87	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
885	556	—	—	—	—	—	—	14	11	20	15
82	36	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
11 139	10 205	—	—	—	—	—	—	439	479	379	410
58 339	1 507	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
41 392	51	—	—	—	—	2	11	—	0,2	1	3
3 714	74	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
255 700	19 451	450	24	72	77	6 916	908	30 114	2 345	18 741	1 597
22 687	602	—	—	—	—	—	—	1 846	63	1 709	50
2 883	783	—	—	—	—	3 542	326	14 182	1 435	7 262	630
211 406	11 055	—	—	50 902	2 660	145 357	7 382	133 083	10 806	115 904	6 743
344	80	410	20	—	—	—	—	—	—	—	—
147	36	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 016	269	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
721	730	—	—	43	53	43	52	0	0,1	0	0,2
3 669	4 530	—	—	29	24	29	24	—	—	—	—
721	445	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
8 173	478	—	—	—	—	2 034	155	7 630	626	6 205	294
5 160	190	—	—	—	—	—	—	2 233	115	2 755	77
2 097	213	—	—	—	—	2 034	155	5 397	511	3 450	217
1 065	62	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
52	20	—	—	—	—	—	—	16	108	27	565
1 818	952	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5 544	951	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
852	229	—	—	0,2	0,1	7	27	0,2	30	2	20
606	25	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
49	55	—	—	0,2	0,1	—	—	—	—	—	—
25	49	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
335 752	36 425	450	24	72 947	3 852	198 807	10 772	163 880	13 697	158 812	10 364

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	243 250	13 332	273 292	12 784	524 618	26 866	299 583	17 243
<i>В том числе:</i>									
Хлеб всякий . . . . .	"	233 995	11 765	265 069	11 259	512 562	24 705	288 494	15 206
<i>В том числе:</i>									
Пшеница . . . . .	"	37 970	2 691	44 670	2 559	47 831	3 082	34 743	2 489
Рожь . . . . .	"	9 828	536	37 839	1 587	62 901	3 022	24 898	1 453
Ячмень . . . . .	"	59 969	2 611	96 383	3 647	156 352	8 057	81 969	4 449
Кукуруза . . . . .	"	125 786	5 902	85 556	3 427	245 199	10 530	144 394	6 687
Икра красная . . . . .	"	590	202	573	203	432	163	607	210
" всякая, кроме красной	"	25	110	23	89	61	202	17	73
Рыба соленая и копченая всякая . . . . .	"	8 321	1 197	7 256	1 169	11 335	1 721	9 664	1 640
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	25 341	1 058	22 408	899	26 848	1 455	34 465	1 199
<i>В том числе:</i>									
Лесоматериалы . . . . .	"	25	0,4	7	0,4	409	12	459	26
Семена . . . . .	"	377	34	197	18	1 114	104	704	69
Жмыхи . . . . .	"	541	23	1 183	34	—	—	1 409	50
Кожки всякие . . . . .	"	10	6	1	1	20	10	459	232
Уголь каменный и кокс . . . . .	"	3 112	46	5 963	80	4 406	51	27 208	259
Металлы не в деле . . . . .	"	7 355	470	7 011	447	14 464	834	16	16
Нефтепродукты . . . . .	"	4 619	199	5 684	210	4 816	246	2 441	157
Растительные масла . . . . .	"	33	9	15	6	116	37	98	46
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	508	199	524	197	1 425	625	2 113	985
<i>В том числе:</i>									
Лошади . . . . .	штук	1 490	196	1 558	196	4 346	625	6 423	983
<b>Группа IV.</b>									
Изделия . . . . .	тонны	2 948	1 195	2 277	1 170	1 441	774	1 245	906
<i>В том числе:</i>									
Металлические изделия . . . . .	"	...	676	...	438	...	212	...	394
Деревянные изделия . . . . .	"	131	29	213	31	459	76	459	91
Резиновая обувь и изделия . . . . .	"	2	4	2	3	11	27	16	37
Железные и пенковые изделия . . . . .	"	20	6	15	12	39	17	52	17
Ткани бумажные . . . . .	"	41	83	69	106	144	241	80	151
Косметика и мыло . . . . .	"	3	8	7	16	13	34	15	43
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>272 047</b>	<b>15 783</b>	<b>298 501</b>	<b>15 049</b>	<b>554 332</b>	<b>29 720</b>	<b>337 406</b>	<b>20 333</b>

Примечания: 1. См. примечания к Англии, Германии и др. странам.  
 2. 1 802 т. на 25 тыс. руб. — соль поваренная.  
 3. 147 тонн на 41 тыс. руб. — стальные изделия.

Статистика экспорта СССР

товаров в Румынию

тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
372 017	19 305	1 802	25 <sup>0</sup>	—	—	—	—	—	—	700	41
360 404	16 953	—	—	—	—	—	—	—	—	700	41
47 176	2 957	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
35 808	1 725	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
135 221	6 264	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
140 970	5 941	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 081	383	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
18	77	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
10 058	1 801	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
19 935	960	410	30	10 155	366	56 113	1 973	17 753	529	15 898	690
475	15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 342	150	—	—	—	—	—	—	—	—	1 490	107
360	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
115	54	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
10 729	142	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3	2	205	27	—	—	—	—	—	—	—	—
4 636	330	—	—	10 155	366	56 113	1 973	17 753	529	14 407	582
524	166	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 720	917	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4 841	917	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
835	510	147	41 <sup>0</sup>	—	—	—	—	—	—	—	—
199	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
377	68	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
17	41	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
52	17	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
13	25	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
23	61	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
394 607	21 692	2 359	96	10 155	366	56 113	1 973	17 753	529	16 598	731

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Животные припасы . . . . .	тонн	328	72	1261	214	2 539	393	3 342	432
В том числе:									
Хлеб пшеничный . . . . .	"	213	16	1 016	52	1 949	107	2 817	194
В том числе:									
Фасоль, бобы, чечевица	"	98	8	52	3	49	5	606	55
Алио и тмин . . . . .	"	4	1	20	3	16	2	28	4
Фрукты и ягоды сухие . . . . .	"	0,3	0,1	2	1	6	2	0,5	1
Масло коровье . . . . .	"	0	0	2	1	—	—	23	22
Яйца . . . . .	тыс. шт.	4	0,1	—	—	—	—	346	11
Конфеты и варенье . . . . .	тонн	1	0,4	4	3	6	4	15	8
Грибы свежие и сушеные . . . . .	"	33	28	85	87	131	121	90	83
Кора черная . . . . .	"	0	0	2	5	0,1	0,5	0,2	1
Рыба соленая, копченая . . . . .	"	11	6	33	22	33	19	44	18
Пряности . . . . .	"	0,1	0	10	3	—	—	16	4
Табак . . . . .	"	2	5	9	8	11	12	13	17
Вино хлебное очищенное	тыс. град.	24,2	1	18,9	1	155,7	6	215	7
Ликеры, водки, настойки	тонн	10	5	28	9	20	6	31	10
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	69 224	11 269	75 334	9 187	48 748	12 632	77 938	17 194
В том числе:									
Лесоматериалы . . . . .	"	362	31	197	12	966	108	1 837	200
Семена . . . . .	"	377	56	262	49	197	34	442	55
Солодовый корень . . . . .	"	18 969	1 163	12 580	768	15 431	944	15 905	973
Лен, льняная кудель и пакля	"	213	44	557	177	153	47	229	67
Пенька и пакля . . . . .	"	82	16	393	94	639	180	409	127
Пушнина . . . . .	"	1 818	964	2 490	1 493	2 817	1 814	1 441	1 309
Кожки всякие . . . . .	"	6 290	5 473	5 094	3 445	5 733	6 104	12 564	11 077
Щетина . . . . .	"	2	2	5	6	13	13	1	1
Грибы и хвосты конские	"	1 425	883	229	138	344	214	426	260
Древесно-бумажная масса	"	4 734	289	7 732	401	1 851	96	1 294	63
Глицерин, глицериновый щелок	"	—	—	—	—	70	36	49	30
Тряпка . . . . .	"	—	—	56	3	2	0,1	0,5	0
Шерсть . . . . .	"	2 342	1 040	1 998	1 079	3 866	2 112	3 243	1 895
Асбест . . . . .	"	49	9	—	—	54	19	49	30
Цемент . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—
Руда марганцевая . . . . .	"	17 642	194	23 752	272	5 340	52	36 381	445
Металлы не в деле	"	3 374	167	8 813	431	0,1	0	3	0,4
Нефтепродукты . . . . .	"	—	—	0	0	6 716	223	82	5
Поташ . . . . .	"	11	2	—	—	39	5	—	—
Линолеум . . . . .	"	6	11	8	16	20	36	20	39
Спорынья или роения хлебопшечная	"	—	—	—	—	0,5	2	4	11
Сливочное масло . . . . .	"	—	—	737	78	1 032	113	459	47
Химические и фармацевтические продукты	"	852	103	34	22	56	30	20	14
Каучуковые отбросы . . . . .	"	3 080	723	2 850	581	1 687	341	2 031	459
Кишки и желудки скотские	"	2	1	3	1	20	24	0,5	0,2
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	0	0	0	0,2	0	1	16	4
<b>Группа IV.</b>									
Надселия . . . . .	"	246	153	190	88	246	441	360	377
В том числе:									
Надселия металлические	"	—	8	—	3	—	6	—	26
— медные и латунные	"	147	64	9	5	43	21	66	34
Шерстяные ковры . . . . .	"	—	—	—	—	0,1	0	0,2	0,5
Картины и книги . . . . .	"	—	50	56	52	—	70	—	59
Спички . . . . .	"	—	—	43	10	33	7	49	9
Обувь резиновая . . . . .	"	0	0	—	—	0	0	0	0
Прочие резиновые надселия	"	5	12	0	0,2	41	298	103	218
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонн</b>	<b>69 798</b>	<b>11 496</b>	<b>76 775</b>	<b>9 489</b>	<b>51 533</b>	<b>13 467</b>	<b>81 656</b>	<b>18 007</b>

Примечания: См. примечания к Англии, Германии и др. странам. Сведения за 1922 г.

Статистика экспорта СССР

в С.-А. СОЕД. ШТАТЫ  
тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
1 179	411	—	—	38	24	42	70	947	226	1 143	1 129
475	35	—	—	—	—	—	—	83	12	0,1	0
352	28	—	—	—	—	—	—	83	12	—	—
106	15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
43	12	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
0,5	0,4	—	—	—	—	—	—	11	14	21	22
1 141	31	—	—	—	—	—	—	0	0	0,4	0,2
20	16	—	—	0	0	—	—	17	21	166	373
167	182	—	—	18	21	16	19	1	2	30	211
—	—	—	—	—	—	8	48	—	—	—	—
66	25	—	—	20	3	18	3	640	124	345	242
10	10	—	—	—	—	—	—	—	—	0	0
36	75	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
72,9	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
82	12	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
183 428	10 498	—	—	50 861	1 497	185 660	7 061	213 155	28 101	300 601	29 373
3 161	316	—	—	—	—	29	4	5 330	289	713	97
1 179	167	—	—	82	11	17	5	—	—	155	79
27 371	1 722	—	—	2 179	147	979	66	2 069	177	13 166	1 173
242	75	—	—	45	14	99	32	408	405	887	633
295	106	—	—	—	—	—	—	150	53	231	63
1 802	1 567	—	—	195	554	311	4 647	245	15 422	230	11 864
6 880	5 802	—	—	11	7	7	10	84	228	23	50
4	5	—	—	16	56	18	62	64	806	135	1 353
110	87	—	—	—	—	—	—	21	35	14	27
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
62	38	—	—	—	—	—	—	32	13	2 251	221
—	—	—	—	—	—	—	—	3	2	57	41
2 244	1 422	—	—	0,5	0,3	1	0,3	—	—	—	—
152	38	—	—	180	44	—	—	1	0	3 698	109
135 319	1 651	—	—	47 487	580	184 142	2 219	204 118	7 114	278 556	9 987
82	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
241	18	—	—	—	—	—	—	411	13	—	—
—	—	—	—	658	80	—	—	—	—	—	—
23	39	—	—	—	—	—	—	3	6	1	3
5	15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 634	130	—	—	—	—	8	1	—	—	—	—
6	5	—	—	8	3	8	3	1	3	3	3
983	220	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2	1	—	—	—	—	17	9	185	3 509	186	3 157
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
16	6	—	—	—	—	1	0	—	—	—	—
557	239	2	2	4	3	23	53	8	28	96	164
...	14	—	—	—	—	—	—	0,1	1	2	2
16	12	—	—	0	0,1	0,2	0,3	—	—	84	13
2	2	—	—	0,4	1	6	21	0	0,2	7	106
...	108	2	2	0,1	1	6	7	5	6	1	1
292	63	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
0,2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
185 180	14 155	2	2	50 903	1 524	185 732	7 184	214 110	28 355	301 840	30 666

1923 гг. неполные — только по Европейской границе.

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	123 804	9 039	95 957	6 042	103 312	6 574	60 673	5 082
В том числе:									
Хлеб всякий . . . . .	"	120 642	8 285	90 486	5 179	94 286	5 636	52 434	3 490
В том числе:									
Пшеница . . . . .	"	66 538	5 060	37 724	2 668	41 573	2 795	22 703	1 698
Рожь . . . . .	"	29 911	1 975	9 025	471	4 341	244	10 254	618
Ячмень . . . . .	"	4 799	232	5 193	217	5 913	295	197	14
Овес . . . . .	"	17 232	910	32 679	1 546	35 530	1 933	16 560	1 023
Кукуруза . . . . .	"	—	—	262	12	2 817	144	1 409	68
Оструги хлебные . . . . .	"	1 687	78	5 356	254	3 899	212	1 294	68
Птица домашняя битая . . . . .	"	28	18	20	12	33	17	23	14
Яйца . . . . .	тыс. шт.	34 734	715	31 975	730	33 092	759	28 015	697
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	тонны	52 909	1 680	46 471	2 520	59 920	2 157	95 072	4 974
В том числе:									
Лесоматериалы . . . . .	"	31 827	298	28 289	392	32 122	379	32 270	463
Семена . . . . .	"	1 867	156	2 686	345	1 589	197	1 081	114
Жмыхи . . . . .	"	16 314	959	7 420	410	21 573	1 138	26 225	1 410
Лен, льняная кудель и пакля . . . . .	"	85	16	110	28	328	118	1 343	470
Пенька и пакля . . . . .	"	70	17	403	115	115	28	139	41
Древесно-бумажная масса . . . . .	"	311	19	311	16	—	—	—	—
Тряпье и پوستы . . . . .	"	—	—	—	—	11	2	15	4
Кожи всякие . . . . .	"	—	—	0,5	1	—	—	25	21
Шерсть . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	3	2
Нефтепродукты . . . . .	"	2 473	203	6 913	530	3 997	258	33 302	2 219
В том числе:									
Бензин, дигроин, газойл . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	82	7
Смазочные масла . . . . .	"	352	18	164	7	1 835	56	26 880	1 641
Осветительные масла . . . . .	"	1 998	181	6 472	500	2 162	202	6 061	559
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	33	23	33	23	—	—	0	4
<b>Группа IV.</b>									
Изделия . . . . .	"	180	291	213	322	196	210	279	235
В том числе:									
Металлические изделия . . . . .	"	—	16	—	19	—	42	—	50
Обувь резиновая . . . . .	"	103	237	131	266	102	146	62	111
Прочие резиновые изделия . . . . .	"	6	12	3	5	2	4	31	37
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>176 926</b>	<b>11 033</b>	<b>142 674</b>	<b>8 907</b>	<b>163 428</b>	<b>8 940</b>	<b>156 024</b>	<b>10 315</b>

Примечания: Данные по вывозу битой птицы за 1909 и 1910 гг. включаются в итоги III группы товаров.  
Данные по вывозу жмыхов за 1923 и последующие годы включаются в итоги I группы товаров.  
См. выше — примечания к Англии, Германии и др. странам.

Статистика экспорта СССР

товаров в ШВЕЦИЮ  
тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
95 941	7 133	0,1	0,1	15 703	813	35 466	1 828	3 741	351	36 689	2 742
92 386	5 905	—	—	14 689	750	27 985	1 428	2 891	231	18 722	1 452
59 756	4 122	—	—	—	—	550	37	—	—	7 338	777
13 153	746	—	—	12 913	654	22 161	1 128	—	—	3 361	250
5 176	288	—	—	—	—	3 497	168	—	—	—	—
7 961	424	—	—	1 776	96	1 777	95	—	—	898	60
803	36	—	—	—	—	—	—	2 891	231	6 129	316
4 406	189	—	—	—	—	—	—	—	—	996	49
98	54	—	—	—	—	—	—	—	—	40	34
41 598	1 047	—	—	—	—	—	—	—	—	117	65
90 076	3 751	563	175	12 260	317	14 724	655	14 196	611	6 085	469
56 382	841	—	—	11 782	218	9 324	177	11 597	360	5 687	240
2 064	190	—	—	—	—	4 681	431	2 076	239	—	—
22 064	1 183	—	—	1 002	61	7 450	379	800	70	17 243	1 021
97	287	410	130	261	83	—	—	—	—	6	3
737	262	111	42	—	—	—	—	4	2	23	9
819	85	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1	0,2	—	—	—	—	—	—	—	—	260	67
147	279	—	—	—	—	—	—	—	—	0	0
229	150	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5 094	416	42	3	216	13	216	13	—	—	—	—
66	6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
164	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 358	329	42	3	216	13	216	13	—	—	—	—
0	0,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
442	538	11	29	2	8	0	0,4	2	5	17	79
115	99	—	—	—	—	—	—	0	0	0	1
82	193	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
82	96	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
186 459	11 422	575	204	27 965	1 138	50 190	2 483	17 939	967	42 791	3 289

Экспорт советских  
(Ценность в

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	146 261	7 684	114 975	5 131	151 635	7 820	53 270	3 119
<i>В том числе:</i>									
Хлеб всякий . . . . .	"	146 212	7 680	113 566	4 946	149 423	7 493	52 073	2 939
<i>В том числе:</i>									
Пшеница . . . . .	"	10 123	743	4 341	297	8 021	555	2 981	212
Рожь . . . . .	"	55 022	3 139	33 973	1 541	59 101	2 837	19 116	1 076
Ячмень . . . . .	"	71 746	3 270	65 424	2 618	70 649	3 556	27 257	1 475
Кукуруза . . . . .	"	4 701	221	1 982	90	5 881	259	—	—
Остальные хлебные . . . . .	"	328	17	2 654	89	2 620	107	1 048	46
Спирт . . . . .	тыс. град.	91	1	10 391	181	13 139	263	7 437	147
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	тонны	20 472	408	55 792	1 004	121 593	2 129	88 013	1 717
<i>В том числе:</i>									
Лесоматериалы . . . . .	"	16 692	193	50 534	672	107 767	1 535	77 889	1 124
Семена . . . . .	"	115	13	689	68	901	118	1 114	122
Жмыхи . . . . .	"	2 817	154	3 702	205	7 371	362	7 977	401
Нефтепродукты . . . . .	"	344	16	442	20	143	9	354	21
Кожы . . . . .	"	—	0,3	—	—	54	26	21	11
Пушнина . . . . .	"	—	—	—	—	0,1	0,3	0	0
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Группа IV.</b>									
Изделия . . . . .	"	164	5	115	19	180	8	262	12
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>166 917</b>	<b>8 092</b>	<b>170 881</b>	<b>6 154</b>	<b>273 407</b>	<b>9 957</b>	<b>141 544</b>	<b>4 848</b>

Примечание: См. примечания к Англии, Германии и др. странам.

Экспорт советских  
(Ценность в

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>							
Жизненные припасы . . . . .	тонны	20 263	6 513	20 607	6 157	42 426	7 754
<i>В том числе:</i>							
Мука пшеничная . . . . .	"	5 225	437	7 060	664	12 908	1 140
Хлеб всякий . . . . .	"	2 441	260	4 292	469	8 551	791
<i>В том числе:</i>							
Соль поваренная . . . . .	"	115	5	164	5	38	1
Фрукты и ягоды свежие, соленные и моченые . . . . .	"	1 327	285	721	164	1 163	256
Мясо свежее, соленное и копченое . . . . .	"	25	8	23	7	147	48
Масло коровье . . . . .	"	360	444	344	392	239	258
Конфеты и варенье . . . . .	"	147	101	147	93	154	139
Икра всякая . . . . .	"	56	24	172	47	33	24
Рыба свежая . . . . .	"	850	122	1 654	160	2 195	160
" соленая и копченая . . . . .	"	1 507	247	3 080	246	2 850	275
Сахар . . . . .	"	5 127	1 016	3 063	702	11 884	1 870
Табак всякий . . . . .	"	131	54	131	80	213	249
Пальмовые . . . . .	тыс. шт.	748 810	2 406	817 658	2 606	258 970	1 219
Чай . . . . .	тонны	82	127	66	83	105	79
Спирт . . . . .	тыс. град.	13 374	502	11 647	468	17 796	815
Морская капуста . . . . .	тонны	...	...	...	...	...	...

Статистика экспорта СССР

товаров в НОРВЕГИЮ  
тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
98 828	4 914	41	9	18 350	932	37 831	1 949	15 364	1 135	73 370	6 361
98 754	4 894	—	—	18 344	929	37 821	1 944	13 464	945	71 606	6 236
3 948	274	—	—	—	—	774	52	—	—	39 506	4 112
44 883	2 249	—	—	18 344	929	34 325	1 745	13 464	945	23 233	1 607
48 273	2 271	—	—	—	—	—	—	—	—	8 407	491
917	39	—	—	—	—	—	—	—	—	520	26
7	0,2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
87 718	1 759	10 909	456	13 447	502	7 635	286	13 056	620	8 445	395
80 788	1 381	10 718	284	13 227	364	7 615	209	12 058	399	2 395	95
197	19	—	—	—	—	—	—	—	—	0	0
4 505	197	—	—	—	—	—	—	1 897	184	1 703	125
639	38	—	—	—	—	—	—	—	—	5 514	154
38	12	—	—	216	135	120	77	270	187	50	41
—	—	46	152	4	3	0,2	0,2	0	1	114	69
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
229	23	20	9	—	—	18	71	0	1	0,3	1
186 771	6 696	10 975	474	31 497	1 434	45 484	2 306	28 420	1 756	81 815	6 757

товаров в КИТАЙ  
тыс. руб.).

1912 г.		1913 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
41 410	9 465	29 773	6 454	6 408	806	8 841	1 343	8 657	2 009
10 762	1 128	10 754	917	368	42	76	9	83	7
6 437	760	5 130	557	0	0	—	—	—	—
66	44	1 450	38	12	0,2	636	34	87	8
1 982	921	2 476	469	0,1	0	77	23	29	14
377	108	99	35	0,2	0,1	0	0	—	—
459	434	400	381	3	2	2	2	2	2
180	199	158	183	0,2	0,2	10	12	10	16
29	25	41	27	22	37	16	17	30	53
1 048	131	1 151	150	1 004	104	1 819	148	705	90
832	162	1 958	374	2 544	341	3 503	341	3 824	539
18 313	2 826	3 254	626	104	21	380	283	978	642
475	754	418	776	2	1	4	11	41	33
398 803	615	302 352	721	(г) 0	0,1	4	23	14	35
295	237	195	264	43	60	271	173	17	26
24 172	914	14 490	514	(г) 0	0	7	18	—	—
...	...	...	...	1 989	100	1 675	87	2 387	204

(Продолжение)

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа II.</b>							
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	23 195	3 883	30 140	4 006	44 473	4 227
В том числе:							
Лесоматериалы:							
Лес простой необработанный . . . . .	"	} 2 064	26	3 440	55	18 297	196
" " обработанный . . . . .	"						
Пушнина . . . . .	"	33	72	82	99	57	57
Кожи невыделанные . . . . .	"	147	68	311	102	80	80
" выделанные . . . . .	"	131	253	295	516	213	371
Грена . . . . .	"	6	393	7	600	8	492
Рога и копыта . . . . .	"	33	287	33	284	16	211
Прижа бумажная . . . . .	"	88	182	52	124	49	112
Уголь каменный и кокс . . . . .	"	704	17	344	10	1 261	29
Руды металлические всег. . . . .	"	—	—	—	—	17 527	1 076
Металлы не в деле . . . . .	"	8 436	736	18 395	1 219	2 768	487
Нефть и нефтепродукты . . . . .	"	5 127	873	3 522	435	672	109
В том числе:							
Масла осветительные . . . . .	"	4 095	526	3 227	325	622	96
Химические и фармацевтические продукты особенно непоименованные . . . . .	"	426	378	311	190	426	326
<b>Группа III.</b>							
Животные . . . . .	"	278	38	442	65	556	71
В том числе:							
Мелкий рогатый скот . . . . .	шт.	902	5	1 873	11	2 442	7
Лошади . . . . .	"	214	7	371	33	445	34
<b>Группа IV.</b>							
Надворья . . . . .	тонны	12 629	11 347	8 174	9 930	9 665	13 546
В том числе:							
Фаянсовые и фарфоровые изделия . . . . .	"	180	153	213	154	270	210
Стеклянные изделия . . . . .	"	819	586	524	298	508	249
Металлические изделия . . . . .	"	—	1 515	—	933	—	1 165
Деревянные изделия . . . . .	"	213	46	147	34	246	83
Резиновые изделия . . . . .	"	98	226	33	93	41	103
В том числе:							
Обувь резиновая . . . . .	"	66	160	26	78	25	58
Ткани и изделия льняные и хлопчатобумажные . . . . .	"	164	79	213	110	160	93
Шерстяные изделия (и ковры) . . . . .	"	66	209	98	358	120	479
Ткани бумажные . . . . .	"	2 408	5 505	2 326	6 217	3 312	8 978
Предметы одежды, головные уборы . . . . .	"	197	294	131	310	180	451
Косметика и мыло . . . . .	"	131	76	147	123	213	270
Галантерейные вещи . . . . .	"	295	213	49	82	47	88
Свечи всякие . . . . .	"	56	354	115	79	72	51
Картины и книги . . . . .	"	—	66	—	47	—	82
Спички . . . . .	"	283	96	257	126	164	76
Обувь всякая, кроме резиновой . . . . .	"	151	340	144	382	197	463
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>56 365</b>	<b>21 782</b>	<b>59 363</b>	<b>20 158</b>	<b>97 120</b>	<b>25 598</b>

Примечания: См. прим. к Англии, Германии, Турции и др. странам.

За 1922 и 1923 гг. имеются лишь отрывочные сведения, поэтому данные о них не помещаются.

Сведения за 1909—1912 гг. включают данные о вывозе в Монголию и Урехай;

" за 1913 г. и последующие годы относятся только к Китаю (без Монголии и Урехай).

Статистика экспорта СССР

товаров в КИТАЙ  
тыс. руб.).

1912 г.		1913 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.		
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	
41 606	4 320	31 402	3 170	162 668	3 549	224 033	5 752	215 297	5 215	
13 612	220	4 161	183	74 112 20 765	1 576 769	85 505 7 947	1 327 282	29 046 6 967	522 193	
66	92	74	59	4	46	3	245	8	305	
377	175	} 732	565	—	—	3	8	0,2	2	
147	318		—	—	0,1	2	1	33		
10	640	—	—	—	—	10	435	10	284	
10	121	31	395	6	116	1	4	3	28	
64	161	60	153	0,4	1	1	4	3	1 482	
2 621	80	2 836	33	65 198	795	111 005	1 038	161 767	0	
16 741	1 000	—	—	—	—	—	—	0,1	245	
3 276	567	2 982	455	1 010	75	7 145	1 407	1 288	1 890	
672	139	1 812	157	1 200	57	6 273	707	13 501	1 890	
590	102	1 801	155	1 106	53	5 702	596	11 754	1 391	
360	211	313	341	52	32	884	174	21	44	
2 752	253	717	90	—	—	3	4	10	6	
18 828	100	1 862	10	—	—	—	—	—	—	
2 638	97	627	23	—	—	—	—	—	—	
13 023	16 650	16 973	19 087	304	258	1 585	1 941	19 908	9 999	
278	354	218	322	10	7	30	31	106	120	
688	411	545	331	14	4	43	13	112	67	
...	1 850	...	2 178	160	49	1 142	357	17 646	2 484	
344	108	470	219	1	0,2	26	5	19	9	
66	169	71	255	1	2	16	71	28	88	
33	82	24	85	1	2	14	62	27	83	
180	92	288	166	17	17	25	43	188	642	
98	393	106	408	0	0,4	3	16	4	57	
3 620	9 709	4 296	11 521	50	131	99	1 210	1 249	6 052	
246	954	236	1 136	(отдельно не учитываются)					19	47
278	466	364	602	0,1	2	4	—	3	10	
98	172	47	103	0,4	0,5	1	12	7	7	
180	104	141	83	—	—	—	—	2	4	
...	163	...	111	9	10	17	7	53	33	
251	67	285	64	23	9	32	11	—	—	
197	590	184	638	—	—	0	0,3	0,2	3	
98 791	30 688	78 865	28 801	169 380	4 613	234 482	9 040	243 872	17 229	

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	219 974	16 250	283 121	18 265	195 174	14 409	107 161	8 320
<i>В том числе:</i>									
Хлеб всякий . . . . .	"	219 499	15 984	282 203	17 902	194 715	13 462	106 948	8 198
<i>В том числе:</i>									
Пшеница . . . . .	"	213 831	15 717	283 185	17 159	185 526	13 055	104 442	8 052
Ячмень . . . . .	"	4 079	184	15 840	592	3 473	170	1 966	101
Мука пшеничная . . . . .	"	16	1	164	17	33	3	180	18
Сыр . . . . .	"	3	1	—	—	16	10	5	2
Масло коровье . . . . .	"	5	5	12	12	16	9	5	5
Икра красная . . . . .	"	442	233	737	298	229	103	213	93
" всякая, кроме красной . . . . .	"	3	23	3	22	115	805	3	21
Рыба соленая и копченая . . . . .	"	6	1	131	17	16	7	1	1
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	4 423	251	1 065	33	2 785	80	5 438	240
<i>В том числе:</i>									
Лесоматериалы необработанные . . . . .	"	360	33	131	4	393	28	3 342	117
Семена . . . . .	"	7	0,5	2	0,2	5	0,4	229	13
Жмыхи . . . . .	"	3 997	204	541	20	115	5	66	2
Масла растительные . . . . .	"	—	—	3	1	0	0,4	0	0,1
Нефтепродукты . . . . .	"	6	0,4	—	—	51	3	13	1
<i>В том числе:</i>									
Масла осветительные . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	246	43	98	21	360	75	197	62
<i>В том числе:</i>									
Скот рогатый крупный . . . . .	штуки	107	8	180	12	183	18	121	12
Лошади . . . . .	"	264	26	91	9	490	49	501	50
<b>Группа IV.</b>									
Изделия . . . . .	тонны	16	10	0	12	16	15	0	4
<i>В том числе:</i>									
Металлические изделия . . . . .	"	—	1	—	1	—	9	—	3
Деревянные изделия . . . . .	"	8	2	2	2	1	0,5	0,2	0,1
Резиновые изделия . . . . .	"	0,2	1	0	0	—	—	—	—
Картин и книги . . . . .	"	—	3	—	6	—	1	—	0,1
Спички зажигательные . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>224 659</b>	<b>16 554</b>	<b>284 284</b>	<b>18 331</b>	<b>198 335</b>	<b>14 579</b>	<b>112 796</b>	<b>8 626</b>

Примечания: Данные о вывозе в Грецию как в довоенный, так и в послевоенный периоды несколько ниже действительного экспорта в эту страну, поскольку часть экспортных грузов, первоначально адресованных в Константинополь и Турцию, в дальнейшем направляется в страны Ближнего Востока, в том числе и Грецию. Данные по вывозу жмыхов с 1923/24 оп. г. и в последующие годы включаются в итоги I группы товаров. Кроме того см. примечания к Германии, Англии и др. странам.

Статистика экспорта СССР

товаров в ГРЕЦИЮ  
тыс. руб.).

1913 г.		1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
КОЛИ- ЧЕСТВО	ЦЕН- НОСТЬ										
88 881	6 165	—	—	10 860	663	6 828	526	20 962	3 025	34 470	3 888
88 569	6 025	—	—	10 860	663	6 512	424	15 612	1 462	33 323	3 315
80 936	5 520	—	—	7 355	494	5 844	392	7 092	701	31 295	3 172
4 128	185	—	—	3 505	169	—	—	8 519	701	2 000	128
2 480	246	—	—	—	—	—	—	—	—	20	8
33	26	—	—	—	—	208	84	0,4	0,4	1	1
8	9	—	—	—	—	—	—	3	3	2	4
197	84	—	—	—	—	0,4	1	397	1 011	769	510
0	1	—	—	—	—	3	9	2	8	1	2
16	14	—	—	—	—	—	—	15	5	108	46
9 680	423	—	—	—	—	—	—	18 824	965	24 648	660
5 602	171	—	—	—	—	—	—	70	6	2 074	111
508	29	—	—	—	—	—	—	5 123	581	1 288	114
3 374	166	—	—	—	—	—	—	4 646	404	—	—
190	53	—	—	—	—	—	—	21	9	—	—
3	0,2	—	—	—	—	—	—	13 312	360	9 781	293
—	—	—	—	—	—	—	—	6 819	200	7 069	230
786	258	—	—	—	—	—	—	2 086	790	3 960	1 169
469	42	—	—	—	—	—	—	5 940	710	13 186	591
1 878	206	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
16	13	—	—	—	—	0	0,1	651	207	158	52
...	0,3	—	—	—	—	—	—	1	0,2	—	—
16	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
...	3	—	—	—	—	—	—	—	—	0,2	0,3
...	—	—	—	—	—	—	—	650	206	157	52
99 363	6 859	—	—	10 860	663	6 831	535	42 523	4 986	63 236	5 770

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . . . .	тонны	753	160	852	217	1835	533	1622	424
<i>В том числе:</i>									
Конфеты и варенье . . . . .	"	0,2	0,2	1	1	2	1	3	2
Сахар . . . . .	"	737	155	850	212	1818	519	1605	417
Чай . . . . .	"	0,2	0,5	1	3	5	11	0,5	2
<b>Группа II.</b>									
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	180	55	180	50	311	82	360	157
<i>В том числе:</i>									
Шелк . . . . .	"	1	6	0,3	0,3	2	7	9	88
Пряжа бумажная . . . . .	"	11	25	10	22	16	26	8	18
Цемент . . . . .	"	0,2	0	—	—	—	—	—	—
Металлы не в деле . . . . .	"	49	8	49	9	115	21	82	18
Нефтепродукты . . . . .	"	98	12	98	9	164	24	180	21
<i>В том числе:</i>									
Осветительные масла . . . . .	"	98	12	98	9	164	24	180	21
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Группа IV.</b>									
Изделия . . . . .	"	1278	3151	1573	4132	1966	4964	2195	5883
<i>В том числе:</i>									
Фаянсовые изделия . . . . .	"	6	5	9	16	2	5	4	23
Фарфоровые изделия . . . . .	"	19	16	25	24	33	31	41	44
Стекланные и зеркальные изделия . . . . .	"	5	2	2	1	5	4	16	13
Металлические изделия . . . . .	"	...	18	...	39	...	26	...	62
Деревянные изделия . . . . .	"	1	1	4	2	6	2	16	8
Резиновые изделия . . . . .	"	0,5	1	1	2	2	9	4	17
Льняные и пеньковые изделия . . . . .	"	0,2	1	0,2	0,1	0	0	1	1
Шерстяные изделия . . . . .	"	2	5	3	10	3	19	7	64
Ткани бумажные . . . . .	"	1147	3076	1409	4017	1785	4817	1917	5571
Косметика и мыло . . . . .	"	0,5	0,4	1	0,5	0,1	1	3	1
Свечи восковые . . . . .	"	7	6	5	4	16	9	16	10
Спички зажигательные . . . . .	"	—	—	0,3	0,1	16	4	33	11
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>2211</b>	<b>3366</b>	<b>2605</b>	<b>4399</b>	<b>4112</b>	<b>5579</b>	<b>4177</b>	<b>6464</b>

Примечания: См. выше прим. к Германии, Англии и др. странам.  
Сведений за 1922 г. не имеется.

Статистика экспорта СССР

варов в АФГАНИСТАН  
тыс. руб.).

1913 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
коли- чество	цен- ность								
1 638	376	30	6	180	34	16	11	1 597	723
5	5	—	—	—	—	0,4	0,4	0,2	0,3
1 605	362	30	6	180	34	14	9	1 596	722
2	7	—	—	0	0	—	—	—	—
393	97	33	5	72	8	507	126	1 038	281
0	7	—	—	1	4	1	28	1	19
16	25	—	—	—	—	—	—	155	27
—	—	—	—	—	—	—	—	148	49
82	21	9	0,3	4	0,5	184	31	148	49
229	31	23	1	67	3	318	51	719	175
229	31	23	1	67	3	261	38	427	76
16	1	—	—	—	—	—	—	—	—
2 048	5 472	12	9	40	27	338	341	793	1 537
6	19	}	2	12	9	49	78	83	111
49	100								
5	6	0,5	0,1	5	1	14	11	9	8
...	53	2	1	13	4	174	77	281	131
3	3	—	—	—	—	1	1	1	3
3	14	0,2	1	0	0	3	14	8	31
1	2	—	0,4	—	3	13	16	54	65
5	36	—	—	—	—	—	—	0	0,2
1 753	5 137	0,3	1	3	7	16	105	200	1 089
5	2	—	—	0	0	—	—	0,4	0,2
16	12	—	—	—	—	—	—	0,3	0,4
49	22	—	—	1	0,3	65	26	137	69
4 095	5 946	75	20	292	69	861	478	3 428	2 541

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>							
Жизненные припасы . . . . .	тонны	31 075	1 905	30 631	1 726	21 557	1 249
<i>В том числе:</i>							
Хлеб всякий . . . . .	"	491	15	6 634	202	3 473	125
<i>В том числе:</i>							
Фасоль, бобы, чечевица . . . . .	"	—	—	—	—	66	3
Овес . . . . .	"	14	1	16	1	236	8
Отруби хлебные . . . . .	"	442	13	6 224	177	2 752	89
Мясо свежее . . . . .	"	20	3	0,1	1	—	—
Икра всякая . . . . .	"	25	5	180	14	3	2
Рыба свежая . . . . .	"	606	92	147	18	541	33
Рыба соленая, копченая . . . . .	"	29 207	1 703	22 802	1 404	16 168	980
Консервы рыбные . . . . .	"	82	14	91	15	115	25
Соли поваренная . . . . .	"	0,2	0	147	3	15	0,3
<b>Группа II.</b>							
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	901	107	5 029	251	18 084	359
<i>В том числе:</i>							
Лесоматериалы . . . . .	"	115	4	737	7	16 249	202
<i>В том числе:</i>							
Лес простой необработанный . . . . .	"	115	4	737	7	16 249	202
"          "          обработанный . . . . .	"	—	—	—	—	—	—
Семена . . . . .	"	115	3	311	21	98	5
Жмыхи . . . . .	"	—	—	2 195	88	704	22
Пушнина . . . . .	"	2	4	25	7	5	8
Кожи всякие . . . . .	"	1	1	33	11	6	5
Удобрительные вещества . . . . .	"	436	16	770	35	639	29
Лен, льняная кудель и пакля . . . . .	"	—	—	—	—	—	—
Пенька и пакля . . . . .	"	—	—	—	—	—	—
Металлы не в деле . . . . .	"	33	7	115	23	82	21
Уголь каменный и кокс . . . . .	"	1	0	10	1	—	—
Нефтепродукты . . . . .	"	—	—	737	34	2	0,2
<b>Группа III.</b>							
Животные . . . . .	"	16	21	0	3	0	1
<b>Группа IV.</b>							
Изделия . . . . .	"	115	73	131	123	98	83
<i>В том числе:</i>							
Металлические изделия . . . . .	"	—	14	—	23	—	14
Ткани бумажные . . . . .	"	14	17	5	10	7	8
Резиновые изделия . . . . .	"	—	—	12	39	3	4
Льняные и пеньковые изделия . . . . .	"	4	2	—	—	1	0,5
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>32 107</b>	<b>2 106</b>	<b>35 791</b>	<b>2 103</b>	<b>39 739</b>	<b>1 692</b>

Примечания: См. примечания к Англии и Германии. Полных сведений за 1922 и 1923 гг. нет. Сведения о вывозе нефтепродуктов неполные; нет данных о вывозе с концессий в районе бухты Оха на Сахалине. О вывозе жмыхов см. примечание к Германии.

Статистика экспорта СССР

товаров в ЯПОНИЮ  
тыс. руб.).

1912 г.		1913 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
17 740	723	9 189	642	48 665	4 224	46 243	4 454	45 574	6 835
4 537	197	5 916	299	22 323	1 393	3 528	257	3 947	298
541	30	2 424	153	1 490	100	579	52	1 316	87
20	1	0,1	0	17 854	1 000	2 690	181	1 803	145
3 129	97	2 211	67	117	4	—	—	307	13
—	—	436	120	1	0,3	0,2	0	—	—
0,3	1	0	1	35	21	514	298	811	479
33	3	22	3	18 718	1 947	20 994	1 575	22 189	2 055
11 515	415	2 097	145	5 313	731	9 681	1 952	11 412	1 574
229	43	262	41	1	0,2	436	134	4 008	2 167
328	20	88	3	—	—	10 006	88	16 644	261
13 580	858	18 116	729	303 765	8 200	296 084	7 924	265 302	5 616
7 273	108	13 170	170	287 421	7 006	281 689	7 355	183 733	4 516
7 273	108	13 170	170	275 492	6 614	275 798	7 144	183 215	4 485
16	1	66	5	11 929	422	5 891	211	518	31
4 898	191	3 702	159	4 473	380	1 656	222	—	—
16	286	8	193	2 026	105	752	45	3 172	229
98	44	138	80	4	28	—	—	7	53
885	59	708	51	7	12	—	—	—	—
—	—	0	0,3	93	6	528	39	439	33
82	24	2	0,4	—	7	38	26	75	46
197	66	164	45	1 068	68	18	30	10	7
1	0	39	1	162	1	4 350	45	52 992	355
—	—	—	—	—	—	—	—	5 400	165
—	—	0	17	1	0,3	4	3	0,1	0
66	71	35	21	7 835	1 307	225	198	20	17
—	7	—	8	7 782	1 214	180	155	2	1
3	8	3	4	—	—	—	—	0	0,2
41	38	2	3	—	—	—	—	13	13
0,2	1	—	—	—	—	37	39	—	—
31 386	1 652	27 339	1 409	360 266	13 731	342 556	12 579	310 896	12 468

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>							
Жизненные припасы . . . . .	тонны	9 877	1 060	10 140	1 523	8 829	1 586
<i>В том числе:</i>							
Хлеб всякий . . . . .	"	9 762	1 046	9 468	1 039	720	720
<i>В том числе:</i>							
Мука пшеничная . . . . .	"	98	4	—	—	—	—
Кукуруза . . . . .	"	9 337	1 024	9 419	1 035	718	718
Картофель . . . . .	"	49	1	16	0,1	0,8	0,3
Сыр, творог овечий . . . . .	"	8	3	2	1	8	2
Сахар . . . . .	"	36	4	—	—	—	—
Табак в листах . . . . .	"	1	1	622	468	1 360	840
<b>Группа II.</b>							
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	69 305	2 000	73 859	1 744	63 900	1 530
<i>В том числе:</i>							
Лесоматериалы . . . . .	"	1 278	40	4 537	174	4 242	115
Сено и солома . . . . .	"	—	—	—	—	0	0
Шелк . . . . .	"	—	—	—	—	—	—
Цемент . . . . .	"	5 602	114	1 851	45	—	—
Деготь и смола . . . . .	"	66	5	33	2	16	1
Нефтепродукты . . . . .	"	59 871	1 773	67 422	1 513	59 643	1 414
<i>В том числе:</i>							
Масла осветительные . . . . .	"	59 871	1 773	67 407	1 512	59 609	1 412
" смазочные . . . . .	"	—	—	12	1	33	2
<b>Группа III.</b>							
Животные . . . . .	"	—	—	—	—	0	1
<i>В том числе:</i>							
Лошади . . . . .	штуки	—	—	—	—	8	1
<b>Группа IV.</b>							
Изделия . . . . .	тонны	66	69	33	43	115	81
<i>В том числе:</i>							
Металлические изделия . . . . .	"	—	17	—	1	—	11
Ткани шелковые и полушелковые . . . . .	"	2	46	2	36	2	49
Стекланные изделия . . . . .	"	0,5	1	0	0	0,5	1
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>79 248</b>	<b>3 129</b>	<b>84 032</b>	<b>3 310</b>	<b>72 844</b>	<b>3 198</b>

Примечание: См. прим. к Германии, Англии и др. странам.

Статистика экспорта СССР

товаров в ЕГИПЕТ

тыс. руб.).

1912 г.		1913 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1924/25 оп. г.	
количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
14 988	2 215	18 723	3 251	983	66	981	66	0	0	1 365	147
11 745	1 014	16 724	1 331	983	66	981	66	—	—	—	—
—	—	5 209	225	—	—	—	—	—	—	—	—
8 960	870	11 106	1 085	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	3	0,1	—	—	—	—	—	—	364	13
4	1	49	36	—	—	—	—	—	—	1 001	134
1 818	1 129	1 917	1 873	—	—	—	—	—	—	—	—
83 688	3 005	126 638	5 379	—	—	37 288	1 842	191 325	6 200	84 709	2 775
639	21	1 212	39	—	—	18	0,5	8 155	419	15	3
—	—	2 064	56	—	—	—	—	—	—	—	—
0,3	6	2	42	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	0,2
10	1	66	7	—	—	—	—	—	—	—	—
83 033	2 977	123 262	5 226	—	—	37 270	1 841	181 170	5 781	84 685	2 772
83 017	2 975	123 181	5 217	—	—	37 269	1 841	176 953	5 636	84 685	2 772
16	1	82	9	—	—	—	—	—	—	—	—
16	7	49	15	—	—	—	—	—	—	—	—
71	7	154	15	—	—	—	—	—	—	—	—
49	50	16	26	—	—	—	—	1	1	2	1
...	0	...	5	—	—	—	—	—	—	2	1
2	47	...	13	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	2	2	—	—	—	—	—	—	—	—
98 741	5 277	145 426	5 671	983	66	38 269	1 908	191 326	6 201	86 076	2 923

**Экспорт советских товаров в ИСПАНИЮ**  
(Центность в тыс. руб.)

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.		1913 г.		1923 г.	
		колич- чество	цен- ность										
<b>Группа I.</b>													
Жизненные припасы . . . . .	тонны	59 494	4 352	106 833	6 766	66 079	4 260	32 564	2 566	128 751	8 465	—	—
<i>В том числе:</i>													
Хлеб, веский . . . . .	"	59 494	4 352	106 833	6 766	66 079	4 260	30 550	2 278	128 751	8 465	—	—
<i>В том числе:</i>													
Пшеница . . . . .	"	56 840	4 224	103 819	6 649	64 589	4 189	30 025	2 252	117 317	7 915	—	—
Ячмень . . . . .	"	2 555	118	2 916	109	229	10	524	25	11 433	550	—	—
<b>Группа II.</b>													
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	4 456	104	7 322	241	11 810	297	7 715	182	8 206	459	5 470	267
<i>В том числе:</i>													
Лесоматериалы . . . . .	"	1 671	17	1 179	22	3 968	91	4 919	84	459	9	—	—
Жахны . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—	1 147	57	5 470	267
Нефтепродукты . . . . .	"	2 768	83	6 126	217	7 846	206	3 096	98	2 637	128	—	—
<b>Группа III.</b>													
Материалы . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	16	9	—	—	—	—
<b>Группа IV.</b>													
Итого . . . . .	тонны	63 950	4 456	114 155	7 007	77 889	4 557	40 296	2 753	139 973	8 925	5 470	267

Примечания: В 1923, 1925/24 и 1924/25 гг. экспорта советских товаров в Испанию не было; в 1925/26 вывезено 0,3 тонны на 0,2 тыс. руб. См. примечания к Германии, Англии и др. странам.

Статистика экспорта СССР

Экспорт советских товаров в МОНГОЛИЮ  
(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1913 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>									
Жизненные припасы . . .	тонны	2 719	788	4 189	658	3 990	1 251	5 499	1 435
В том числе:									
Хлеб всякий . . . . .	"	1 840	289	3 276	292	2 980	537	3 924	669
В том числе:									
Мука пшеничная . . . .	"	1 062	193	2 072	215	1 824	455	2 488	528
Сахар . . . . .	"	510	131	187	40	168	119	392	247
Чай . . . . .	"	133	197	150	210	582	471	556	318
Конфеты и варенье . . . .	"	42	30	4	4	13	14	46	46
Табак и папиросы . . . . .	"	114	73	9	44	19	33	20	52
Спирт и спиртные напитки	"	...	0,5	0,3	0	39	24	70	46
Вина виноградные . . . . .	"	...	31	0	0	28	15	10	5
<b>Группа II.</b>									
Сырье и полуобработанные материалы . . . . .	"	57	110	916	323	1 517	671	2 085	562
В том числе:									
Кожн. всякие . . . . .	"	36	84	59	117	47	186	13	46
Рог и копыта . . . . .	"	0,5	0,3	1	35	1	30	—	—
Металлы не в деле . . . . .	"	13	5	183	38	317	105	236	62
Нефтепродукты . . . . .	"	1	0,4	91	5	431	150	827	341
Цемент . . . . .	"	—	—	14	1	35	4	19	2
Дубильные вещества . . . .	"	—	—	226	84	262	11	193	27
Пряжа бумажная . . . . .	"	3	14	2	3	1	5	6	9
Химические и фармацевтические продукты . . . . .	"	0,2	0,1	12	8	22	26	16	10
<b>Группа III.</b>									
Животные . . . . .	"	70	11	9	1	2	0,2	6	8
В том числе:									
Лошади . . . . .	шт.	177	7	—	—	—	—	—	—
<b>Группа IV.</b>									
Наделки . . . . .	тонны	1 175	1 780	632	523	905	947	1 642	1 615
В том числе:									
Фаянс и фарфоровые изделия . . . . .	"	1	1	6	4	1	1	36	50
Стекл. изделия . . . . .	"	3	2	49	13	210	68	194	89
Металлические изделия . . .	"	...	149	328	117	368	221	841	372
Бумага и жартон . . . . .	"	9	5	21	7	35	12	14	11
Ткани и над. пеньковые и льняные . . . . .	"	48	32	54	57	60	76	71	72
Ткани бумажные . . . . .	"	591	1 368	49	122	46	278	207	855
Ткани шерстяные . . . . .	"	23	43	10	83	17	146	6	34
Спички . . . . .	"	68	17	0,3	0,2	26	9	16	9
Косметика и мыло . . . . .	"	8	5	12	3	7	5	8	9
Галантерейные товары . . . .	"	46	72	0	0	1	3	2	3
Канцелярские принадлежности . . . . .	"	0,2	0,2	34	27	4	5	9	15
Картины и книги . . . . .	"	0,2	0,4	1	1	5	8	10	19
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>4 021</b>	<b>2 689</b>	<b>5 746</b>	<b>1 505</b>	<b>6 414</b>	<b>2 769</b>	<b>9 232</b>	<b>3 680</b>

Примечания: В цифры 1913 г. включаются данные по экспорту в Урянхай (Танну-Тува); за 1923/24 г. и последующие годы данные по экспорту только в Монголию. См. примечания к Германии, Англии и др. странам.

Н. Виссарионов

Экспорт советских товаров в ТАННУ-ТУВА (Урянхай)

(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>							
Жизненные припасы . . .	тонны	52	35	130	125	354	194
<i>В том числе:</i>							
Хлеб всякий . . . . .	"	7	1	28	4	219	33
Сахар . . . . .	"	12	2	29	24	78	59
Чай . . . . .	"	2	3	4	7	1	1
Конфеты и варенье . . . .	"	14	13	32	39	7	6
Табак и папиросы . . . . .	"	2	9	8	16	16	54
Спирт и спиртные напитки	"	3	1	16	24	10	24
<b>Группа II.</b>							
Сырье и полуобработанные материалы . . . . .	"	70	43	68	29	116	54
<i>В том числе:</i>							
Кожы всякие . . . . .	"	6	11	1	3	4	8
Металлы не в деле . . . . .	"	35	6	43	13	37	9
Нефтепродукты . . . . .	"	13	1	13	3	53	17
Химические и фармацевтические продукты . . . . .	"	7	1	1	3	1	2
Рога маралов и сайгак . .	"	1	18	0	1	0,2	8
<b>Группа III.</b>							
Животные . . . . .	"	—	—	—	—	0,3	0,1
<b>Группа IV.</b>							
Изделия . . . . .	"	210	114	110	216	204	390
<i>В том числе:</i>							
Металлические изделия . . . . .	"	141	52	62	72	76	76
Изделия шелковые и льняные . . . . .	"	12	9	4	3	9	16
Ткани бумажные . . . . .	"	7	20	3	29	55	239
Обувь кожаная . . . . .	"	2	7	6	34	1	4
Электропринадлежности . . . . .	"	—	—	5	35	1	1
Канцелярские принадлежности . . . . .	"	1	1	9	8	2	5
Свистки . . . . .	"	0,3	0,1	0	0	9	4
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>332</b>	<b>192</b>	<b>308</b>	<b>371</b>	<b>673</b>	<b>638</b>

Примечание: Данные по экспорту в Урянхай за 1913 г. включаются в общие итоги по Монголии.

Статистика экспорта СССР

Экспорт советских товаров в ПОРТУГАЛИЮ

(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.		1913 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>											
Жизненные припасы . . .	тонны	—	—	25 406	1 868	0	0,2	10 484	639	737	42
<i>В том числе:</i>											
Хлеб всякий . . . . .	"	—	—	25 390	1 868	—	—	10 484	639	737	41
<i>В том числе:</i>											
Пшеница . . . . .	"	—	—	25 390	1 868	—	—	2 883	204	—	—
Овес . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	5 602	325	—	—
Рожь . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	1 998	110	737	41
<b>Группа II.</b>											
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	6 552	198	3 997	119	3 374	108	229	48	2 326	124
<i>В том числе:</i>											
Песоматериалы . . . . .	"	2 670	67	180	12	1 998	40	98	6	1 048	24
Ямки . . . . .	"	—	—	—	—	1 245	29	—	—	1 163	66
Лен, льняная нудель, пакли . . . . .	"	115	28	82	27	115	38	181	42	115	34
Нефть и нефтепродукты . . . . .	"	3 669	101	3 735	80	—	—	—	—	—	—
<i>В том числе:</i>											
Осветительные масла . . . . .	"	3 669	101	3 735	80	—	—	—	—	—	—
<b>Группа III.</b>											
Животные . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Группа IV.</b>											
Наделя . . . . .	"	—	—	—	—	0	0,3	0	0,2	5	10
<i>В том числе:</i>											
Фарфоровые изделия . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—	5	10
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>6 552</b>	<b>198</b>	<b>29 403</b>	<b>1 987</b>	<b>3 374</b>	<b>109</b>	<b>10 713</b>	<b>687</b>	<b>3 068</b>	<b>176</b>

Примечания: В 1922, 1923 и 1924/25 гг. экспорта советских товаров в Португалию не было. — В 1923/24 году вывезено 7 тонн жизнен. припасов на 1 тыс. руб., в 1925/26 — 0,3 тонны изделий на 0,2 тыс. руб. Ценность в довоенных (1913 г.) рублях.

Н. Виссарионов

Экспорт советских товаров в ШВЕЙЦАРИЮ  
(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.		1913 г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>											
Жизненные припасы . . .	тонны	1935	152	3525	231	5029	372	4161	311	925	56
В том числе:											
Хлеб великий . . . . .	"	1933	143	3522	227	4292	263	3686	250	491	36
В том числе:											
Пшеница . . . . .	"	1933	143	3440	220	4243	259	3391	236	491	36
Яйца . . . . .	тыс. шт.	—	—	—	—	—	—	0	0	598	13
Табак и папиросы . . . .	...	—	6	—	3	—	1	—	1	—	3
Спирт . . . . .	тыс. гр.	—	—	—	—	—	—	671	6	96	1
Сахар . . . . .	тонны	—	—	—	—	737	108	393	52	—	—
<b>Группа II.</b>											
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	1	6	54	3	180	9	0	0,1	11	6
В том числе:											
Лесоматериалы . . . . .	"	—	—	49	2	164	5	—	—	—	—
Очесь шелковые . . . . .	"	1	4	—	—	—	—	—	—	1	1
Шелковая пахта . . . . .	"	—	—	—	—	16	4	—	—	10	2
Камни драгоценные . . . .	"	0	1	0	0,1	—	—	—	—	—	1
Ликоподий . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—	0,5	1
<b>Группа III.</b>											
Животные . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	0	1	0	0
<b>Группа IV.</b>											
Изделия . . . . .	"	0	10	0	2	16	12	0	6	3	21
В том числе:											
Металлические изделия . .	...	—	2	—	0,2	—	10	—	1	—	4
Велье и платье . . . . .	"	—	2	—	—	0	0	—	—	—	6
Часы карманные . . . . .	"	—	3	—	0,1	—	0,3	—	0,2	—	4
Картины и книги . . . . .	"	—	1	—	0,4	—	1	—	1	—	2
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>1936</b>	<b>168</b>	<b>3579</b>	<b>236</b>	<b>5225</b>	<b>393</b>	<b>4161</b>	<b>318</b>	<b>939</b>	<b>83</b>

Примечания: В 1922 и 1923 гг. экспорта советских товаров в Швейцарию не было. В 1922/24 оп. году вывезено на 0,1 тыс. руб., в 1924/25 оп. г. на 0,4 тыс. руб. и в 1925/26 оп. г. на 0,1 тыс. руб. Ценность в таблице в довоенных (1913 г.) рублях.

Экспорт советских товаров в АВСТРАЛИЮ  
(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1910 г.		1911 г.		1912 г.		1913 г.		1924/25 оп. г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа II.</b>											
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	тонны	3718	113	3784	114	4062	125	3931	118	—	—
В том числе:											
Лес обработанный . . . . .	"	3718	113	3784	113	4062	125	3931	118	—	—
<b>Группа III.</b>											
Животные . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Группа IV.</b>											
Изделия . . . . .	"	—	—	5	1	0	0,3	0	1	0	0,1
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>3718</b>	<b>113</b>	<b>3789</b>	<b>115</b>	<b>4062</b>	<b>125</b>	<b>3931</b>	<b>119</b>	<b>—</b>	<b>0,1</b>

Примечание: За 1909 и 1925/26 гг. экспорта не было.

Статистика экспорта СССР

Экспорт советских товаров в Индию  
(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.		1913 г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
		колич- чество	цен- ность												
<b>Группа I.</b>															
Животные припасы . . .	тонны	2 621	114	0	0,4	16	3	0	0,3	0	0,1	—	—	—	—
<i>В том числе:</i>															
Хлеб всякий . . . . .	"	2 637	114	0	0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Группа II.</b>															
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	1 392	45	16	4	0	2	16	3	0	1	11 655	358	—	—
<i>В том числе:</i>															
Растения липово и сухие	"	786	28	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Цемент . . . . .	"	590	12	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Камни драг. и полудрагоцен.	"	—	—	—	2	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—
Нефтепродукты . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11 655	358	—	—
<b>Группа III.</b>															
Животные . . . . .	"	—	—	33	2	16	12	0	0,5	—	—	—	—	—	—
<i>В том числе:</i>															
Мелкий рог. скот . . . . .	шт.	—	—	569	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Группа IV.</b>															
Издания . . . . .	тонны	2	20	0	14	16	14	98	54	0	39	—	—	—	—
<i>В том числе:</i>															
Металлические изделия . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ткани шелковые и полу-	"	—	1	—	—	—	0,3	—	—	—	—	—	—	—	—
Шелковые . . . . .	"	0,5	18	0,5	14	0	6	0,5	14	0	15	—	—	—	—
Книги . . . . .	"	0	1	0	0	0	1	0	0,1	0	1	—	—	—	—
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>4 025</b>	<b>179</b>	<b>49</b>	<b>21</b>	<b>48</b>	<b>31</b>	<b>114</b>	<b>58</b>	<b>0</b>	<b>41</b>	<b>11 655</b>	<b>358</b>	<b>—</b>	<b>—</b>

Примечание: Ценность с 1909 по 1913 г. включительно в довоенных (1913 г.) рублях, а за 1924/25 оп. г. — в современных червонных рублях.

Экспорт советских товаров в АРГЕНТИНУ  
(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.		1913 г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность								
<b>Группа I.</b>															
Животные припасы . . . . .	тонны	229	26	—	—	—	—	—	—	0	0,2	—	—	0,2	0,4
В том числе:															
Сахар песок . . . . .	"	229	26	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Группа II.</b>															
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	14 857	904	13 645	717	16 528	738	0	0,2	—	0	—	—	1	0
В том числе:															
Древесно-бумажн. масса . . . . .	"	—	—	3 161	164	3 689	191	—	—	—	—	—	—	—	—
Резьб. материал . . . . .	"	—	—	—	—	3 145	38	—	—	—	—	—	—	—	—
Резьб. и резцов. скрепки . . . . .	"	14 857	904	10 484	553	9 697	508	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Группа III.</b>															
Итого . . . . .	"	0	0,2	0	0	—	—	—	—	0,5	1	—	—	—	0,3
Итого . . . . .	тонны	15 086	930	13 645	717	16 528	738	0,5	2	0	0,2	—	—	—	—

Примечание: Ценность с 1909 по 1913 г. включительно — в довоенных (1913 г.) рублях, а с 1925/26 оп. г. в современных, червонных рублях.

Экспорт советских товаров в БРАЗИЛИЮ  
(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1909 г.		1910 г.		1911 г.		1912 г.		1913 г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность								
<b>Группа I.</b>															
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	тонны	...	...	...	...	5 483	502	—	—	—	—	—	—	—	—
В том числе:															
Резьб. и резцов. скрепки . . . . .	"	...	...	...	...	5 483	502	—	—	—	—	—	—	—	—

Примечания: В оборотах за 1909 и 1910 гг. вывоз в Бразилию не выделяли, а имелись графа «Особо неположенные страны Ю. Америки» (без Аргентины, т. е. вывоз по ней указывали отдельно). Вывоз этой графе составил: в 1909 г. — 41 818 тонн ценностью в 2 007 т. руб (резьбы и резцовых скрепки); в 1910 г. общий вывоз составил 5 740 тонн ценностью в 113 т. руб., в том числе резьбы и резцовых скрепки. — 3 716 тонн на 112 тыс. руб.; за 1911 г. вместо указавшей графы, в обороте указывали в Бразилию за 1912, 1913 и последующие годы — за 1924 и 1925 г.

Статистика экспорта СССР

Экспорт советских товаров в ЛАТВИЮ

(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>											
Жизненные припасы . . .	тонны	1474	652	139 116	11 268	186 248	19 617	38 404	18 493	40 019	18 171
В том числе:											
Хлеб всякий . . . . .	"	—	—	122 049	6 569	132 342	7 485	12 793	1 012	17 245	1 321
В том числе:											
Пшеница . . . . .	"	—	—	—	—	1 743	117	966	95	2 897	296
Рожь . . . . .	"	—	—	60 934	3 088	58 633	2 984	8 080	569	9 594	649
Ячмень . . . . .	"	—	—	924	44	2 632	126	31	2	82	5
Овес . . . . .	"	—	—	40 633	2 189	39 839	2 149	—	—	2 696	176
Греча . . . . .	"	—	—	5 079	285	9 530	584	2 689	258	222	18
Горох . . . . .	"	—	—	1 167	93	2 848	225	129	11	—	—
Фасоль, бобы и чечевича	"	—	—	5 298	420	9 423	745	844	72	832	78
Мука ржаная . . . . .	"	—	—	1 032	88	6 421	546	0,2	0	658	82
Личь и птица битые . . . . .	"	—	—	30	16	572	309	5 243	4 116	2 224	1 514
Масло коровье . . . . .	"	—	—	2 404	2 201	5 112	4 682	1 720	2 019	7 186	8 481
Яйца . . . . .	"	—	—	2 848	1 113	9 311	3 640	11 757	6 792	6 342	3 298
Икра черная . . . . .	"	69	502	106	647	308	1 273	292	2 515	209	1 552
" красная . . . . .	"	—	—	—	—	—	—	36	100	—	—
Табак . . . . .	"	121	76	—	—	255	132	28	29	169	64
Папиросы . . . . .	"	—	—	—	—	10	71	—	—	1	3
Жмыхи . . . . .	"	1 212	64	11 286	592	31 044	1 605	3 954	347	1 103	75
Грибы сушеные . . . . .	"	—	—	—	—	1	1	—	—	74	165
Спирт . . . . .	тыс. гр.	62	9	—	—	1 544	236	355	403	—	—
Водка всякая . . . . .	тонны	—	—	8	2	226	47	494	220	128	66
Сливки . . . . .	"	—	—	5	3	5	3	1 389	869	2 010	1 293
<b>Группа II.</b>											
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	87 046	9 465	183 427	12 260	259 111	17 505	242 725	43 055	216 369	44 842
В том числе:											
Лес простой необработанный . . . . .	"	59 756	1 094	126 995	1 865	141 052	2 082	135 810	2 890	141 197	2 504
" обработанный . . . . .	"	8 092	432	24 983	1 206	51 379	2 672	44 021	3 264	14 898	1 360
" . . . . .	"	—	—	6 238	435	21 849	1 694	3 188	474	1 119	147
Растения лекарственные . . . . .	"	44	21	121	71	320	204	254	55	54	13
Кожі всякие . . . . .	"	175	455	377	432	216	252	29	20	52	178
Пушнина . . . . .	"	743	955	538	1 482	303	1 901	372	7 109	482	13 038
Книжки и желудки свиные . . . . .	"	131	51	211	102	13	6	167	182	14	46
Грибы и хвосты конские . . . . .	"	470	615	621	730	414	480	272	512	181	360
Щетина . . . . .	"	334	1 115	274	938	334	1 145	500	3 960	400	2 463
Шух и перо . . . . .	"	52	66	52	71	18	29	22	66	167	496
Ден . . . . .	"	8 485	2 695	10 638	3 377	10 151	3 218	14 794	14 859	26 753	18 007
Лыжная кудель и пакля . . . . .	"	4 093	915	1 888	426	2 409	544	4 685	3 200	5 794	2 697
Пенька и пакля . . . . .	"	2 850	1 087	1 167	347	2 247	612	4 356	2 109	4 496	1 437
Нефтепродукты . . . . .	"	1 474	158	3 297	180	22 104	1 179	20 518	871	14 292	526
В том числе:											
Бензин, лигроны, газодлин . . . . .	"	524	112	169	36	651	60	254	29	342	53
Осветительные масла . . . . .	"	704	35	2 187	109	13 695	673	14 084	571	7 252	261
Смазочные масла . . . . .	"	82	4	—	—	4 075	311	94	8	—	—
Химпродукты . . . . .	"	138	12	1 879	157	1 553	274	316	63	2	2
Растительные масла . . . . .	"	—	—	331	90	404	110	21	8	68	31
Грилья . . . . .	"	—	—	829	91	2 119	233	10 136	1 520	5 851	943
Волок всякий . . . . .	"	—	—	87	48	549	302	126	107	36	29
Шерсть всякая . . . . .	"	113	69	—	—	429	429	2 946	1 595	97	45
<b>Группа III.</b>											
Животные . . . . .	"	7	53	3	1	1	1	1 248	537	637	250
<b>Группа IV.</b>											
Изделия . . . . .	"	328	332	1 309	361	150	186	679	660	85	278
В том числе:											
Льняные и шелковые изделия . . . . .	"	70	111	60	20	70	64	568	230	25	35
Ткани бумажные . . . . .	"	—	—	12	32	—	—	18	85	—	—
Картины и книги . . . . .	"	28	30	24	52	30	59	1	2	7	12
Кустарные изделия . . . . .	"	—	—	—	—	9	23	46	162	13	67
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>88 835</b>	<b>10 502</b>	<b>323 855</b>	<b>23 890</b>	<b>445 510</b>	<b>37 312</b>	<b>283 055</b>	<b>62 744</b>	<b>257 110</b>	<b>63 540</b>

Примечания: Ценность с 1922 по 1923/24 оп. г. включительно в довоенных (1913 г.) рублях, а за 1924/25 и 1925/26 оп. г. — в современных, червонных рублях. Кроме того, см. примечания выше, к Англии, Германии и др. странам.

Н. Виссарионов

Экспорт советских товаров в ЭСТОНИЮ  
(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>											
Жизненные припасы . . .	тонны	16	26	116 771	6 438	131 291	9 103	13 038	1 654	22 189	1 957
<i>В том числе:</i>											
Хлеб всякий . . . . .	"	—	—	112 321	6 002	114 727	6 634	9 881	869	16 613	1 232
<i>В том числе:</i>											
Пшеница . . . . .	"	—	—	66	4	393	26	—	—	3 774	399
Рожь . . . . .	"	—	—	92 615	4 693	65 864	3 351	4 843	340	2 462	157
Ячмень . . . . .	"	—	—	652	31	5 885	283	—	—	2 250	139
Овес . . . . .	"	—	—	8 977	482	10 836	583	25	2	7 164	487
Греча . . . . .	"	—	—	—	—	2 320	130	169	18	32	2
Горох . . . . .	"	—	—	937	74	6 105	483	2 035	173	—	—
Фасоль, бобы и чечевича . . . . .	"	—	—	8 914	707	20 720	1 639	1 549	225	—	—
Отруби хлебные . . . . .	"	—	—	112	5	1 996	86	833	68	816	38
Личь и птица битая . . . . .	"	—	—	12	7	129	71	374	307	215	157
Масло коровье . . . . .	"	—	—	139	127	1 618	1 482	196	231	125	135
Яйца . . . . .	"	—	—	204	80	110	43	10	7	—	—
Жмыхи . . . . .	"	—	—	4 065	204	13 500	712	2 499	206	4 785	309
<b>Группа II.</b>											
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	50 043	7 338	86 146	4 739	64 590	5 643	36 832	12 109	41 924	14 127
<i>В том числе:</i>											
Лес простой необработанный . . . . .	"	24 096	382	71 566	1 146	39 587	569	19 648	350	18 442	385
Лес " обработанный . . . . .	"	2 408	36	32	3	—	—	—	—	—	—
Семена " . . . . .	"	—	—	4 662	292	7 008	508	3 903	582	800	76
Кожки всякие . . . . .	"	115	125	87	97	15	17	—	—	—	—
Пушина . . . . .	"	213	604	145	407	56	550	0	0,4	4	206
Гривы и хвосты конские . . . . .	"	82	91	190	230	34	39	—	—	—	—
Щетина . . . . .	"	4	7	24	81	13	43	—	—	4	33
Шух и перо . . . . .	"	—	—	179	224	46	64	—	—	—	—
Лес . . . . .	"	12 629	4 036	4 770	1 514	7 707	2 444	9 518	9 637	16 946	11 111
Льняная кудель и пакля . . . . .	"	2 261	512	1 567	354	4 154	939	1 236	1 062	3 397	2 117
Пенька и пакля . . . . .	"	2 277	866	279	94	21	6	537	319	—	—
Асбест . . . . .	"	—	—	—	—	940	132	—	—	—	—
Нефтепродукты . . . . .	"	4 734	361	2 077	174	4 346	221	1 899	148	2 252	174
<i>В том числе:</i>											
Осветительные масла . . . . .	"	1 229	61	1 128	56	2 612	129	239	15	285	17
Смазочные масла . . . . .	"	1 785	165	166	10	766	51	378	33	366	55
Трипье . . . . .	"	23	8	8	1	400	44	57	8	64	17
<b>Группа III.</b>											
Животные . . . . .	"	—	—	—	—	0,1	0,1	474	197	1 889	921
<b>Группа IV.</b>											
Изделия . . . . .	"	311	360	325	90	149	45	2	8	27	19
<i>В том числе:</i>											
Обувь резиновая . . . . .	"	82	130	9	17	—	—	—	—	—	—
Пр. резиновые изделия . . . . .	"	49	63	—	—	—	—	—	—	—	—
Шерстяные ковры . . . . .	"	7	32	0,4	1	0,1	0,4	—	—	—	—
Кустарные изделия . . . . .	"	5	32	—	—	—	—	—	—	0,2	3
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>50 370</b>	<b>7 724</b>	<b>203 242</b>	<b>11 267</b>	<b>196 030</b>	<b>14 791</b>	<b>50 346</b>	<b>13 967</b>	<b>66 029</b>	<b>17 024</b>

Примечания: Ценность с 1922 по 1923/24 оп. г. включительно в довоенных (1913 г.) рублях, а с 1924/25 и 1925/26 оп. г. — в современных червонных рублях. Кроме того, см. примечания выше к Англии, Германии и др. странам.

Статистика экспорта СССР

Экспорт советских товаров в ПОЛЬШУ  
(Ценность в тыс. руб.).

Наименование товаров	Единица измерения	1922 г.		1923 г.		1923/24 оп. г.		1924/25 оп. г.		1925/26 оп. г.	
		количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность	количество	ценность
<b>Группа I.</b>											
Жизненные припасы . . . . .	тонны	7	5	676	145	2 008	621	3 723	2 045	5 694	1 746
<i>В том числе:</i>											
Хлеб всякий . . . . .	"	—	—	409	42	409	42	375	48	1 060	69
Фрукты и ягоды . . . . .	"	2	0,5	—	—	40	11	144	60	—	—
Грибы сушеные . . . . .	"	—	—	15	17	8	9	68	278	68	139
Яйца . . . . .	"	—	—	—	—	1 099	430	80	39	11	6
Рыба всякая . . . . .	"	—	—	48	8	—	—	—	1 593	2 062	1 152
Икра всякая . . . . .	"	0,1	0,5	123	49	109	45	1	7	6	2
Табак . . . . .	"	—	—	0	0	33	30	—	—	662	218
Жмыхи . . . . .	"	5	4	—	—	82	5	—	—	1 767	128
<b>Группа II.</b>											
Сырые и полуобработанные материалы . . . . .	"	18 767	2 445	22 544	2 066	24 056	2 192	14 249	1 246	67 548	1 337
<i>В том числе:</i>											
Лес простой необработанный . . . . .	"	10 778	153	14 546	294	447	12	1 357	108	48	3
Лес " обработанный . . . . .	"	4 210	228	3 878	130	4 557	187	114	16	125	12
Семена " . . . . .	"	20	7	1	0,1	31	3	82	21	23	2
Пушнина . . . . .	"	102	227	218	663	150	1 248	2	10	1	45
Кожии всякие . . . . .	"	213	186	7	9	—	—	—	—	1	10
Гривы и хвосты конские . . . . .	"	59	66	151	175	78	90	67	118	8	16
Щетина . . . . .	"	108	244	95	315	82	280	90	500	5	7
Лен, льная кудель и пакли . . . . .	"	131	31	67	21	38	12	21	16	10	7
Шелка и пакли . . . . .	"	983	371	310	117	36	14	7	4	13	4
Уголь каменный и кокс . . . . .	"	—	—	—	—	277	2	1 152	15	380	7
Руда железная . . . . .	"	—	—	—	—	7 076	47	7 457	78	42 954	455
Руда марганцевая . . . . .	"	—	—	—	—	9 554	115	3 020	95	23 504	667
Металлический лом . . . . .	"	—	—	2 804	226	1 527	84	—	—	—	—
Масла растительные . . . . .	"	—	—	0,3	0	78	20	154	62	243	74
Тряпье . . . . .	"	82	29	—	—	—	—	252	34	43	8
<b>Группа III.</b>											
Животные . . . . .	"	—	—	—	—	4	1	881	392	33	21
<b>Группа IV.</b>											
Изделия . . . . .	"	262	384	294	220	48	105	38	80	7	30
<i>В том числе:</i>											
Металлические изделия . . . . .	"	257	372	187	135	1	1	—	—	0	0,1
Обувь резиновая . . . . .	"	—	—	—	—	28	53	17	62	—	—
<b>Итого . . . . .</b>	<b>тонны</b>	<b>19 036</b>	<b>2 834</b>	<b>23 514</b>	<b>2 431</b>	<b>26 115</b>	<b>2 919</b>	<b>18 891</b>	<b>3 762</b>	<b>73 281</b>	<b>3 134</b>

Примечания: Ценность с 1922 по 1923/24 оп. г. включительно в довоенных (1913 г.) рублях, а за 1924/25 и 1925/26 оп. г. — в современных червонных рублях. Кроме того, см. примечания выше, к Англии, Германии и др. странам.

## I. Валюта

Иностранные деньги в советской золотой валюте (по довоенному паритету).

Австралия — см. Великобритания.	Гондурас — 1 доллар — 8 реалам — 100 центам — 1 руб. 85 коп.
Австро-Венгрия — 1 крона зол. — 100 геллерам — 50 крэйцерам — 39,35 коп.	Греция — 1 драхма — 100 лентам — 37,5 коп.
Арабия — 1 круш — 40 диванам — 77,5 коп.; 1 махмуди — 20 часам — 10 коп.	Дания — 1 крона — 100 эре — 52 коп.
Аргентина — 1 пезо зол. — 100 центолам — 1 руб. 86 коп.; пезо бумажн., около 90 коп.	Доминиканская республика — см. Гаити.
Бельгия — см. Франция.	Египет — 1 сени (егип. фунт) — 100 пиастр — 1000 ошра (загаршам) — 400 парам — 48 000 геддам — 9 руб. 20 коп.; 1 бойтель — 500 пиастр.
Волгаря — 1 лев — 100 стотинкам — 37½ коп.	Испания — 1 пезета — 100 сентимам — 37,5 коп.; 1 дуроуэво — 1 руб. 87 коп.
Волния — 1 Боллано — 100 центавам — 78 коп.	Италия — 1 лира — 100 центезимам — 37,5; 1 скудо — 5 лирам — 1 эригетейскому талеру.
Вранкия — 1 милрейсе зол. — 1 руб. 06 коп.; 1 милрейсе бумажный — 66,7 коп.	Канада — 1 доллар — 100 центимам — 1 руб. 94 коп.
Великобритания — 1 фунт стерлингов — 20 шиллингам — 240 пенсам — 960 фартингам — 9 руб. 46 коп.	Китай — 1 таэль — 1 руб. 37 коп.
Венецуэла — 1 боливар — 100 центам — 37 коп.; 1 венецолапо (пезо) — 5 боливарам.	Колумбия — см. Аргентина.
Гаити — 1 гурд — 100 цент. — 1 руб. 85 коп.	Конго — французские, английские и немецкие монеты.
Германия — 1 марка — 100 пфенингам — 46 коп.	Корея — 1 зол. доллар — 1 нене — 100 никкел. цент. — 46 коп.

Таблица паритетов общеупотребительных монет по

Наименование монет	1 Червонец	1 фунт стерлингов	1 франк	1 германская марка
Рублей и копеек (1 руб. заключает в себе 17,424 доли чистого золота).	10,00	9,45758222	0,37498022	0,46293855
Английских пенсов (1 пенс равен 1/240 ф. стерлингов, и 1869 фунт стерл. = 40 тройск. фунт. (Troy pound) золота 11/12 проб. (Troy pound — 373,24195 гр.), Соверен (1 ф. ст.) заключает в себе 7,32238533 гр. золота).	253,76464	240	9,5157	11,74774
Франков <sup>1)</sup> и сантимов (1 двадцати-франковик — 20 зол. франков — заключает в себе 180/31 гр. чистого золота).	26,66807	23,22155	1,00	1,2345679
Германских марок и пфенингов. (Крона, в 10 золот. марок, заключает в себе 1000/279 гр. чистого золота).	21,60113	20,429455	0,81	1,00
Голландских гульденов и центов (монета в 10 золот. гульденов заключает в себе 6,048 гр. чистого золота).	12,801494	12,1071186	0,48003072	0,5926305
Австрийских, венгерских и чехословацких крон и геллеров (1 геллер = 1/100 кроны; 10 австрийских и венгерских крон заключают в себе 3,04878 гр. чистого золота).	25,394891	24,0174277	0,9522582	1,1756274
Датских, шведск. и норвежск. крон и ор. (оро) — (монета, в 10 золот. крон, заключает в себе 125/31 гр. чист. золота).	19,201007	18,139516	0,72	0,888889
Турецких пиастров (1 пиастр = 1/100 турецк. фунта; турецкий фунт заключает в себе 7,216 гр. золота 0,916 проб.).	117,13332	110,7798	4,3923	5,42255
Португальских милрейсов (португальск. крона Corôa — в 10 милрейсов, заключает в себе 16,257083 ½ гр. чист. золота).	4,76244	4,504	0,178582	0,22047
Долларов и центов Соед. Штат. Сев. Америки (1 золот. доллар = 23,22 тройских грена — grains — чист. золота, 5760 гр. грена = 373,24195 гр.; 1 зол. доллар заключает в себе 1,5046311611 гр. чистого золота).	5,145673	4,866504	0,1928326	0,23821
Японских иен и сен (монета в 20 зол. иен = 16,6665 гр. золота 0,900 проб. Один иен заключает в себе 0,7499925 гр. чистого зол.).	10,322228	9,76327806	0,387100645	0,47790203
Египетских пиастров (египетский фунт, в 100 египетских пиастров, заключает в себе 119/16 гр. чистого золота).	104,09874	98,4522396	3,9035	4,819132

1) Также финская марка, итальянская лира, новая греческая драхма, румынский лев,

## Валюта

Коста-Рика — 1 колош — 100 центам — 90 коп.  
 Крит — турецкие и греческие монеты.  
 Либерия — см. С. Штаты Сев. Амер.  
 Лихтенштейн — см. Австрия.  
 Люксембург — см. Франция.  
 Марокко — см. Италия.  
 Мексика — 1 песо — дуэро — 100 центимам — 8 реалам — 32 кварталам — 2 руб. 04 коп. номин., по курсу 3 коп.; 1 зол. гильдаля — 10 зол. песо — 19 руб. 12 коп.; 1 онца — 8 эскудо — 16 медио — 32 руб. 23 коп.  
 Монako — см. Франция.  
 Нидерланды — 1 гульден — флорину — 100 центам — 78,12 коп.; 1 риксдалер — 2,5 флорина; 1 дукат — 4 руб. 43 коп.  
 Новая Зеландия — см. Англия.  
 Норвегия — 1 крона — 100 эре — 52 коп.  
 Ост.-Индия — рупий — ф анна — 192 пашам — 63 коп.; 1 могур — 15 рупиям.  
 Парагвай — 1 песо — 100 центавам — 1 руб. 88 коп. номинально, по курсу — 17 коп.  
 Персия — 1 туман — 10 кранам — 100 сенарам — 1000 бист — 10 000 динарам — 3 руб. 75 коп. номинально, по курсу около 2 руб.  
 Перу — 1 фунт — 10 солям — 100 динариям — 1000 центавам — 9 руб. 46 коп.

Португалия — 1 крона — 100 мильрейсам — 21 руб.; 1 тостао — 100 реисам — 21 коп.; 1 бумажи. мильрейс — 1 руб. 66 коп.; 1 крузадо — 480 реисам.  
 Румыния — 1 лев — 100 бани — 37,5 коп., 1 карольдор — 20 левам.  
 Сальвадор — 1 эюкре — 100 центам — 1 руб. 87 коп. номин., по курсу 78 коп.  
 Сан-Марино — см. Италия.  
 Сербия — 1 динар — 100 парам — 37,5 коп.  
 С. Штаты Сев. Амер. — 1 доллар — 100 центам — 1 руб. 94<sup>1</sup>/<sub>2</sub> коп.  
 Турция — 1 лира — 100 пиастрам, пиастр — 40 парам — 120 асперам — 8 руб. 54 коп.; 1 меджидие — 100 пиастрам.  
 Уругвай — 1 песо — 100 сантимам — 2 руб. 01 к.  
 Финляндия — 1 марка — 100 пети — 37,5 коп.  
 Франция — 1 франк — 100 сантимам — 37,5 коп.  
 Черногория — австрийские, турецкие.  
 Чили — 1 песо — 100 центавам — 70,8 коп.  
 Швеция — см. Дания.  
 Швейцария — см. Франция.  
 Эквадор — 1 эюкре — 100 сантимам — 1 руб. 87 коп. номинально, по курсу 92 коп.  
 Япония — 1 иен — 100 сенам — 1000 ринам — 97 коп.

### законному весу чистого золота, в них имеющегося.

1 голландск. гульден	1 австрийская или венгерская крона	1 датская крона	1 турецкий фунт	1 португальская крона	1 доллар Соед. Шт. Сев. Амер.	1 японская пена	1 египетский фунт
0,78115879	0,39377998	0,520806	8,5372804	20,9976232	1,94337999	0,9686892	9,6022642
19,82305	9,99274373	13,216212	216,646	532,84549	49,316	24,581907	243,773
2,0832	1,030135	1,3888889	22,767282	55,997	5,18262	2,5933075	25,6180556
1,687392	0,8506006	1,125	18,44149824	45,3572625	4,19792	2,092479075	20,750625
1,00	0,5040974	0,66671	10,929	26,880098	2,4878	1,24006696	12,297
1,983744	1,00	1,322580837	21,68033115	53,323242	4,93519247	2,45997579	24,395004
1,499904	0,75609744	1,00	16,39244	40,31757	3,7314864	1,8599814	18,445
9,15	4,6124757	6,1004	100	245,95	22,763	11,3465785	112,52136
0,372022	0,1875355	0,24803	4,0658	10	0,9255	0,46133275	4,574929
0,402	0,20262634	0,26799	4,393	10,8047	1,00	0,498455	4,943
0,80640806	0,40650806	0,53763978	8,8132294	21,676327	2,00619915	1,00	9,9167659
8,13176	4,0992	5,4215	88,872	218,58263	20,2303	10,0839327	100

испанская пезета, болгарский лев и сербский динар.

Меры и веса

Сравнение наиболее употребительных иностранных монет  
с советской денежной единицей  
(по довоенному паритету).

Наименование монет	Паритет иностранной монеты в рублях или копейках		Паритет 1 советского зол. рубля в иностранной валюте
	Точно	Приблизит.	
Банки (1/100 лева) — Румыния	0,3750 коп.	$\frac{1}{2}$ к.	266,67 банки
Геллер (1/100 кроны) — Австро-Венгрия	0,3938 "	$\frac{1}{2}$ к.	253,94 гел.
Гюльден — Голландия	78,1159 "	78 $\frac{1}{2}$ к.	4 гюльден 28 цент.
Динар — Сербия	37,4980 "	37 $\frac{1}{2}$ к.	2 динар. 67 пар.
Доллар — С.-А. Соед. Штаты	1,9438 руб.	1 р. 94 $\frac{1}{2}$ к.	0,5145 долл.
Драхма — Греция	37,4980 коп.	37 $\frac{1}{2}$ к.	2 др. 67 цент.
Лев — Япония	96,8680 "	97 "	1 лев 3 сен.
Край (1/100 тумана) — Персия	17,249 "	17 $\frac{1}{2}$ к.	5,8 краиа
Крона — Австро-Венгрия	39,3780 "	39 $\frac{1}{2}$ к.	2 кр. 54 гел.
Крона — Дания, Швеция, Норвегия	52,0806 "	52 "	1 кр. 92 кр.
Крона — Португалия	20,9976 руб.	21 к.	0,0476 кроны
Лев — Болгария, Румыния	37,4980 коп.	37 $\frac{1}{2}$ к.	2 лева 67 ст. бан
Лепта (1/100 драхмы) — Греция	0,3750 "	$\frac{1}{2}$ к.	266,67 лепт.
Лира — Египет	9,6063 руб.	9 р. 60 к.	0,1041 лиры
Лира — Италия	37,4980 коп.	37 $\frac{1}{2}$ к.	2 лира 67 цент.
Лира — Турция	8,5428 руб.	8 р. 54 к.	0,117 лиры
Милрейс (1/10 кроны) — Португалия	2,0098 "	2 р. 10 "	0,4762 милрей.
Марка — Германия	46,294 коп.	46 $\frac{1}{2}$ к.	2 мар. 16 пфен.
Пара (1/100 динара) — Сербия	0,3750 "	$\frac{1}{2}$ к.	266,67 п-р.
Песета — Испания	37,4980 "	37 $\frac{1}{2}$ к.	2 п-з. 67 цент.
Пенс (1/12 шиллинга) — Англия	3,941 "	4 к.	25,37 пенса
Пиастр (1/100 лиры) — Египет	6,6063 "	9 $\frac{1}{2}$ к.	10,41 пиастр.
Пиастр (100 лиры) — Турция	8,5428 "	8 $\frac{1}{2}$ к.	11,71 пиастр.
Пфенинг (1/100 марки) — Германия	0,4629 "	$\frac{1}{2}$ к.	216,0 пфен.
Сантим (1/100 франка) — Франция	0,3750 "	$\frac{1}{2}$ к.	266,67 сантим.
Сен (1/100 пена) — Япония	0,9687 "	1 к.	103,23 сен.
Стотника (1/100 лева) — Болгария	0,3750 "	$\frac{1}{2}$ к.	266,67 стот.
Франк — Франция, Бельгия, Швейцария	37,4980 "	37 $\frac{1}{2}$ к.	2 фр. 67 сантим.
Фунт стерлингов — Англия	9,4376 руб.	9 р. 46 к.	0,1067 ф. ст.
Центим (1/100 пестеты) — Испания	0,3750 коп.	$\frac{1}{2}$ к.	266,68 цент.
Цент (1/100) — С.-А. Соед. Штаты	1,9438 "	2 к.	51,45 цент. ам.
Цент (1/100 гульдена) — Голландия	0,7812 "	$\frac{1}{2}$ к.	128,01 цент. гол.
Чеккемия (1/100 лиры) — Италия	0,3750 "	$\frac{1}{2}$ к.	266,67 цент.
Шиллинг (1/20 фунта стерлинга) — Англия	47,2879 "	47 $\frac{1}{2}$ к.	2,11 шилл.
Эре (1/100 кроны) — Дания, Швеция, Норвегия	0,5208 "	$\frac{1}{2}$ к.	192,01 эре

Приложение II

II. Таблица мер и весов

I. Английские меры.

Длина.

- 1 фут = 12 дюйм. = 30,48 сантим. = 0,4286 (1) аршина
- 1 ярд = 36 дюйм. = 91,44 сантим. = 1,28571 арш.
- 1 фathom = 72 дюйм. = 182,88 сантим. = 2,57142 арш.
- 1 миля = 1760 ярдов по статуту = 1609,33 метра = 1 569 версты.
- 1 морская миля = 2026,3 ярда = 1853,15 метра = 1,7362 версты.
- 1 географическая миля = 7420,4 метра = 6,9569 версты.

Площадь.

- 1 кв. дюйм. = 6,45 кв. сантим. = 645,34 кв. мм.
- 1 кв. фут = 144 кв. дюйм. = 929 кв. сантим.
- 1 кв. ярд = 9 кв. фут. = 8361 кв. сантим.
- 1 акр = 4840 кв. ярд. = 43560 кв. фут. = 0,4 гектара = 0,37 десят.
- 1 кв. миля = 1 участок = 640 акров = 2,59 кв. килом. = 237 десят.

Объем.

- 1 куб. дюйм. = 16,386 куб. см.
- 1 куб. фут. = 28,315 литра = 0,63 куб. метра.
- 1 куб. ярд = 27 куб. фут. = 0,7645 куб. метра.
- 1 пинта = 0,568 литра.
- 1 галлон = 8 пинтам = 4,54 литра = 0,37 ведра.
- 1 бушель = 8 галлонов = 36,82 литра.
- 1 баррель нефти = 42 американских галлона.

Меры веса.

- 1 унция =  $\frac{1}{16}$  фунта = 28,35 гр. = 6,65 русск. золотн.
- 1 фунт (английский) = 453,6 гр. = 1,1 русск. фунта.
- 1 стоун = 14 англ. фунт. = 6,35 кгр. = 15,51 русск. фунта.
- 1 квартер = 2 стонам = 12,7 кгр.
- 1 центнер или хандретсвйт (cwt.) = 8 стонам. = 112 англ. фунт. = 50,8 кгр. = 3,101 пуда.
- 1 малая тонна = 2000 англ. фунт. = 907,2 кгр. = 55 пуд.
- 1 большая тонна<sup>1)</sup> = 2240 англ. фунт. = 1016,05 кгр. = 62,03 пуда.

Основные соотношения для весовых единиц русских и английских

- 1 фунт русский = 0,90222018 англ. фунта.
- 1 фунт английский = 1,1076403 русск. фунта = 0,027691007 пуда.
- 1 тонна английский = 62,027856 пуда.

1) Обращаем особое внимание на разницу в весе тонн: 1 большая тонна (англо-тонна) = 2240 англофунта или 62,03 пуда; 1 метрическая тонна (применяющаяся на континенте) = 2204,6 англофунта или 61,048 пуда; 1 малая тонна (американская) = 2000 англофунта или 55 пуда.

II. Метрические меры.

Длина.

- 1 миллиметр = 0,03937 дюйма = 0,0224871 вершка.
- 1 сантиметр = 10 миллим. = 0,3937 дюйма = 0,224971 вершка.
- 1 метр = 1000 миллим. = 39,37 дюйма = 1,094 ядра = 1,46007 арш. = 0,486691 саж.
- 1 километр = 3280,8 фута = 0,937382 версты.

Площадь.

- 1 кв. сантиметр = 0,155 кв. дюйма = 0,05061 кв. вершка.
- 1 кв. метр = 10 000 кв. сант. = 1550 кв. дюйм. = 10,76 кв. фута = 0,2197 кв. саж.
- 1 гектар = 10 000 кв. метр. = 2,471 акра = 0,915 десят.

Объем.

- 1 куб. сантиметр = 0,061 куб. дюйма.
- 1 куб. метр = 35,32 куб. фута = 0,102958 куб. саж.
- 1 литр = 0,081 ведра = 1,6 бутылки = 1,76 пинты.

Меры веса.

- 1 грамм = 1/28,35 унции = 0,2344 золотника.
- 1 килограмм = 2,3046 англ. фунта = 2,442 русск. фунта.
- 1 метрическая тонна = 1000 кгр. = 2204,6 англ. фута = 2442,0 русск. фунт. = 61,048 пуда = 9,981 большой и 1,028 малой тонны.

III. Старые русские меры.

Длина.

- 1 вершок = 4,445 сантиметра.
- 1 аршин = 16 вершок. = 28 дюйм. = 0,711 метра.
- 1 сажень = 3 арш. = 7 фут. = 2,134 метра.
- 1 верста = 500 саж. = 1,067 километра.

Площадь.

- 1 кв. вершок = 19,76 кв. сант.
- 1 кв. сажень = 4,552 кв. метра.
- 1 десятина (казенная) = 2400 кв. саж. = 1,093 гектара.
- 1 десятина (хозяйственная) = 3200 кв. саж.

Таблица перевода фунтов и пудов в килограммы.

1 пуд = 16,3804964 кг.; 1 фунт = 0,40951241 кг.

Пуд.	Фунт.	Кг.	Пуд.	Фунт.	Кг.	Пуд.	Фунт.	Кг.	Пуд.	Фунт.	Кг.
—	1	0,410	—	18	7,371	—	35	14,233	40	—	655,220
—	2	0,819	—	19	7,780	—	36	14,742	50	—	819,025
—	3	1,229	—	20	8,190	—	37	15,152	60	—	982,830
—	4	1,638	—	21	8,600	—	38	15,561	70	—	1146,635
—	5	2,048	—	22	9,009	—	39	15,971	80	—	1310,440
—	6	2,457	—	23	9,419	1	—	16,380	90	—	1474,245
—	7	2,867	—	24	9,828	2	—	32,761	100	—	1638,050
—	8	3,276	—	25	10,238	3	—	49,141	200	—	3276,099
—	9	3,686	—	26	10,647	4	—	65,522	300	—	4914,149
—	10	4,095	—	27	11,057	5	—	81,902	400	—	6552,199
—	11	4,505	—	28	11,466	6	—	98,283	500	—	8190,249
—	12	4,914	—	29	11,876	7	—	114,663	600	—	9828,248
—	13	5,324	—	30	12,285	8	—	131,044	700	—	11466,348
—	14	5,733	—	31	12,695	9	—	147,424	800	—	13104,397
—	15	6,143	—	32	13,104	10	—	163,805	900	—	14742,447
—	16	6,552	—	33	13,514	20	—	327,610	1000	—	16380,496
—	17	6,962	—	34	13,923	30	—	491,415	—	—	—

Объем.

- 1 кв. аршин = 0,359 кв. метра.
- 1 кв. сажень = 9,713 кв. метра.
- 1 бутылка = 1/20 ведра = 0,615 литра.
- 1 штоф = 2 бутылки
- 1 ведро = 12,3 литра = 2,7 галлона.
- 1 бочек = 40 ведер.
- 1 четверик = 1601 кв. дюйм. = 26,24 литра.
- 1 четверть = 8 четвериков = 2,0991 гектол.

Меры веса.

- 1 золотник = 96 долей = 4,266 грамма.
- 1 фунт = 0,91 англ. фунта = 0,409 кгр.
- 1 пуд. = 36,1 англ. фунта = 16,38 кгр.
- 1 берковец = 10 пудов = 361 англ. ф.

IV. Общие меры.

- 1 регистрационная тонна = 1000 куб. фут.
- 1 грузовая тонна = 42 куб. фута.
- 1 мешок муки = 5 бушелей (груа носильщ.).
- 1 шадрон = 12 мешков.
- 1 лод (зернового хлеба) = 40 бушелей.
- 1 лод (песа) = 50 куб. фут.
- 1 стандарт (песа) = 165 куб. фут.
- 1 пуд бензина = 5 галлонов.
- 1 лист бумаги = 24 листа.
- 1 стопа бумаги = 20 листов = 480 листов.
- 1 В. Т. U. = 0,232 калории.
- 1 калория = 3,97 В. Т. U.
- Давление атмосферы = 1 кгр. на кв. сант.
- 1 кгр. на кв. сант. = 14,2 англ. фунт. на кв. дюйм.

V. Температура.

- 1. Как градусы Фаренгейта (F) перевести на градусы Цельсия (C):

$$\frac{(F - 32) \cdot 5}{9} = C$$

- 2. Как градусы Цельсия (C) перевести на градусы Фаренгейта

$$\frac{C \cdot 9}{5} + 32 = F$$

- 3. Как градусы Реомюра (R) перевести на градусы Цельсия (C):

$$C = \frac{5}{4} R$$

Меры и веса

Таблица перевода килограмм в пуды, фунты и золотники.

Кг.	Пуд.	Фунт.	Зол.	Доли	Кг.	Пуд.	Фунт.	Зол.	Кг.	Пуд.	Фунт.	Зол.	Кг.	Пуд.	Фунт.	Зол.	Кг.	Пуд.	Фунт.	Зол.
0.001	—	—	0	23	—	—	2	42 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>	33	—	—	3	65	—	—	3	70	—	—	97
0.002	—	—	0	45	—	—	4	85	34	—	—	6	66	—	—	4	1	16	—	98
0.003	—	—	0	68	—	—	7	31	35	—	—	5	45	—	—	4	3	58	—	99
0.004	—	—	0	90	—	—	9	74	36	—	—	7	87	—	—	6	6	5	—	100
0.005	—	—	1	17	5	—	12	20	37	—	—	10	34	—	—	8	47	—	—	200
0.006	—	—	1	39	6	—	14	63	38	—	—	12	76	—	—	10	90	—	—	300
0.007	—	—	1	62	7	—	17	9	39	—	—	15	23	—	—	11	73	—	—	400
0.008	—	—	1	84	8	—	19	51	40	—	—	17	65	—	—	13	36	—	—	500
0.009	—	—	2	11	9	—	21	94	41	—	—	20	11	—	—	18	25	—	—	600
0.01	—	—	2	33	10	—	24	40	42	—	—	22	54	—	—	20	67	—	—	700
0.02	—	—	4	66	11	—	26	83	43	—	—	25	—	—	—	23	14	—	—	800
0.03	—	—	7	03	12	—	29	29	44	—	—	27	43	—	—	25	56	—	—	900
0.04	—	—	9	36	13	—	31	72	45	—	—	29	85	—	—	28	3	—	—	1000
0.05	—	—	11	69	14	—	34	18	46	—	—	32	32	—	—	30	46	—	—	2000
0.06	—	—	14	06	15	—	36	60	47	—	—	34	74	—	—	32	87	—	—	3000
0.07	—	—	16	39	16	—	39	7	48	—	—	37	20	—	—	35	34	—	—	4000
0.08	—	—	18	72	17	1	49	49	49	—	—	39	63	—	—	37	76	—	—	5000
0.09	—	—	21	09	18	1	3	92	50	3	2	9	82	—	—	40	23	—	—	6000
0.1	—	—	23	42	19	1	6	38	51	3	4	52	83	—	—	42	65	—	—	7000
0.2	—	—	47	—	20	1	8	81	52	3	6	94	84	—	—	5	12	—	—	8000
0.3	—	—	70	—	21	1	11	27	53	3	9	41	85	—	—	7	54	—	—	9000
0.4	—	—	94	—	22	1	13	69	54	3	11	83	86	—	—	10	1	—	—	10000
0.5	—	—	1	21	23	1	16	16	55	3	14	29	87	—	—	12	43	—	—	20000
0.6	—	—	1	45	24	1	18	58	56	3	16	72	88	—	—	14	85	—	—	30000
0.7	—	—	1	68	25	1	21	5	57	3	19	18	89	—	—	17	32	—	—	40000
0.8	—	—	1	92	26	1	23	47	58	3	21	61	90	—	—	19	74	—	—	50000
0.9	—	—	2	19	27	1	25	89	59	4	24	7	91	—	—	22	21	—	—	60000
					28	1	28	36	60	3	26	50	92	—	—	24	63	—	—	70000
					29	1	30	78	61	3	28	92	93	—	—	27	10	—	—	80000
					30	1	33	25	62	3	31	38	94	—	—	29	52	—	—	90000
					31	1	35	67	63	3	33	81	95	—	—	31	94	—	—	100000
					32	1	38	14	64	3	36	27	96	—	—	34	41	—	—	

Примечание: Для упрощения вычислений в перепадах от 0,2 до 100 кг. выпущены доли, а свыше 100 кг. — золотники и доли, причем цифры округлены (48 и более долей принимались за 1 зол., а 48 и более зол. за 1 фунт, менее же этого отброшено).

Сокращение обозначения метрических мер.

	Русские обозначения	Латинские обозначения
Километр . . . . .	км	km
Метр . . . . .	м	m
Дециметр . . . . .	дм	dm
Сантиметр . . . . .	см	cm
Миллиметр . . . . .	мм	mm
Кв. километр . . . . .	км <sup>2</sup> или кв. км	km <sup>2</sup>
Гектар . . . . .	га	ha
Ар . . . . .	а	a
Кв. метр . . . . .	м <sup>2</sup> или кв. м	m <sup>2</sup>
Кв. сантиметр . . . . .	см <sup>2</sup> или кв. см	cm <sup>2</sup>
Кв. миллиметр . . . . .	мм <sup>2</sup> или кв. мм	mm <sup>2</sup>
Куб. километр . . . . .	км <sup>3</sup> или куб. км	km <sup>3</sup>
Куб. метр . . . . .	м <sup>3</sup> или куб. м	m <sup>3</sup>
Куб. дециметр . . . . .	дм <sup>3</sup> или куб. дм	dm <sup>3</sup>
Куб. сантиметр . . . . .	см <sup>3</sup> или куб. см	cm <sup>3</sup>
Куб. миллим тр . . . . .	мм <sup>3</sup> или куб. мм	mm <sup>3</sup>
Килолитр . . . . .	кл	kl
Гектолитр . . . . .	гл	hl
Литр . . . . .	л	l
Сантиметр . . . . .	сл	cl
Миллилитр . . . . .	мл	ml
Тонна . . . . .	т	t
Килограмм . . . . .	кг	kg
Грамм . . . . .	г	g
Миллиграмм . . . . .	мг	mg

Вышеуказанные сокращения утверждены Главной Палатой Мер и Весов и общеобязательному употреблению на основании п. 6 декрета от 14-го сентября 1918 г. Все сокращенные обозначения пишутся в строку после числовых величин. Сокращения пишутся без последующей точки, за исключением мер квадратных и кубических, где после сокращенных обозначений «кв» и «куб» точки ставятся.

### III. Меры, принятые в хлебной торговле

	В метрических мерах	В старых русских мерах <sup>1)</sup>
<b>Метрические меры</b>		
Килограмм . . . . .	—	2,442 фунта
Центнер (немецкий) . . . . .	50 кгр.	3,05 пуда
Метрический центнер или квинтал (немецкий «дошельцентнер») . . . . .	100 "	6,1
Тонна метрическая . . . . .	1 000 "	61 пуд 2 фунта
<b>Русские меры</b>		
Пуд . . . . .	16,38	—
Четверть или куль = 8 четверикам . . . . .	209,9 литра	—
Четверик . . . . .	26,24	—
<b>Английские меры</b>		
Тонна = 20 англ. центнеров (cwt) = 2240 англоф. . . . .	1 016 кгр.	62,03 пуда
Центнер англ. (cwt) = 112 англофунтов . . . . .	50,8 кгр.	3,1
Фунт англ. (lb) . . . . .	453,6 грамма	1,11 фунта
Квартер пшеницы 480 англоф. <sup>2)</sup> . . . . .	217,7 кгр.	13,3 пуда
Квартер ржи и кукурузы = 480 англоф. . . . .	217,7 "	13,3 "
Квартер ячменя калифорн. и чилийск. = 448 англофунтов . . . . .	203,2 "	12,4 "
Квартер ячменя прочего = 400 англофунт. . . . .	181,4 "	11,1 "
" овса <sup>3)</sup> = 320 англофунтов . . . . .	145,1 "	8,86 "
Мешок (Sack) муки = 280 англофунт. . . . .	127,0 "	7,26 "
" (Bag) муки = 140 англофунт. . . . .	63,5 "	3,63 "
Квартер (по объему) = 8 имперск. бушелей . . . . .	290,8 литра	11,08 четверика
Имперский бушель . . . . .	36,35 "	1,38 "
<b>Меры в С. Штатах</b>		
Малая тонна (short ton) = 2 000 англоф. . . . .	907,2 кгр.	55,38 пуда
Бушель пшеницы = 60 англоф. . . . .	27,2 "	1,66 "
" ржи и кукурузы = 56 англоф. . . . .	25,4 "	1,55 "
" ячменя = 48 англоф. . . . .	21,8 "	1,33 "
" овса = 32 англоф. . . . .	14,5 "	0,89 "
Центал <sup>4)</sup> = 100 англоф. . . . .	45,4 "	2,27 "
Варрен <sup>5)</sup> муки = 196 англоф. . . . .	88,9 "	5,43 "
Вичестерский бушель (объем) . . . . .	35,24 литра	1,34 четверика
<b>Канадские меры</b>		
Бушель пшеницы, ржи, кукурузы и ячменя (как в С. Штатах) . . . . .	—	—
Бушель овса = 34 англоф. . . . .	15,4 кгр.	0,94 пуда
Имперский бушель (объем) . . . . .	36,35 литра	1,38 четверика
<b>Голландские меры</b>		
Ласт пшеницы . . . . .	2 400 кгр.	—
" кукурузы . . . . .	2 000 "	—
" ржи . . . . .	2 100 "	—
" ячменя . . . . .	2 000 "	—
<b>Индийские меры</b>		
Моод . . . . .	—	2,52 пуда

<sup>1)</sup> В виду того, что метрические меры еще не окончательно укрепились в обороте, Редакция сочла необходимым привести и старые русские меры.

<sup>2)</sup> Квартер в 480 англофунтов пшеницы и кукурузы вмещает все прочие меры.

<sup>3)</sup> Сделки на овес производятся и на кварталы = 304, 312, 336 англоф.

<sup>4)</sup> Для Калифорнии.

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.ugaic.ru/>

# Предметный указатель

4

Abgeladen (сделка с оговоркой погру-  
женный товар) . . . . . 142

Ab Ladegewicht (вес места погрузки) . . . . . 140

Ab Lager (сделка со склада) . . . . . 142

About as per sealed sample (по образцу) . . . . . 273

Abwurf (требование) . . . . . 143

Абсолютная манкуляция накладных рас-  
ходов по экспорту . . . . . 152

Абсолютный вес зерна . . . . . 249

— кукурузы . . . . . 432

— овса . . . . . 443

— пшеницы в разных странах . . . . . 249

— риса в разных странах . . . . . 249

— ячменя . . . . . 417

Abstammungscertificate (сертификат о прои-  
схождении) . . . . . 144

Abforderung (требование) . . . . . 143

Авансы — под договоры . . . . . 61

— под урожай . . . . . 215

Авария . . . . . 297

Авиано . . . . . 168

Австралийская пшеница . . . . . 365

Автобилли — экспорт из быв. Росс.  
Имп. . . . . 514, 515

Агент (маклер) при хлебных сделках . . . . . 269

Аккредитив . . . . . 92, 93, 100, 108, 143

— безотзывный и отзывный . . . . . 93, 114

— бессрочный и срочный . . . . . 141

— документальный . . . . . 93

— декомм . . . . . 144

— подтвержденный . . . . . 93, 144

— открытый (орен) . . . . . 93

— под документы . . . . . 93

— под отправленный товар . . . . . 61

— подотварный . . . . . 101

Акцент (акцентный кредит) . . . . . 93, 108

Акцентно-рамбурсный кредит . . . . . 105, 107

Акцентные банки . . . . . 93

Акцентоуказный вексель (тратта) . . . . . 145

Акционерные об-ва . . . . . 28

Амбарный запах зерна . . . . . 244

Американская (С. Штатов) пшеница . . . . . 361—363

Американские (С. Штатов) меры в хлеб-  
ной торговле . . . . . 561

A meta Geschäft . . . . . 110, 112

Амторг . . . . . 33

Анализ (хлеба) по Германо-Нидерланд-  
скому контракту . . . . . 298, 301

Angemessene Nachfrist (льготный срок) . . . . . 146

Английская пшеница . . . . . 359

Английские меры . . . . . 558

— в хлебной торговле . . . . . 561

Английские об-во оптовых закупок . . . . . 65, 66

«Англоперегрузатель» . . . . . 322

Англионка . . . . . 143, 272

Анис и тмин. Экспорт из б. Росс. Имп.  
и СССР . . . . . 498, 499, 512, 513, 530, 531

Anfrage (запрос) . . . . . 138

Anzahlung (задаток) . . . . . 145

Arrag sample pro (по образцу) . . . . . 273

Арбитраж . . . . . 85

Арбитражер . . . . . 85

Арбитражный суд . . . . . 288—291, 295, 300

Аргентинская пшеница . . . . . 364

Аркос . . . . . 33, 54

Арномасло . . . . . 42

Арпаутка (пшеница) . . . . . 383

Архангельский порт . . . . . 165

Асбест.—Экспорт . . . . . 496, 497, 498—555

«As inspected» — «как осмотрено» (относи-  
тельно качества товара при сделке) . . . . . 140

Ассоциация Линоводов Лимитед . . . . . 51

Assurance certificate (страховой полис) . . . . . 144

L'Assurance Credit . . . . . 95

Аукционная продажа . . . . . 137, 138

Auskunftei (конторы для справок о креди-  
тоспособн.) . . . . . 148

Ausladegewicht (вес места выгрузки) . . . . . 140

Auslieferungsschein (форма коносамента) . . . . . 283

Ausrechnungstelle (Рачетно-экспортное  
бюро) . . . . . 130

Ausfallmuster (Образец среднего качества  
товара) . . . . . 140

Ausführvereinigung Ost . . . . . 111, 112

Authority to purchase (форма аккредитива) . . . . . 94

Auf Besicht (для осюве осмотра) . . . . . 268

A charger (Сделка с оговоркой — погру-  
женный товар) . . . . . 142

Ахтарский порт . . . . . 339

## Б

Bad debts (плохие долги) . . . . . 95

Балтийская группа банков . . . . . 112

Балтийский Кооперативный Конгресс . . . . . 54

Банкн класса (зерна) . . . . . 261

Банкнсная цена . . . . . 141

Банкнсное качество (хлеба) . . . . . 392

Бакаут . . . . . 172

Baker's (пшеничная мука) . . . . . 375

Баланс платежный, расчетный, торговый . . . . . 82, 83

— сравнительный сводный заграничных  
банков . . . . . 104

«Baltic» (Лондонская хлебная Биржа) . . . . . 265, 328

Банатка (пшеница) . . . . . 366, 368

Банк — Акцентный . . . . . 93

— Гарантии-и-Кредит-Берлин . . . . . 100, 103

— Государственный . . . . . 102

— для внешней торговли (Внешторгбанк) . . . . . 100

— Кооперативный Транзитный в Риге . . . . . 62

— Московский Народный в Лондоне . . . . . 62

— Нордикредит-Копенгаген . . . . . 103

— Русской Торговли в Лондоне . . . . . 100, 103

— Торгово-Промышленный . . . . . 102

Банки — заграничные дружественные  
СССР . . . . . 102, 103

— кооперативные . . . . . 102

— эмиссионные . . . . . 87

Банковские акценты . . . . . 93

Банковский вексель . . . . . 86

Барамы и оиды. — Экспорт 491, 495, 498—555

Bargain in bulk (Сделка без указания  
количества и цены) . . . . . 140

Barril (пшеница) . . . . . 365

Баррель . . . . . 561

Baruso (пшеница) . . . . . 365

Батумский порт . . . . . 166

Безлимитационный — порядок экспорта . . . . . 179

— экспорт . . . . . 80

Безотзывный аккредитив . . . . . 144

Белая пыль . . . . . 473

Беленый овес . . . . . 446

— ячмень . . . . . 419

Белгосторг . . . . . 48

Белна-еврейская. — Цена . . . . . 156

— Накладные расходы по экспорту . . . . . 157

«Белна» (меховая фабрика) . . . . . 43

Белокотоска (пшеница) . . . . . 379

## Предметный указатель

Белозерная пшеница	355	Вес — места выгрузки и погрузки	140
Белозурка (пшеница)	383, 385, 386	— мешка кофе	139
Белый горох	464	— натуральный (зерна)	247
— ядлб (пшеница)	363	— ста тзюков хлопца	139
Безля (овес)	442	— тройский	274, 293
Бензин, лигроин, газолит	496, 497, 498—550	Весоничи присяжные	139, 271
Бердский порт. — Грузооборот	326	Westminster Bank	107
— Стоимость погрузочно-разгрузочных работ (хлебопродуктов)	339	Вещный кредит	145
Бескрылая гречиха	452	«Вадутая» пшеница	359
Бессрочный аккредитив	144	Widerpflicht (отзывный аккредитив)	144
Bestätigter Akkreditiv (Подтвержденный аккредитив)	144	«Видимый» заласы (хлеба)	347
Bidding (заказ)	138	Видовая торговля	268
Bill of lading (коносамент)	144	Wie besehen und akzeptiert (осмотрено одобрено)	268
Биржевая сделка	138	«Wie besichtigt» — «как осмотрено» (относительно качества товара при сделке)	140
— цена определенного дня	141	Wiegensota (веч вес)	144
Биржевой маклер	136	Вика. — Химический состав	245, 246, 547
Биржевые комитеты	22	— Экспорт на б. Росс.	518, 519, 530, 531, 547
Биржи — срочные	301	«Vice cache» — «скрытые недостатки» товара	140
— товарные	136	Visible surpny	348
— хлебные	264—267	Влавноостонский порт. — Грузооборот его	328
Битая — дичь	494, 495, 498—555	Влажное зерно	245
Битая птица	59, 64, 167	Влажность, допустимая для хлебов	245, 387
Битое зерно	244	— зерна. Определеице ее. Классификация	244—246
«Блестящее» зерно	243	Влажность — кукуруза	432
Влаиковый кредит	92, 215, 218	— пшеничной муки	375
Влоада золотая	9	— пшеницы	353, 363, 369
Вобная мука	470	— ржи	396, 400
Вобовые	175, 211, 213, 459, 460	— ячменя	419, 420
Вобы импорт — экспорт; конские; крупные — влоские; мелкие; яйцеобразные; огородные; химический состав	470, 471	Виселасное по влажности зерно	259, 261
Вобы, фасоль, чечевица — Экспорт	494, 495, 498—555	Внешнеторговый оборот в б. Росс. Имп. и СССР	16
Вомба (фасоль)	468	Внешняя торговля СССР. — Декреты	24—26, 30, 69
Bonded Contract (срочный контракт)	306	Внешняя торговля СССР. — Две основные группы ее участников	71
Вонификация	239, 240, 241, 249	— Запретит. разрешит. система	69, 70
Волуем	62, 67	— Орданы регулирования	69, 70
Вор (просо)	456	— Царские основания	69, 81
Ботанический сорт зерна	249	— Удельный вес ее участников	52, 55, 63, 64, 68
Bright («блестящий») и зерну	243	Внешняя торговля СССР. — Учреждения для содействия	148
British Trade Co.	94	— Финансирование	91, 92, 99—123
Бриана. — Экспорт	496—555	— Экономич. политика по отнош. к Восточу	34, 36
Брокеры, бракераж	78	Внешторгбанк	109
«Бросовый экспорт» (домини)	126	Воничая или каменная головка	243, 254
Броукиант (кукуруза)	432	Восковой горох	464
Брусель. — Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	498, 499, 502, 503	Время посева зерна	249, 250
Брутто	142	Воскомпромсоюз. Обороты по экспорту	60, 61, 63
Bulk wheat (пшеница)	365	Воскохоссовоз	40
Бумага и жаргон. — Экспорт	518, 519	Вукоспиля	56, 74
Бумажные ткани — Экспорт	496—555	Выгрузка товаров 147, 277—279, 283, 284, 296, 301	
Бухгалтерская калькуляция накладных расходов по экспорту	151	Вязка образцов (хлеба)	284, 285, 297, 301
Бушель, англескерский, имперский	561	Видимость пшеницы	356, 360, 371
«Бюронер».	171	Високолитовская (пшеница)	268
		Високонатурное зерно	258
<b>В</b>			
Вагоны в СССР. — Число их	157		
Walla Wada (пшеница)	252		
Валюта — Мерк и ее устойчивости	87—90		
Валютная политика СССР	88—90		
— «Малые средства»	87		
Валютное законодательство СССР. — Декреты и постановления	89—91		
Валютное особое совещание	90		
Валютные операции в СССР (правила)	90		
Валютный курс	83		
«Валютный хаос»	88		
Варрант	143, 144		
Взломные свидетельства на хлеб	341, 343		
Weizenschat (простая пшеничная мука)	373		
Вексель — акцептованный	145		
— банковый	86		
— это системы котировки его курса	85		
— долгосрочный	85		
— краткосрочный	85		
Вексель — простой	145		
— ремитирование и трансирование его	35		
— торговый	86		
Вексельный кредит долгосрочный и краткосрочный	145		
Вельдегорка (гречиха)	453		
Венгерская пшеница	366		
Vente à criée. Vente aux enchères. Vente publique (аукционная продажа)	137, 138		
Вероломды. Экспортная пошлина в СССР	172		
Вес — абсолютный (зерна)	249		
		Г	
		Газовый. — Экспорт	496, 497, 498—555
		Галантерея. — Экспорт	522, 523, 536, 537, 547
		Гельей. Экспорт	500, 501
		Handelsmakler (торговый маклер)	136
		Ганна (ячмень)	415
		Газоин (просо)	456
		Гаранти- и Кредит-Банк Берлин	100, 103
		Гарантийные операции банков	105
		Гарантированный горох	465
		Hard red spring (пшеница)	362
		Hard spring (пшеница)	362
		Hard white (пшеница)	363
		Hard winter (пшеница)	363
		— пшеница. Химический состав	362
		Гаррибео (Гаранти- и Кредит-Банк Берлин)	113
		Garlic (дикий чеснок)	249
		Garlicky	241, 354
		Гарновка (пшеница)	252, 386
		Гвнтлинг (овес)	442
		Gebot (предложение)	138, 270
		Gegenbot (контр-предложение)	138
		Gegenmuster (контр-образец)	146
		Höhere Gewalt (непреодолимая сила)	146
		Gegenofferte (контр-предложение)	138
		General cargo (генеральный груз)	146

## Предметный указатель

Генеральная лицензия . . . . .	80, 170	Двурадный ячмень . . . . .	414
Генеральный груз . . . . .	146, 168	Deadweight basis (емкость судна) . . . . .	330
— посыл . . . . .	147, 170	Девианная политика . . . . .	87
Герм.-Нид. контракт (хлебный) 148, 292—301		Деготы и смола. — Экспорт 496, 497, 498—555	
Hermes-Kredit-Versicherung (в Германии) 95, 97		Defomagement (оплата непоной цены) 141	
ГЕХИ (Гос. Единая Хлебная Инспекция) 262		Декларация хлебная (при морском экспорте) . . . . .	143
— Основные ее функции . . . . .	262, 263	Декретны и крахмал. — Экспорт . . . . .	498, 499
Гикори (кукуруза) . . . . .	431	Delivery-order (особый коносамент) . . . . .	283
Гималайский ячмень . . . . .	415	Десятиый аккредитив . . . . .	144
Гарка (пшеница) . . . . .	367, 368	Дель-кредере (страхование кредита) . . . . .	94
Гаваргарн (Глаавный Загр. Комитет) . . . . .	24	Demande (запрос) . . . . .	138
Главный Концессионный комитет . . . . .	34, 74	Demurrage. — Плата за простойные дни . . . . .	147, 330
Гладкоостый ячмень . . . . .	415	Деревянные изделия. — Экспорт . . . . .	498—555
Gleichlaufend (один и тот же стандарт в каждой единице товара) . . . . .	140	Деревянные алеваторы . . . . .	312
Гладион . . . . .	352	Дерура . . . . .	171
Гайдерин. — Экспорт 500, 501, 506, 507, 530, 531		Despatch (вознаграждение за поспешность) . . . . .	117, 339
Гаютеши . . . . .	352	Desstores (сделка со склада) . . . . .	112
Gold exchange standard . . . . .	88	Deutsche Revisions- und Treuhand A. G. 113	
Голландские меры в хлебной торговле . . . . .	561	Дефективное зерно . . . . .	239
Головневый рознь . . . . .	401	«Divo» (Deutsche Industrie-Vereinigung für den Osten, G. m. b. H.) . . . . .	111, 312
Головневый запах (пшеницы) . . . . .	354	Дикий чеснок . . . . .	240, 354
— ячменя . . . . .	419	Дисконт . . . . .	86
Головня . . . . .	354	Дни погрузочные . . . . .	330
— каменная (вожочая); летучая . . . . .	243	Дни «сталинские» . . . . .	339
Головня (примесь в зерне) . . . . .	240	Договоры — форма борьбы с экспортом премиями . . . . .	240
Головчатое просо . . . . .	456	Doekage (отделенные примеси в зерно) 240	
«Голодные» деньги . . . . .	129, 209	Документальный аккредитив . . . . .	93
«Гольме» хлеба . . . . .	176	Documents on acceptances D/A (тратта срочная) . . . . .	92
«Гольме» ячмень . . . . .	414	Дофноосик (хлебный жук) . . . . .	242
Good afloat (сделка с оговоркой — плывущий товар) . . . . .	142	Долгосрочный «вексель» . . . . .	85
Горелое зерно . . . . .	243, 244	Домашняя птица . . . . .	494, 495, 498—555
Горностай ишимский. Цена . . . . .	136	Domestic Contract . . . . .	396
Горох. — Классификация. — Посевная площадь. — Производство . . . . .	464, 465	Допельцондентер . . . . .	561
— Химический состав . . . . .	175, 464	Доски. — Экспорт . . . . .	496, 497, 498—555
— Цена . . . . .	467	Доставка товаров — ab Kai, ab Lager, ex Kahn, ex Magazin, langseits des Schiffes . . . . .	142
— Экспорт . . . . .	465, 466, 494, 498—535	Древесина. — Экспортные пошлины в СССР . . . . .	172
Росбанк. — Филиалам заграничным . . . . .	30, 102	Дубильные вещества. — Экспорт . . . . .	146
— Формы кредита . . . . .	30, 102	Дубликат накладной . . . . .	387
Росдторгпром . . . . .	73	Дурум — пшеница . . . . .	241, 350, 383—388
Россплан . . . . .	34	— Влажность . . . . .	387
Росспредтрест . . . . .	72, 73	— Классификация в Союз Шт. и СССР . . . . .	386
Росторг РСФСР . . . . .	38—43	— Химический состав . . . . .	384
Росторгиз . . . . . (Государственные экспортные конторы) 29, 32, 33, 38, 68, 75, 99, 100		Дурум красная . . . . .	386
Рос. Акт. Обва. — Удельный вес 30, 68		Дурум интарная . . . . .	384, 389
Рос. учреждения. — Удельный вес 30, 68		Durchschnittsqualität (средн. качество) . . . . .	140
Рос. внешняя торговля СССР. — Обороты 34, 68		Душевое потребление ржи и пшеницы . . . . .	133—391
Рос. Единая Хлебн. Инспекция (ГЕХИ) . . . . .	78, 262—264, 386	Дэмпинг . . . . .	126, 130
Рос. монополия внешней торговли. — Декреты и постановления . . . . .	69		
Рос. Плановая Комиссия . . . . .	70	<b>Е</b>	
Рос. страхование кредитов . . . . .	96—98	Евентининг (один и тот же стандарт в каждой единице товара) . . . . .	140
Рос. хлебный фонд . . . . .	218	Египетка (пшеница) . . . . .	386
Рос. экспортный фонд СССР . . . . .	99	Eisenweisse (простой «вексель») . . . . .	145
Grade . . . . .	256	Einkaufsmuster (образцы товара) . . . . .	140
Gramm-floer (простая пшеничная мука) . . . . .	375	Евский порт . . . . .	326, 339
The Grain Future Akt. . . . .	394	Eisklausel (сделка с оговоркой) . . . . .	147
Грива (пшита) . . . . .	465	Equitable Trust . . . . .	166
Гречиха. — Классификация . . . . .	453, 454	Ex ship — (продажа не отгруженного, а прибывшего товара) . . . . .	307
— Подсевный сбор . . . . .	230, 238	Extension clause (право пролонгации) . . . . .	290
— Посевная площадь . . . . .	228, 257, 452, 453	Ex warehouse (сделка со склада) . . . . .	142
— Иредел допускаемой влажности . . . . .	245, 246	Enechère (анна) . . . . .	128
— Производство . . . . .	211, 231, 238, 452, 453	Echantillon (образец) . . . . .	140
— Равноценности . . . . .	452		
— Экспорт . . . . .	221, 491, 495, 498—555	<b>Ж</b>	
Гречиха и гречневая крупа. — Экспорт . . . . .	454	Железная руда. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР . . . . .	13, 496, 497, 498—555
Гречневая крупа . . . . .	453	Железнодорожный транспорт СССР . . . . .	166, 167
Грибы Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР . . . . .	46, 498, 499, 512, 513, 530, 531, 533	Железные алеваторы . . . . .	312
Грибы и хвосты конские. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР 502, 503, 512, 513, 516, 517, 524, 525, 530, 531, 533, 554		Железобетонные алеваторы . . . . .	312
Груз. — генеральный; поштучный . . . . .	146	Желтый горох . . . . .	464
Грузооборот портов СССР (по отдельным портам) . . . . .	322—328	Желтый люпин . . . . .	472
«Грузионный» товар . . . . .	300	Желудки и кишки. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР . . . . .	494, 495, 498—555
Гузелаа (пшеница) . . . . .	364	«Живая» примесь . . . . .	241, 242
Гуел. Экспорт . . . . .	494, 495, 498—555	«Жирные» отруби . . . . .	474
		Жиыхи . . . . .	153, 176, 479—486
<b>Д</b>		— Морской фракт в СССР . . . . .	164
Давленое зерно . . . . .	244	— Портные сборы . . . . .	323—326
Дальес . . . . .	73	— Пошлины в разных государствах 341—343	
Двадцатипятировая мура . . . . .	275		
Двиноле . . . . .	73		
Двазерный — овес . . . . .	442		
— пшазирный (пшита) . . . . .	465		

Предметный указатель

Жмыхи — Химический состав . . . . . 489  
 — Экспорт — импорт мировой . . . . . 482, 484—486  
 — Экспорт на СССР . . . . . 213, 216, 283, 485  
 Жук (фасоль) . . . . . 469  
 Жучковая рожь . . . . . 409  
 «Жучковое» зерно . . . . . 242  
 Жучковой — овес . . . . . 446  
 — ячмень . . . . . 419

З

Забракованная рожь . . . . . 401  
 Зависящие накладные расходы по экспорту . . . . . 151  
 Заготовительная цена . . . . . 149  
 Заготовительный орган . . . . . 33  
 Заготовки — Госторга РСФСР по экспорту . . . . . 39  
 Заготовки Наркомпродом—агропрофуража; крушки, хлеба . . . . . 205  
 Заготовки хлеба в СССР . . . . . 211  
 Заграничные конторы Центросоюза . . . . . 53  
 Задаток . . . . . 145  
 Заказ (Gebot, la mise, enchère, bidding, ordre) . . . . . 138  
 Заказ свободный . . . . . 138  
 Заказ твердый . . . . . 138  
 Загосторг . . . . . 47—48  
 Закупочная цена . . . . . 166  
 Закупочная цена . . . . . 53  
 Залоговое право (на груз) . . . . . 339  
 Западные Торговая Палата . . . . . 34  
 Западолес . . . . . 73  
 Запас — «видимый» и «невидимый» (хлеба) — «в переработку» . . . . . 347  
 Запас — амбарный (зерна) . . . . . 244  
 — «голошневый» (пшеницы) . . . . . 354  
 Записка — мадерская . . . . . 136, 139  
 Запрет-разрешительная система внешне-торговых . . . . . 23  
 Запродажа . . . . . 136  
 Запрос — . . . . . 138  
 Засоренность зерна. — Классификация . . . . . 239—241  
 — гороха . . . . . 464  
 — гречихи . . . . . 454  
 — дурум — пшеницы . . . . . 386—387  
 — овса . . . . . 447  
 — по различным контрактам . . . . . 274—276  
 Засоренность отрубей . . . . . 473  
 — проса . . . . . 458  
 — пшеницы . . . . . 353, 354, 360  
 — ржи . . . . . 400, 401  
 — фасоли . . . . . 468  
 — ячменя . . . . . 419, 420  
 Защитные пошлины . . . . . 132  
 Здоровый хлеб . . . . . 242  
 Зеленая фасоль . . . . . 469  
 Зеленый горох . . . . . 464  
 Земляноореховые жмыхи . . . . . 480, 481  
 Зеркальные наряды. Экспорт . . . . . 496, 497, 498  
 Зерно — Абсолютный вес . . . . . 249  
 — битое . . . . . 244  
 — блестящее . . . . . 243  
 — Ботанический сорт . . . . . 249  
 — вкус . . . . . 244  
 — влажность . . . . . 244—246  
 — время посева . . . . . 249, 250  
 — внеслаговое по влажности . . . . . 259  
 — высококачественное . . . . . 243, 244  
 — горелое . . . . . 241  
 — давленное . . . . . 259  
 — дефективное . . . . . 242  
 — «жучковое» . . . . . 244  
 — запах . . . . . 251  
 — качество . . . . . 244, 258  
 — классная . . . . . 251  
 — кондиция . . . . . 247  
 — мелообразное . . . . . 247  
 — мунистое . . . . . 247, 249  
 — натуральный вес . . . . . 243  
 — недозревшее . . . . . 259  
 — низконатурное . . . . . 244  
 — поджаренное . . . . . 246  
 — полнота . . . . . 250  
 — происхождение . . . . . 243  
 — пророщенное . . . . . 246  
 — равномерность . . . . . 247  
 — ровновидное . . . . . 247  
 — самозохранение . . . . . 245

Зерно — синегузоное . . . . . 354  
 — соевое . . . . . 244  
 — сорное . . . . . 259  
 — средней сухости . . . . . 245  
 — стеноидное . . . . . 241  
 — строгое . . . . . 247  
 — сухое . . . . . 244  
 — сырое . . . . . 244  
 — толщина оболочки . . . . . 247  
 — химический состав . . . . . 249  
 — чистосортное . . . . . 258  
 Зерновая примесь (в хлебе) по Герм. Нид. контракту . . . . . 239, 341  
 «Зернокон» — чартер . . . . . 329, 331  
 Зерногосторг РСФСР . . . . . 38  
 Зерносушилки в СССР. — Число. — По районам . . . . . 320  
 — системы Гесса и Говеса . . . . . 321  
 Злобная конкуренция . . . . . 133  
 Змейка (фасоль) . . . . . 468  
 Золотая блоха . . . . . 9  
 «Золотой дождик» (овес) . . . . . 442  
 Золотые точки . . . . . 85  
 Зольность . . . . . 263  
 — отрубей . . . . . 475  
 — пшеницы, муки в С. Шт. и СССР . . . . . 380, 381  
 — ржаной муки . . . . . 410  
 Зона (вспышка головня) . . . . . 354  
 Зубовидная кукуруза . . . . . 430  
 Зубок (горох) . . . . . 465

И

Идеал (пшеница) . . . . . 364  
 Икра. Экспорт . . . . . 42, 46, 48, 64, 494, 495, 498—555  
 Иммертинская кукуруза . . . . . 431  
 Импорт — бобов . . . . . 471  
 — вилы . . . . . 471  
 — гороха . . . . . 466  
 — гречихи и гречневой крупы . . . . . 454  
 — жмыхов . . . . . 482, 484—486  
 — кукурузы . . . . . 181, 184, 437  
 — зюльни . . . . . 472  
 — овса (по странам) . . . . . 181, 184, 450, 451  
 — отрубей . . . . . 475—477  
 — проса . . . . . 458  
 — пшеницы . . . . . 181, 184, 357, 392  
 — пшеничной муки (по странам) . . . . . 382  
 — ржаной муки . . . . . 412  
 — ржи . . . . . 181, 184, 408, 409  
 — фасоли . . . . . 470  
 — чечевицы . . . . . 463  
 — ячменя . . . . . 181, 184, 426, 427  
 Импорт в СССР из восточных стран . . . . . 35  
 Импортёр . . . . . 33, 136, 137  
 Индекс — цена на промышленные и сельскохозяйственные товары . . . . . 210  
 — хлебных цен . . . . . 209, 210  
 Indemnification (оплата неполной цены) . . . . . 141  
 Индивидуальная продажа . . . . . 137  
 Индийская пшеница . . . . . 365, 365  
 Индийские меры в хлебной торговле . . . . . 561  
 In due course («в нормальное время») . . . . . 279  
 Industriefinanzierungs A.-G. (Hago) . . . . . 114  
 Inquire (запрос) . . . . . 138  
 Иностранные деньги в советской золотой валюте . . . . . 556, 557  
 Иностранное об-ва — Удельный вес их во внешней торговле СССР . . . . . 34, 68  
 Инспектирование — зерна — муки . . . . . 263, 264  
 Инспекция хлебная . . . . . 255—257  
 In spot prompt (сделка со срочной доставкой) . . . . . 142  
 Институты брокеров . . . . . 34, 78  
 Introdudible (оговорка при сделке на кукурузу) . . . . . 273  
 Irrevocable (безотзывный аккредитив) . . . . . 93, 114  
 Итальянская мука . . . . . 248  
 Итальянское просо . . . . . 456  
 «Hago» (Industriefinanzierungs A.-G.) . . . . . 114

К

«Кавхлеб» Акционерное Об-во . . . . . 218  
 Caisse de Liquidations des Affaires en Marchandises, Париж (акц. об-во страхования от риска несоответствия контрагентом) . . . . . 267  
 Калориферный метод сушки зерна . . . . . 321  
 Калькуляция — льноэкспорта . . . . . 156, 162  
 — маслоэкспорта . . . . . 159, 162

Предметный указатель

Калькуляция накл. расходов по экспорту — абсолютная и относительная	152	Копия Лицензия	165
— бухгалтерская — отчетная — сметная	151	Копрм. — Производство в Туркестане	50
— комбинация бухгалтерской и отчетной калькуляции	151	Копи. — Импорт в СССР	60, 64
— среди-внешняя — средняя	152	— выделенные. Экспорт	496, 497, 498—555
Калькуляция хлебного экспорта	154, 162	— невыделенные. Экспорт	494, 495, 498—555
Калькуляция экспорта. — Организац. расходы	149, 159, 157, 162	Кожсырье	41, 46, 49, 50
Калькуляция яичного экспорта	161, 162	Копыты	48, 49, 50, 64, 494, 495, 498—555
Камешная (волокна) головня	243	Косовые жмыхи	486
Каменный уголь и кокс. — Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	496, 497, 498—555	Косе и каменный уголь. Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	496, 497, 498—555
Канадские классифи. засоренности	240	«Comme visiter» («как осмотрено»)	140
Канадская пшеница	360	Commercial letter of credit (акцентный кредит)	108
— классификация	359, 360	Коммерческие агенты	22
— Натурес	360	«Коммерческие сорта зерна	259
— Посевная площадь и районы	358	Коммерческие элеваторы	315
— Сорность	360	Kommissibel (рыночная мука)	410
— Сортный состав	359	Комиссионные (Provision) по Герм. Нид. контракту	74, 300, 301
— Экспорт	358	Компрадорская система страхования кредита	94
Канадские меры в хлебной торговле	561	Кондиция зерна	251
Кеназе	252	Conventionaltrafe (неустойка)	146
Канцелярия	147	Конкуренция «алюминия»	133
Карасуль	49, 50	Консолные жмыхи	480, 481
Каракуз — однопарный. Цена	156	Консумент	143, 144, 146, 283, 293, 300, 329
Карго	148, 233	«Conceal defects» — «скрытые недостатки» товара	140
Карликовая пшеница с головаткам колосом	350	Конские бобы	470
Карские экспедиции	42, 43	Конский волос	46
Картеры	242	— Экспорт	494, 495, 498—555
Картон и бумага. — Экспорт	518, 519	Конский зуб (кукуруза)	430
Картофель. — Экспорт	46, 494, 495, 498—555	Консервы рыбные. Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	46, 502, 503, 542, 543
Кассовая оплата товара	143	Консигнатор. Консигнация	137
Kastoromehl	470	Консулский институт	29
Kauf auf Bausch und Bogen (сделка без указания количества и цены)	140	Конткоррентные кредиты	109
Kauf auf Besicht (последующий осмотр товара)	140	Контингентированное планирование	76
Каучуковые отбросы. Экспорт на б. Росс. Империи и СССР	504, 505, 530, 531	Контингент ориентировочные: — твердые	31, 32, 76, 137
«Café (coff, assigance, frét)	142	Конторы Укрогосторга	164
Качественные базисы (хлеба)	302	Конторы фрактомы в СССР	291
Качество зерна	251	Контракт Герм. Нидерландский	148, 292—301
— по Герм. Нид. контр.	296	Контракты — Лондонской Хлеботорговой Ассоциации	148
Cash (наличная оплата)	93, 307	— Ливоний Ассоциация в Генте	148
Каширующие хлеба	176	— (хлебные) gut-terms	273, 333
Qualita buona media (хорошего, среднего качества)	273	— (хлебные) sif; tale quale фоб	273, 306
Квартер	561	«Контракты» пшеница и рожь	149
Квизитал	561	Контр-образец	141
Qualité bonne moyenne (хорошего среднего качества)	272	Контрольные образцы (товаров)	128
Qualité telle quelle. Quality tel quel (какого качества полагается)	140	Контр-предложение	93, 144
Кальеровская форма	473	Конфирмационный аккредитив	93, 144
Кнаил	172	Confirmed (bestätigt) credit	93, 144
Кислая пшеница	355	Концессии. — Концессионные договоры	75
Книжи. Производство в СССР. — Экспорт	41, 41—50	Кооперативный — сбыт хлеба в Германии, Канаде и С. Штатах	399
Книжки и мелзуды. — Экспорт	494, 495, 498—555	— Союз Льноводов	53
Классификация — влажности зерна	245	Кооперативные банки	102
— горюха	464, 465	— элеваторы	315
— гречихи	453, 454	Кооперация СССР. — Выход на внешний рынок	52—57
— дурум — пшеницы в Канаде	359, 360	— Значение во внешней торговле СССР	66, 67
— дурум-пшеницы в Соед. Штатах и СССР	386	— Импортно-экспортные операции по товарам и по видам кооперации	64, 68
— засоренности зерна в Канаде, Соед. Штат. и СССР	386	Кооперация СССР. — Кредиты иностранных фирм и банков	65
— кукурузы	434, 435	— кустарная	62
— овса в Канаде, Соед. Штат. и СССР	445, 446	— Правовые условия ее работы на внешнем рынке	55—57
— отрубей в Соед. Штатах	473	— сельско-хозяйственная	62
— проса в СССР	458	— Сравнительная таблица оборотов кооперативных центров	63
— пшеницы СССР, С. Штатов	363, 367, 368	— Торговые обороты	66
— муки в СССР и Канаде	401, 402	— Удельный вес во внешней торговле СССР	68
— фасоли	461, 462	Кооперация Украинская	60
— хлопос	176, 233, 256	Копыта и рога. — Экспорт	494, 495, 498—555
— ячменя в Канаде, С. Шт. и СССР	417, 429	Корнер	304
Классовая система оценки состояния посевов	345	«Король Финляндия» (кукуруза)	431
Классовое зерно	244, 258	Кормовая мука — овсяная; пшеничная; ржаная. Хлици, состав	474
Классные таблицы хлебов	260, 261	Кормовая чечвица	463
Классы хлебов. — Стрелка	256	Кормовая ценность жмыхов	480, 481
Classe de fixation (сделка с оговоркой о колебании цены)	411	— пшеничной кормовой муки и отрубей	475
Clearing house	266, 303	Кормовая ценность — рысяных отходов, отрубей и кормовой муки	475
Клаб. — Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	514, 515	Кормовой — горох	466
Клейковина (пшеница) — сухая и смыва	352	— ячмень	414
Клейков. — Экспорт и импорт б. Росс. Имп. и СССР	59, 64, 496, 497, 498, 555		

## Предметный указатель

Кормовые хлеба	176	Кукуруза. — Цены	153, 190—200, 439
Коровье масло. — Экспорт	494, 495, 498—555	— Чипканатино	431
Коровы и свиные. — Экспорт	494, 495, 498—555	— Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	19, 180, 213, 216, 221, 234, 235, 494, 495
Корреспондент	85	— Экспорт на важнейших стран	437, 438
Косвенное транзитирование	85	— Экспорт мировой	186
Косметика и мыло. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	518, 519, 522, 525, 528, 529, 536, 537, 540, 547	— Экспорт мировой по странам	182
Cost and freight («Cf»)	142	— Экспорт из СССР по районам	226
Cost, insurance and freight («Cif»)	142	Кукурузоушки — системы «Госса»	322
Коста.	500, 501, 502, 503, 512, 513	— в СССР американской системы Морриса, Эллиса, Рандольфа	321
Косиная мука. — Экспорт	520, 521	«Культурный ово»	446
Кота (пшеница)	359, 360	Кунда мягкая. Цена	156
Котировка — недельных курсов	85	Kurmakler (фондовый маклер)	136
— веколка, чековая à vue	85	Курс валютный	83
— червонца	91	Курсовой риск	86, 87
Countervailing duty (защитная пошлина)	132	Куртаж (маклерский)	136
Coût, assurance, fret («Caf»)	142	Courtier (торговый маклер)	136
Краски, Л. В. — Жмань и деятельность	1—14	Кустарные жемьи	479
Краски. — Экспорт	518, 519	Кустарные изделия. — Экспорт из СССР	64
Красная — дурум	386	Kündigung	143
— озимая	252		
— пшеница	355		
Красноголовка (пшеница)	368	Ladend (сделка с отговоркой — грузинский товар)	142
Краткосрочный вексель	85	Lagerschein (складское свидетельство)	144
Кремад пшеничный	351	Лаж	87
Кредит — акцептно-рамбурсный	105, 107	Lau dau (погрузочные дни)	330
— акцептный	108	Ласт	261
— бланковый	92, 215, 218	«Лебединая шея» (вместо «Лебединой отговорки»)	415
— недельный, долгосрочный и краткосрочный	145	Легкое зерно. — Портовые сборы	323—326
— недельный, — донбардий, — реальный	145	Лексомы. Экспорт	42, 49, 494, 498—555
— конкурентный	109	Лен. — Калькуляция экспорта	156, 162
— личный	145	— Кустарная обработка	17
— под товары	61	— Морской фрахт в СССР	164
— рамбурсный	93	— Наисдельные расходы по экспорту	155, 161
Кредиты денежные	215	— Подсудимый сбор	17
Кремнистая (обновленная) кукуруза	436	— Стоимость провоза из СССР в Лондон, Гамбург и Кенигсберг	167
Крупа — гречневая	453	— Цены — внешние и внутренние	154
— Производство в СССР	205	— Экспорт	17, 49, 494, 495, 498—555
— Экспорт	494, 495, 498—555	Лен и кудель. — Производство в б. Росс. Имп. и СССР	19
Крупные плоские бобы	470	— Заготовка и экспорт различными советскими организациями	41
Крупный рогатый скот. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	494, 495, 498—555	Ленинградский порт. Замерзает	164
Крылатая гречиха	432	— Грузооборот	327
Крышка (пшеница)	355, 368, 372	— Раамеры экспорта	165
Кубанка (пшеница)	383, 386	— Складское хозяйство	165, 327
Кузька	242	— Стоимость погрузочно-разгрузочных работ (хлебобродутов)	339
Кукозь	249	Лес. — Морской фрахт в СССР	164
Кукуруза — Абсолютный вес	432	— Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	18, 45, 496, 497, 498—555
— Броуканти	432	Лесоматериалы. — Экспорт	42, 48
— Влажность	432	— Экспортные пошлины	172
— Гикори	431	Letter of credit (аккредитив)	92, 93
— зубочидная	430	Letter of lien (сохранная расписка)	108
— измерительная	431	Lettre de credit confirmée (подтвержденный аккредитив)	144
— Импорт в важнейшие импортные страны	184, 185, 187, 437	Летучая головня	243
— Импорт по отдельным странам	181	Лечебные алеваторм	313
— Классификация	434, 435	Лесо, Loco-Geschäft (сделка за наличный товар)	136, 142—268
— Король Филипп	431	Лопата (фасоль)	468
— Кремнистая (обновленная)	430	Лопатающаяся кукуруза	430
— Лиминг	431	Лоро-счет	90
— Лопатающаяся	430	Лошадь. — Число во всем мире	444
— Минералота	431, 432	— Экспорт из б. Росс. Имп. 494, 495, 498—555	
— Мировая посевная площадь	179	Ликоподий. — Экспорт	500, 501, 530, 531, 550
— Мировая торговля	435	Лиминг (кукуруза)	431
— Мотто	432	Лимитные (продельные) цены	137, 212
— мужинистая	430	Лимиты долговленности	218
— натурное	432	Линия красная сибирская. Цена	156
— опилковая	431	Лихтера	226
— Погектарный сбор в Соед. Штатах	428	Лицензия	72, 77, 168—179
— Подсудимый сбор в СССР	239, 238	Лицензия — генеральные	80, 179
— Посевная площадь	228, 237	— льготные	85
— Пошлины в разных государствах	341—343	— обыкновенные	189
— Предель допускемой влажности	245, 246	Лицензионная система	76, 77
— Прямые	432, 433	Лицензионное совещание	70, 76, 77, 91
— Производство мировое	177, 178, 180, 428	Лицензионный сбор	77
— Производство в б. Росс. Имп. и СССР	19, 178, 211, 231, 238, 428	Личный кредит	143
— Пшеница	432	Lloyd's Bank	107
— Равновидности	430	Ломбардный кредит	145
— Рекурсив главы импорти. стран	184, 187	Лук и чеснок. — Экспорт	520, 521
— Sample grade	435	Литриум базис (морской фрахт на весь пароход)	330
— Сахарная	430		
— Стерлинг	431		
— Страна ввоза и вывоза	436, 437		
— Строение зерна	430		
— Товарность в б. Росс. Имп.	223, 226, 232		
— Физические свойства	432		
— Химический состав	175, 431, 432		

## Предметный указатель

Льноцентр	58, 61, 73
— Экспортные операции и обороты	41, 61—65
Льняная кудель и пакли	— Экспорт из
б. Росс. Имп. и СССР	494, 495, 496—555
Льняная пряжа	— Экспорт из б. Росс. Имп.
Имп.	502, 503, 520, 521
Льняные изделия	496, 497, 498—555
Льняные изделия	— Кормовая ценность
— Хим. состав	480, 481
— Экспорт	494, 495, 498—555
Льготные лицензии	35
Льготный срок (при экспортном договоре)	146
Льноторг (Акц. Об-во)	73
Люпин — желтый — синий. Химич. состав. Экспорт—импорт	472
Люцерн. Производство в Туркестане	59
<b>М</b>	
Maed receipt (удостоверение капитана)	144
Маклер — при хлебных сделках	136, 269
— биржевой, фондовый, торговый, цивильный	136
Маклерская записка	136, 139
Манипулирование (при хлебных сделках)	304
Манитоба (пшеница)	249, 252, 258, 359, 360
Марганцевая руда	— Производство
496, 497, 498—555	
Мариупольский порт	— Грузооборот
Складское хозяйство	326, 339
Марка (товарного стандарта)	140
Марки (пшеница)	249, 258, 359, 360
Маркировка товара	135
— экспортных грузов	169
Mark-Lane (Лондонская хлебная биржа)	265
Marchandise disponible (сделка со срочной доставкой)	142
Marchandise en mer (сделка с оговоркой — плавучий товар)	142
Marché à forfait (сделка без указания количества и цены)	140
Масло. — Калькуляция экспорта	159, 162
— Морской фрахт в СССР	164
Масло. — Накладные расходы по экспорту	159, 161, 167
— Стоимость провоза из СССР в Лондон	— Экспорт
17, 41, 46, 59, 64	
Маслоделие и сыроварение в СССР	67
Масложириндикат	114
Маслосемена — Производство	19
— Портовые сборы	323, 326
— Экспорт	19, 216, 494, 495, 498—555
Маслоцентр	66, 67, 74
Международный С.-Х. Институт в Риге	345
Международная фасоль	469
— Mehl (звмяхи)	479
— Mehl-Kuechen (звмяхи)	479
Мелкообразное (мучиное) зерно	247
Мерк — английские	558
— метрические; — общие; — русские	559
Мерк в хлебной торговле — в Англии, Соед. Шт., Канаде, Голландии, Индии	561
— метрические	561
— русские	561
Мерк поощрения экспорта из СССР	79
Метисг	270
Метод Kjeldahl (Установление белка во ржи)	232
Методы регулирования внешней торговли СССР	31—33
Метрические мерк — Сокращенное обозначение их	560
Метрический (шефельный) натурвес	248
Металлические изделия	— Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР
496, 497, 498—555	
Металлический лом	— Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР
496, 497, 498—555	
Midland Bank	107
Мишадь и орехи — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	508, 509, 512, 513
Мишадная примесь (в зерне)	240
Мишадная (кукуруза)	431, 432
Мировая посевная площадь — суммарная и по пяти главным хлебам	178, 179
Мировой — обмен товарами	175
— пуд	311
— тоннаж	163
— хлебооборот	175
— экспорт хлебов (суммарно)	186

Мировой — экспорт хлебов (по странам)	181
Mise (заказ)	138
Мошоко. — Экспорт из б. Росс. Имп.	498, 499, 512, 513
83	
Монетный паритет	87
Монеты потеряны	87
Монополия внешней торговли	8, 12, 27, 36
Морд	561
Московский Народн. Банк (Моснарбанк)	54
62, 100, 103, 166	
Мосогруз	329
Морская перевозка хлеба — Наем судна	329
— Специальные оговорки чартеров	331
— Трапелеры и линейные пароходы	328, 329
— Чартер в колосамент	329
Морское страхование хлебных грузов	332—334
Морской транспорт. Внешний грузооборот в Англии, С. Штатах и СССР	163
Морской транспорт в СССР	163
Мотто (кукуруза)	432
Муаре	50
Мука — бобовая	470
— кормовая	473
— Пошлины в разных государствах	341—343
— пшеничная	410—412
— ржаная	410—412
Мукомольное дело — в Австралии, Канаде, С. Штатах, в СССР	377—379
Мурманский порт — Грузооборот	—
Складское хозяйство	165, 327
Muster (образец)	140
Muster-Bündel	140
Мушкетная — кукуруза	430
— рожь	396
Мушкетное (мелкообразное) зерно	247
Milchener Rückversicherung (в Германии)	95
Макость (кормовая мука)	376
Масо — Экспорт	494, 495, 498—555

## Н

Наказ по эксплуатации элеваторов и зерноскладов в СССР от 18. VII. 1924	318
Накладной дубликат	146
Накладные расходы — Динамичность	—
— Шесть групп	149—150
— ненормативные и нормативные	151
— непредвиденные	338
— по хлебопродуктам	339
— по экспорту белки	157
— по экспорту льна	155, 161
— по экспорту масла	159, 161
— по экспорту пшеницы	157, 162
— по экспорту ржи	340
— по экспорту хлеба	153, 154, 161, 337, 338
Накладные расходы по экспорту яиц	160, 161
— ячменя	340
Наркомторг Союзных Республик	31, 33, 69, 70
Наркомторг	70
National Credit	95
National and Provincial Bank	107
Натурвес гречихи	454
— дурум-пшеницы	386, 387
— зерна	247, 249
— канадской пшеницы	360
Натурвес — метрический (шефельный)	248
— овса	447
— проса	458
— пшеницы	353, 368, 369
— ржи	396, 400, 401
— Сидки и надбавки цены от натурвеса	249
— ячменя	417, 420
Nachmehl (ржаная мука)	410
Национализация внешней торговли в СССР — Методы регулирования	31—34
«Невидимые» запасы (хлеба)	347
Невыполнение договора	299
Негарантированный торг	465
Недоарешное зерно	243
Независящие накладные расходы по экспорту	151
Неконфирмованный аккредитив	144
Нельсон (пшеничная мука)	376
Немерчакский овес	442
Ненормативные накладные расходы	151
Неотделанные примеси (в зерне)	249
Неправильное исполнение экспортного договора и последствия этого	145, 146
«Непреодолимая сила»	146

## Предметный указатель

Нерегулярные элеваторы	315
Net cash (уплата наличными без скидок)	307
Нетто	18
Нефтепродукты — Экспорт	47, 73
Нефтеиндикат	19
Нефть — Производство	19, 496, 497, 498—555
— сырая — Экспорт	19, 496, 497, 498—555
Нефть и бензин — Морской фрахт в СССР	164
Низколатинное зерно	259
Николаевский порт	166, 323, 324, 339
Новороссийский порт. — Грузооборот.	—
— Складское хозяйство	166, 325
«Ножницы» цен	215
Нордкредит — Копенгаген	103
Нормативные накладные расходы	151
Нут	465

### О

Обдирная ржаная мука	410
Объединенное Представительство Всеукраинских Кооперативных Союзов	56, 74
Обесцвечивающаяся пшеница	354
Облито трассанта	169, 110
Оборотное просо	457
Обойная ржаная мука	410
Образец — стандартный (товара)	140, 254
— товара (элементы для анализа его)	140, 141
— хлеба	273
Образцы контрольные	141
— товаров. Виды их	140
— хлеба по Герм.-Нид. контракту	296, 300
Общества — смешанные акционерные	291
— специальные для учета советских акцентов (в Германии)	110
Обычная торговля	147
Овердрафт (форма кредита)	92, 108, 109
Овес — Абсолютный вес	443
— белый	446
— безяк (гвинтин)	442
— Внешний и внутренний рынок	202
— потребление (по странам)	450, 451
— двузерный	442
— жучковой	446
— еволотой дождик	442
— Импорт по странам 181, 184, 185, 187, 450, 451	—
— Классификация в Канаде, С. Шт. и СССР	445, 446
— Мировая торговля	447
— Мировое производство 177, 478, 180, 440, 441	—
— Мировой экспорт	186
— Мировой экспорт по странам	182
— Натурес	444, 447
— немецкий	442
— обыкновенный	447
— однозерный	442
— перерод	447
— Пятельная ценность	449
— Пленчатость	443
— «победа»	442
— Погектарный сбор в С. Штатах	428
— Подсепятинный сбор в СССР 178, 211, 230, 238, 457	—
— Посевная площадь	179, 228, 237, 424
— Позиция в разных государствах	341—343
— Предельная влажность	245, 246
— Производство в 6. Росс. Имп. и СССР 178, 211, 231, 238	—
— Производство мировое (по странам)	450, 451
— Ресурсы важнейших импортных стран	184, 187
— Ресурсы (по странам) для советск. потребления	450, 451
— рыжак	442
— Sample grade	446
— Соримость	447
— сортовой	446
— Сортовой состав	441
— трехзерный	442
— херсонский	442
— Химический состав	175, 443
— Цены 190—200, 209—211, 449, 455, 457	—
— шпательный	446
— штиловский	442
— Экспорт 19, 180, 204, 213, 216, 221, 234, 235, 494, 495	—
— Овцы. — Экспорт	41, 520, 521
Овсяная кормовая мука — Химический состав	474
Овсяные пленки — Химический состав	474

Овсяные продукты. — Мировой экспорт	445
Овцы, бараны и лошади — Экспортная поштина в СССР	172
Овцы и бараны. — Экспорт 46, 494, 495, 498—555	—
Огородные бобы	470
Огородный горох	464
«Огородя ледина»	147
Одесский порт. — Грузооборот. — Складское хозяйство	165, 322, 323, 339
Однолитровая пурка	275
Озимая пшеница	365
— белозерная пшеница	366
— красная пшеница	368
— красная стекловидная пшеница	368
Окочательный сертификат	141
Опковые счета	101
Опротестование — по Герм.-Нид. контракту	299, 301
Опционы	147, 303
Опяляющий плевел	240
Оранжевая кукуруза	431
Организации с правом самостоятельного выхода на внешние рынки	72—76
— хлебной торговли	487
Органическая примесь (в зерне)	240
Orige (заказ)	138
Орехи и миндаль. — Экспорт 508, 509, 512, 513	—
Оригинальная чечевица	461
Ориентирычные контригенты	32
Ориентирычное планирование	76
Осететельные маела. — Экспорт на 6. Росс. Имп. и СССР	496, 497, 498—555
«Осмотр послеудов.» товара при сделке	340
Особо вредные примеси в зерне	240, 241
Откалыв — акрилатив	144
Отделенная примесь (в зерне)	240
Открытые акрилативы (в зерне)	137
Открытый акрилатив	93
Относительная калькуляция накладных расходов по экспорту	152
Отрубы — зерновые	474
— Засоренность	473
— Зольность	475
— Импорт	475—477
— Классификация в С. Штатах	473
— Пошлины в разных государствах	341—343
— пшеничные	473
— ржаные	474
— с отходами	473
— цены	478
— экспорт	475—477
— ичменные	474
Отсевная пшеничная мука	374
Отсеивная ржаная мука	410
Отходы — ржаные	475
— чечевичные	462
Отчетная калькуляция накладных расходов по экспорту	151
Офферта (предложение)	138, 270

### П

Павое Т-во — «Севзаппоруга»	165
— «Укрпоруга»	165
Пакли и пыльная куледа — Экспорт на 6. Росс. Имп. и СССР	494, 495, 498—555
Пальмакодровые жмыхи	486
Панприсо — Экспорт на 6. Росс. Имп. и СССР 499, 506, 507, 518, 521, 526, 527, 534, 535, 547, 548, 549, 553	—
Паразит растительный	243
Паритет монетный	83
Паровозы в СССР	167
Пароходы промпаровые	147
Parcel (фрагментация части парохода)	253
Patent (пшеничная мука)	375
Патенты	82
Патока свеклосахарная. — Экспорт 498, 499	—
Пек	46
Пеллагра	433
Пелькванц (ржаная мука)	410
Пенька. Производство	19
— Экспорт	494, 495, 498—555
Пеньковая пакля. — Экспорт 494, 495, 498—555	—
Пеньковая примесь. — Экспорт 502, 503, 520, 521	—
Пеньковые падежи. — Экспорт 496, 497, 498—555	—
Первичные элеваторы	312, 315
Перевод муки в зерно (расчет)	223
Переводный вексель (тратта)	145
Перевозки хлеба в СССР	203

## Предметный указатель

Переаказ товаров	105	Поташ. — Экспорт	496, 497, 498—555
Перерод — овес	447	Потерянные монеты	87
Перерод — пшеница	385, 388, 408	Потребление — душевое ржи и пшеницы	391
Перловка (фасоль)	468	Пошлина на хлеб	341—343
Перо и пух — Экспорт	494, 495, 498—555	Пошлина экспортная в СССР	172
Ресец белый обдорский. — Цена	156	Пошлины защитные	132
Резец асгеманте (присежный весовщик)	139	Почтовый груз	146
Рино. — Экспорт	518, 519	Прасол	201
Риноваренный ячмень	414, 419	Предложение (офферта)	138
Рисовое — свидетельство о заключении сделки	139	— свободное	138
Рисовое	76	— твердое	138
Рисовая комиссия	70	Предмет хлебной сделки по Герм.-Нид. контракту	293, 300
Рисовое просо	457	Greisschwankungsklausel (сделка с оговоркой о колебании цены)	141
Рисовые по хлебным сделкам	280—283, 294, 300	Прекращение платежа по Герм.-Нид. контракту	300
Рисовый баланс	82, 83	Премии (при котировке валютных курсов)	86
Рисовый. — Экспорт	496, 497, 498—555	Премия экспортная	126
Рисовый онылающий	240	Применение — гречихи	453
Рисовый овсяные, — ячменные	474	— кукурузы	432, 433
Рисовый пшеница	350	— овса	441, 445
Рисовый хлеб	176	— проса	457
Рисовый хлеб	243	— фасоли	468
Рисовый хлеб	312	— хлеба	176
Рисовый (поднога зерна)	246	— чеченица	461
Рисовый хлеб	300	Примесь — сыпавая	241, 242
«Победа» (овес)	442	— зерновая по Герм.-Нид. контр.	241
Рисовый (кормовая мука)	376	— минеральная и органическая (в зерне)	240
Рисовый	240	— сорная (в зерне) неогосударственная	239, 240
Рисовый дин	330	«Принуд» (ячмень)	415
Рисовый — и изменение о погрузке	277, 273	Принудительный весовщик	139, 271
— Препятствия (по ржи, контрактам)	279—281	Проба зерна для анализа (сколько берут)	242
— «group»	278, 279	Проб (образец)	140
— «soft»	279	Продажа — аукционная	137, 138
— товара — 4 вида	147	— индивидуальная	137
— хлеба по Герм.-Нид. контракту	293, 300	Продел (гречихи)	453
Подготовка товара и экспорт	131	Продовольственные хлеба	176
Подсезонный сбор в СССР 7-и глав.	220	Продуктоводство в Австралии — кукурузы, овса, пшеницы, ржи и ячменя	178
— по отдельным хлебам	238	Продуктоводство в Аргентине — кукурузы, овса, пшеницы, ржи и ячменя	178
Поджаренное зерно	241	Продуктоводство в б. Росс. Имп. и СССР — бобовых, гречихи	211, 221, 226, 237, 238, 452, 453
Подсолнечные жмыхи	480, 481	— железной руды	19
— Экспорт	494, 495, 498—555	— кукурузы	19, 211, 221, 226, 232, 238, 428
Подтовариные ссуды	215, 218	— льна и кудели	19
Подтовариный аккредитив	101	— марганцевой руды	19, 46
Подтовариная (экспедиционная контора)	171	— масла	11, 46
Пола	350	— крупы	205
Полевой (серий) горох	464	— маслосемян	19
Поленга	433	— нефти	19
Полиция по Герм.-Нид. контр.	296	— овса	19, 211, 227, 233, 238
Полиция — валютная, девианная, учетная	87	— пеньки	19
Полиция зерна	246	— проса	211, 221, 231, 234, 235, 238, 456
Полиция (пшеница)	367, 368	— пшеницы	19, 211, 221, 224, 226, 227, 238
Полусахарная фасоль	468	— ржи	19, 178, 211, 221, 225, 230, 231, 238
Польская пшеница	350	— сахара	19
Порт — Архангельский	165	— фасоли	269
— Батумский	166	— чеченицы	461
— Бердский	326	— ячменя	19, 42, 46
— Владивостокский	328	— семи главнейших зерновых хлебов	221
— Ейск	326	Производство кукурузы, овса, пшеницы, ржи и ячменя в Европе, Индии, Канаде и С. Штатах	178
— Ленинградский	164, 327	Производство на душу населения в б. Росс. Имп.	238
— Мариупольский	326	Производство мировое — овса	177, 173, 440, 411
— Мурманский	165, 327	— кукурузы	1, 7, 178, 180, 498
— Новолазевский	166, 323, 324	— ржи	1, 7, 178, 298, 496
— Новороссийский	166, 325	— пшеницы	177, 178, 288, 331
— Одесский	165, 322, 323	— ячменя	177, 178, 413, 426, 427
— Ростов	326	— хлебоз по странам света	373
— Таганрог	326	Произхождение зерна	259
— Туапсинский	326	Протогондические операции	110, 111
— Феодосийский	325	Prompt — погрузка хлеба	278, 279
— Херсонский	324	Prompt Lieferung (сделка со срочной доставкой)	142
Портовые элеваторы	313	Prompt Verschiffung (срочная отправка)	142
Порты СССР — торговые	164, 322	Промышленные пароходы	147
— Участие их в хлебном экспорте	219	Пром. товары. — Экспорт	18
Поручительство — кредит	145	Пром. экспортные премии	127
Посевная площадь под зерн. хлеба	214, 229	Пром. элеваторы	314
Посевная площадь под — аргентинскую пшеницу	364	Промысел	31
— бобовые (в СССР)	460	Pro rata	286
— горох (в б. Росс. Имп.)	461	Проросшее зерно	243
— гречиха (в б. Росс. Имп. и СССР)	228, 237, 432, 453		
— кукурузу (в б. Росс. Имп. и СССР)	228, 237		
— овес (в б. Росс. Имп. и СССР)	228, 237		
— овес (в Канаде)	424		
— просо (в б. Росс. Имп. и СССР)	228, 237, 456		
— пшеницу	228, 237, 358, 361, 367, 424		
— рожь	328, 237, 400		
— хлеб	214, 220		
— ячмень	228, 237, 413		
Посевная площадь по странам света	178		

## Предметный указатель

Просо-газлики . . . . .	456	Пшеница — захваченная морозом . . . . .	355
— голодухотое . . . . .	456	— «Пленд» . . . . .	364
— Засоренность . . . . .	458	— Импорт в страны ввоза 181, 184, 185, 187, 392	358—360
— Импорт . . . . .	458	— канадская . . . . .	358—360
— итальянское . . . . .	456	— карликовая с голопочатым колосом . . . . .	355
— Классификация в СССР . . . . .	458	— кислая . . . . .	306
— Натурное . . . . .	458	— контрактная . . . . .	359, 360
— оборотное . . . . .	457	— Кота . . . . .	355, 366
— обмороженное . . . . .	456	— красная озимая . . . . .	353, 362
— пластовое . . . . .	457	— красная яровая . . . . .	368
— Подеситинный сбор . . . . .	211, 230, 238, 457	— красноколоска . . . . .	335, 368, 372
— Посевная площадь . . . . .	228—237, 456	— крымка . . . . .	383, 286
— Предел допускаемой влажности . . . . .	245, 246	— кубанка . . . . .	359, 360
— Производство в СССР . . . . .	456	— Манитоба . . . . .	359, 360
— сорго . . . . .	456	— Маркиз . . . . .	179
— Строение зерна . . . . .	456	— Мировая посевная площадь . . . . .	177, 178, 180, 388, 391
— Товарность в б. Росс. Имп. 223, 228, 234, 235	175, 456	— Мировой экспорт по странам . . . . .	182, 186
— Химический состав . . . . .	457	— мягкая белая . . . . .	355
— Цены . . . . .	221, 498, 499, 506, 507, 510—513	— мягкая красная озимая . . . . .	340
— Экспорт . . . . .	457	— Накладные расходы по экспорту . . . . .	353
Просоуршкя . . . . .	374	— Натурное . . . . .	354
Простая — пшеничная мука . . . . .	410	— обесцвешиваемая . . . . .	368
— ржаная мука . . . . .	145	— озимая белозерная . . . . .	355, 368
Простой вельде . . . . .	251, 252	— озимая красная . . . . .	368
Протени. — Влияние на качество зерна . . . . .	85	— озимая красная стекловидная . . . . .	350
Прямое — ремиттирование и транс-	42, 46, 64	— обмороженная . . . . .	385, 386
— рование . . . . .	74	— перерод . . . . .	350
Птица битая и живая. Экспорт из СССР	137, 138	— плещатая . . . . .	428
Птицеовое . . . . .	314	— Погелтиный сбор в С. Штатах . . . . .	230, 238, 457
Public sale (аукционная продажа) . . . . .	465	— Подеситинный сбор в СССР . . . . .	367, 368
Публичные алеваторы . . . . .	311	— полтавка . . . . .	359
Пузырик двуверный (жула) . . . . .	310, 311	— Польская . . . . .	424
Пуд мировой . . . . .	248	— Посевная площадь в Канаде . . . . .	228, 237
Пулм в Австралии, Канаде и Соед.	275	— Посевная площадь в б. Росс. Имп.	341, 343
— Штатах . . . . .	248	— и СССР . . . . .	245, 246
Пуря . . . . .	248	— Пошלים в разных государствах . . . . .	351
— двадцатилитровая и одиолитровая . . . . .	248	— Предел допускаемой влажности . . . . .	351
— исевакая . . . . .	248	— Применение . . . . .	19, 178, 211, 231, 238
— рижская . . . . .	41, 46, 167, 494, 495, 498—555	— Производство в б. Росс. Имп. и СССР	391, 392
Пух-перо . . . . .	40	— стран . . . . .	355
Пушина. — Заготовка разными совет-	157, 161, 162	— Районы происхождения . . . . .	356, 359
— скими организациями . . . . .	50	— Red life . . . . .	362
— Калькуляция экспорта. — Накладные	49	— red winter . . . . .	393
— расходам . . . . .	46	— Ресурсем для внутр. потребления . . . . .	364
— Производство в Туркестане . . . . .	172	— Rosate . . . . .	366
— Производство в Узбекской Республ.	18	— Румьини . . . . .	367, 368
— Производство в УССР . . . . .	40, 46, 48, 49, 50, 58, 64, 494, 495, 498—555	— русак . . . . .	372
— Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР . . . . .	432	— саксонка . . . . .	368
Пшана (кукуруза) . . . . .	249	— сандомирка . . . . .	362
Пшеница. — Абсолютный вес в разных	365	— северная яровая . . . . .	366
— странах . . . . .	350	— Сербии и Болгарии . . . . .	352
— Австралии . . . . .	364	— сильная . . . . .	352
— андлийская . . . . .	383	— слабая . . . . .	252, 253, 359
— аргентинская . . . . .	366, 368	— Содержание протеина . . . . .	363
— арауткая . . . . .	365	— Сонора . . . . .	367—373
— банатка . . . . .	365	— СССР . . . . .	377
— bari . . . . .	365	— Standart patent . . . . .	377
— bagiso . . . . .	355	— Straight . . . . .	357
— белозерная озимая . . . . .	355	— Страна импорта . . . . .	340
— белозерная яровая . . . . .	370	— Страховка при экспорте . . . . .	355
— белоколоска . . . . .	383, 385, 386	— Строение зерна . . . . .	368
— белый клас . . . . .	363	— суржистая . . . . .	363
— ботаническая разновидность . . . . .	350	— твердая белая . . . . .	355, 362
— ботанический сорт . . . . .	356	— твердая красная озимая . . . . .	355
— Британской Индии . . . . .	365, 366	— твердая красная яровая . . . . .	366
— bulk-wheat . . . . .	365	— тойская . . . . .	362
— Венгрии . . . . .	366	— темная северная яровая . . . . .	355
— вадутая . . . . .	350	— темная твердая озимая . . . . .	377
— Влажность . . . . .	353	— Тор . . . . .	367, 368
— Внутренний и внешний рынок СССР . . . . .	202	— улька . . . . .	364
— Вымалываемость . . . . .	356	— универсаль . . . . .	366
— высеколитовская . . . . .	368	— Уругвая . . . . .	364
— Выход муки . . . . .	356	— Фаворито . . . . .	377
— Hard winter . . . . .	362	— First clear . . . . .	364
— Hard spring или Hard red spring . . . . .	362	— Франсе . . . . .	175, 351
— гарповая . . . . .	383	— Химический состав . . . . .	255
— гирка . . . . .	367, 368	— Цвет . . . . .	455, 457
— головневая . . . . .	354	— Цены . . . . .	153, 190—200, 209—211, 390, 394, 395, 455, 457
— гузелья . . . . .	241	— Чили . . . . .	366
— Допустимая зерновая примесь . . . . .	211	— Short patent . . . . .	377
— дурум . . . . .	350, 355, 383	— Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	19, 180, 204, 213, 216, 221, 234, 235, 494, 495—555
— Душевое потребление (по странам) . . . . .	391	— Экспорт главн. производителей стран	392, 393
— Египетка . . . . .	386	— яровая белозерная . . . . .	368
— Жеман . . . . .	356	— яровая красная . . . . .	367
— жесткая твердая озимая . . . . .	355		
— Засоренность . . . . .	353, 354		

## Предметный указатель

Пшеничная кормовая мука. — Кормовая ценность. Химический состав	474, 475
Пшеничная мука. — Влажность	375
— Выход муки	376
— Зольность	376, 380, 381
— Мировой импорт (по странам)	382
— Мировой оборот	373
— Номенклатура в С. Штатах	377
— отесная, простая	374
— Пыльность	375
— Сорта в СССР	380
— Тонкость помола. — Цвет	375
— Экспорт	378, 381, 494, 495, 498—555
Пшеничи, отруби. — Кормовая ценность, хим. состав	474, 475
Пшеничный крахмал	351
Пшено-толченое	458
— Цены	457
— Экспорт	494, 495, 498—555
Пшль белая	473
Пыльность пшеничной муки	375
Пятячки	201

### P

Рабочий банк в Вене	65, 66
Равновесность зерна	240
Радий (пшеничная мука)	376
Разовая страховка груза	147
Ремис. — Экспорт из б. Росс. Имп.	500, 501
Рембурсный кредит	93
Рисовые ямки. — Кормовая ценность, химич. состав	480, 481
Распределение про гата по Гери-Нид. контр.	299, 301
Растительные масла. Экспорт	494, 495, 498—555
Растительный паразит	243
Расходы по пересылке золота из одной страны в другую	85
Расчетно-Экспортное бюро	130
Расчетный баланс	82
Расчетный отдел	88
Реализационная цена	149, 150
Реальные хлебные сделки	302
Реальный кредит	145
Регулярные элеваторы	303, 315
Red winter (пшеница)	362
Red life (пшеница)	258, 356, 359
Rejected — выбракованная роль	401
Резервный капитал различных банков, ведущих дела в СССР	103
Резиновая обув. — Экспорт	496—555
Резиновые изделия. — Экспорт	496—555
Резиновые отбросы. Экспорт, цошдизим	172
Резинотрест	73
Рекламация	141
Рельсы. — Экспорт из б. Росс. Имп.	552
Ремитирование — векселя, косвенное, прямое, сложное	85
Репилене молоч. отношение сырья к (фабрику)	141
Резидиант ямки	481
Регистрация генерал (генеральное предствительство)	138
Регуляционная Восточная Торговая Палата	34
Ресурсы для внутреннего потребления — овса	450
— пшеницы	391—393
— ячменя	426—427
Рефакция (скидка цены) и размеры ее	239, 240, 241, 249, 275, 276, 297, 298
Referenz (образец среднего качества товара)	140
Ржаная кормовая мука. — Кормовая ценность, хим. состав.	474, 475
Ржаная мука. — Зольность. — Цены	410, 412
— Экспорт	412, 494, 495, 498—555
Ржаные отруби. — Кормовая ценность, хим. состав	474, 475
Ржаные отходы. — Кормовая ценность	475
Руе-Тегис — контракты	273, 292, 333
Рисовая пурга	248
Рис. — Химический состав	175
Риск курсовой	86, 87
Роговидное (стеловидное) зерно	247
Роль. — Абсолютный вес в разных странах	249
— Потаняческие свойства	395

Роль. — влажность	396, 400
— внешний и внутренний рынок	202
— голозерная	401
— допустимая зерновая примесь	241
— душевая потребление (по странам)	331
— жучковая	409
— забракованная	401
— Импорт	181, 184, 185, 187, 408, 409
— Качества ее по данным Г.Е.Х.И.	402
— Классификация	401—402
— контрактная	306
— мучнистая	396
— Накладные расходы по экспорту	310
— Натурес	396, 400, 401
— Общие ресурсы важнейших стран	184, 187
— Питательная ценность	450
— Погектарный сбор в С. Штатах	428
— Подекстанный сбор в б. Росс. Имп. и СССР	230, 238
— Посевная площадь в б. Росс. Имп. и СССР	228, 237
— Посевная площадь мировых	179
— Посевы, площадь С. Штатов и Канады	400
— Пошлины в разных государствах	341—342
— Предел допустимой влажности	245, 246
— Применение	397
— Производство в б. Росс. Имп. и СССР	19, 178, 211, 225, 230, 231, 238
— Производство мировое	177, 178, 180, 398, 406
— Производство по странам	408, 409
— Производство экспорта, стран	399, 400, 404
— Ресурсы для собезп. потребления	406
— Содержание протеина	251, 252
— Сорность	400, 401
— спорышевая	400
— стеловидная	396
— Стоимость страховки при экспорте	340
— Товарность в б. Росс. Имп.	223, 225, 230
— Удельный вес	326
— Химический состав	175, 396, 397
— Цвет	396
— Цены	133, 190, 200, 209—211, 403, 404, 405, 407, 455
— Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	19, 180, 204, 213, 216, 221, 231, 235, 494, 495, 498—555
— Экспорт мировой	186
— Экспорт мировой (по странам)	182
— Экспорт производств. странами	408, 409

Рожки (спорыше)	402
Rosafe (пшеница)	364
Ростов-порт	326
Ростовский порт. — Стоимость погрузоч-но-разгрузочн. работ (хлебопродукт.)	339
Руда марганцевая. — Морской фрахт в СССР	164
Румынская пшеница. — Экспорт	366
Русак (пшеница)	367, 368
Русские меры — в хлебной торговле — старые	559
«Русские самолеты» (Госуд. трест)	79
Русско-Британское Хлебо-Экспорти. Об-во в Лондоне	106
«Руссобрит» (Смешанное Об-во в Лондоне)	66
«Руссовоин» — чартер	329
«Руссопорак» (Смешанное Об-во)	171
«Руссотюрк» (Смешанное Об-во)	47
Рыба — Экспорт	495, 498—555
Рыбные продукты. — Экспорт из СССР	441
Рыхлак — (овес)	442
Рыбная фасоль	464

### C

Саксонка (пшеница)	372
Сало. — Экспорт	521, 523
Самозагорание зерна	245
Sample grade (зерно, не соответствующее требованиям регулярных классов)	400, 435, 446
Sample (образец)	140
Самшит	172
Салдомирка (пшеница)	368
Салтонин. — Экспорт	496, 497, 498—555
Сарнок	50
Saskatchewan Cooperative Elevator Company	308
Сахарная — кукуруза	430
— фасоль	468
Сахар — Экспорт	19, 496, 497, 498—555

## Предметный указатель

Сбор подесатинный — семи главных зерновых хлебов в СССР	229, 238	Syndicat dei publici mediatori — в Генуе	267
Сборна товара	135	Синдигирование хлебных цен в СССР	215
Сборм — лицензионный — складочный (экспорт), специальный (экспорт), таможенный — канцелярский	81	Синегуачное зерно	354
Сборм — така — в портах СССР	322—326	Система — Растритина (сушка зерна) — страхования кредита Тер-Мейлена	329, 98
Свалловский Ганхен (ячмень)	415	— «Успех» (сушка зерна)	321
Свенковская — Экспорт	499, 512, 513, 529, 521	«Сf» (cost and freight)	142
Свенска Ж.А.В. — Стокгольм	103	«Сif» (cost, insurance and freight)	142
Свечи — Экспорт	536, 537, 549, 541	«Сif duty paid»	142
Свидетельство — о заключении сделки	139	Сиф-контракты	270
— о прохождении товара	168	Скиндар и терпентин. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	496, 497, 498—555
— складок	143, 144	Складочный сбор (с экспорта)	81
Смилана — Экспорт	429, 520, 521, 533	Складное свидетельство	143, 144
Смляны и коровм. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	41, 46, 494, 495, 498—555	Складное хозяйство — портов СССР	322—327
Свобода торговли	23	Scourings (отруби)	473
Свободное предложение	138	Сkonto (скидка)	145
Свободный заказ	138	Screenings (отруби)	473
Сдача товара на комиссию	138	«Скрытые недостатки» товара	140
Сделка — без указания количества и цены	140	Скрытые экспортные премии	127
— биржевая	138	Скупщик	135
— «деньги против товара»	143	Слабая пшеница	352
— запорода по образцам	140	Сложное — ремиттирование и трассирование	85
— «как осмотрено»	140	Смазочные масла. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	496, 497, 498—555
— «как попадетс»	140	Сметана и творог. — Экспорт из б. Росс. Имп.	498, 499
— на наличный расчет	143	Сметная калькуляция накладных расходов по экспорту	151
Сделка на наличный товар «локо»	136, 142	Смешанный дурум	285
— со склада	142	Смешанные Акт. Об-ва 27, 28, 30, 31, 68, 70, 74	
— со срочной доставкой	142	Смолта и деготь. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	59, 64, 496, 497, 498—555
Сделка — на поставку	136, 142	«Совкино»	79
— на поставку со сроком погрузки	143	Согрешенное зерно	244
— на срок	136	Сода. — Экспорт	46, 496, 498—555
Сделка с оговоркой — грузам, товар	142	Сойный шрот. — Кормовая ценность, Хим. состав	480, 481
— о колебании цены	144	Сокращенное обозначение метрических мер	569
— погрузочный товар, пляуц, товар	142	Солодковый корень. — Экспорт из б. Росс. Имп.	494, 495, 498—555
— сколько охватитс»	140	Солодковый ячмень	418
— с последующей спецификацией	141	Соль. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	518, 519, 522, 529, 534, 535, 542, 543
— срочная отправка	142	Сопора (пшеница)	563
Сделка — срочная (с валютой)	86	Сорго (просо)	456
— «take-qual»	253, 254	Сорная примесь; (в зерне) неотделимая и отделяемая	240, 259
— условия платежа	143	Сорное зерно	240
— «lad»	254, 255	Сорные семена (в зерне)	135
— фисания	139	Сортировка товара	446
— хлебная	298	Сортовой овес	279
— «змонит» ее	139	«Soft» — погрузка (хлеба)	363
Севастопольский порт — Стоимость погрузочно-разгрузочных работ (хлебопродуктов)	339	Soft white — пшеница	108
Северная четверца	461	Сохранная расписка	398
Северный Союз Лесорубов	54	Союз Гамбург-Альтонк. торговцев мукой	398
Северное	73	— Сибирских Кооперативных организадий («Юнион»)	53
Севадате	73	— Сибирских маслodelных артелей	52, 53
Seemässige Verpackung (упаковка для морской перевозки)	142	— смолорубов	54
Селитра. — Экспорт из СССР	46	— хлебных импортеров Бремена	308
Сельскохозяйственный оборот	56, 59, 63—65, 73	— хлеботорговцев Германии	266, 267
Сей.хоз.маш. — Импорт в СССР	59, 60, 64	— хлеботорговцев Гамбургской биржи	308
— экспортные премии	127	Зрптин (процент отклонения количества товара)	139
Семена. — Импорт в СССР	59, 64	Специальный Акт. Об-ва	76
Семена кормовых трав. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	494, 495, 498—555	Специальный сборм (с экспорта)	81
Семена сорные (в зерне)	240	Спецификация-товара	135
Семялина (макаронная мука)	384	Spreekakt (выдача торговля)	268
Сено и солома. — Экспорт из б. Росс. Имп.	512, 513, 524, 544, 545	Спирт. — Экспорт	496, 497, 498—555
Sensal (торговый маклер)	136	Спички. — Экспорт	496, 497, 498—555
Сепарация	330	Спортивная роза	400
Сертификат	168	Спорынья	24
— Certificat d'origine, certificate of origin (сертификат о происхождении товара)	144	Спорынья — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	500, 501, 503, 531
— страховой	283	«Среднее качество» — (товара) (хлеба)	140, 272
Сертификат хлебный	255—257, 273	Средняя «емкость» американского элеватора	315
Серый (позелой) горох	464, 465	Срок льготный (при экспорте, договоре)	146
Сeser clause (залоговое право на груз)	330	Срочная гратта	92
Сети рыболовные. — Импорт в СССР	61	Срочные — биржи в разных странах	305
Сеть товаропроводящая	136	— сделки (с валютой)	86
Set the dockage (отделение примеси от зерна)	240	Срочные хлебные сделки. Литература.	302—305
Семяна ржаная мука	410	Назначение. Регламентирование	
Сивушное масло. — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	530, 531		
Signal Draft (гратта по предвключенн)	91, 92		
Сильный элеватор	312		
Сильная пшеница	352		
Syndikat des Grains et Farines et de la Meunerie в Париже	267		

## Предметный указатель

Срочный аккредитив	144	Таможенные пошлины и их назначение	32,
Судьи под — варианты	105		79, 172
— товары	92, 101, 215, 218	Таможенно-тарифный комитет	24, 70
Судьи целевые	215, 218	Таможенный тариф СССР, действующий	172
Ставки учетные	87	Пятый из него	
Ставки фрахтовые	146	Таможенный тариф СССР — изданный	171
«Сталийные» дни	147, 330	13/VI, 1922	
Standard-Patent — (пшеница)	377	— изданный 11. II, 1927	171
Стандартизация экспортных товаров	78	Таможенный таможенно-тарифный сбор	81
Стандартные образцы — зерна	254	Тара	142
— товара	149	Татарская гречиха	452
Стандарты экспортные (зерна)	254	«Тайм — чартер»	147
Статистика — движения хлеба, произ- водства и запасов хлеба, состояния посевов	344—349	«Твердо озимая»	252
Стационная сеть хлебной инспекции	253	«Твердо на руки»	138
Стекло. — Экспорт из УССР	46	Твердое предложение и заказ	138
Стеклоидная рожь	350	Твердые контингенты	32
Стеклоидное (розовидное) зерно	247	Тейсская пшеница	266
Стекло и надлежи. Экспорт	496, 497, 498	Текстильный синдикат	75
Степша (фасоль)	469	Tei-quei — «как попадает»	149
Стерлинг (кукуруза)	421	— контракты (хлебные)	273
Столовый горох	466	Temps normal	279
Straight (пшеница)	377	Temps utile	279
Straight Run (пшеничная мука)	375	Техрюжский порт. — Стоимость погрузочно-разгрузочных работ (хлебопродуктов)	339
Strandungfall (форма страхования)	333	Тер-Мейденонская система кредита	98
Страхование груза — по генеральному полису (рапное)	147	Терминальные элеваторы (терминалы)	313
Страхование грузов — от военного риска	333	Terminhandel (сделки на срок)	136
Страхование кредита — государственное	96—98	Техника — международных расчетов	84—86
— частное	94—96	— экспедиции экспортных грузов	158
Страхование — кредитов, представленных СССР	97, 98	— экспорта	135
— морское хлеба и грузов	332—334	Tillettia carles (каменная головка)	243
— (хлеба, грузов) по формуле F. P. A. (Free particular average) «без ответственности за частичную аварию»	332	Типы и подтипы хлебов	256, 259, 269
— экспортных грузов. — Техника его	170	Turkeymaster (стандартный образец товара)	140
Страховка (стоимость) — пшеницы, ржи, ячменя при экспорте	340	Tyso	172
Страховой полис	144	To be shipped (сделка с оговоркой — погрузочный товар)	142
Страховой сертификат	283	Товар — Подготовка к экспорту	135, 136
Стрижка классов	256	Товарность в б. Росс. Имп. — гречихи	223, 228
Строение зерна	247	— кукурузы	223, 226, 232
Суда СССР. — Средний возраст их в разных морях	163	— овса	223, 227, 233
Suivant echantillon type (образец)	273	— проса	223, 228, 234, 235
Суржа	368	— пшеницы	223—227
Суржистая пшеница	368	— ржи	223, 225, 230
Сухая клейковина (пшеницы)	352	— ячменя	223, 225, 229
«Сухое вещество» (зерна)	245	Товаро-проводная сеть в СССР	137
Сухое зерно	241	Tolerance (Процент отклонения количества товара)	139
Сухильный шкаф Тришлера	246	Толчеее пшено	458
Сухка зерна — по caloriferному методу; по системе Растригня; по системе «Унесх»	320, 321	Тонна метрическая	561
Счет — Доро	90	Тоннаж — мировой	163
— оконный	101	— России	163
Счетная единица (Unit) для зерновых продуктов (по отдельным видам)	339	Тор (пшеница)	377
Смр. — Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	539, 523, 538, 539, 544	Торговая классификация хлебов в СССР	258—261
Смр. клейковина (пшеницы)	352	Торговая Палата — Западная	34
Смр. зерно. — Экспортные пошлины	172	— Республиканская, Восточная	34
Смр. овес	244	Торгово-Промышленный Банк	102
Смр.овое соеиание	70	Торговые — агенты	71
Suddeutsche Disconto Gesellschaft A.G.	112	— общачи	147
Счет опочательный по Герм.-Нид. контр.	229	— ллатты	22
		Торговые порты СССР	164—166, 322—328
		Торговые представительства СССР в иностранных государствах (Торгпредства)	70, 71
		Торговый — баланс	82
		— вексель	86
		Торговые договоры СССР с различными государствами	23, 25, 36
		Торговый маклер	106
		Торгпредства	26, 30, 33, 36, 100
		Точки взомте	85
		Trade Indemnity Co. (Лондонское Ово страхования кредита)	94
		Trade Facilities Act	98
		Transprez (суда)	328
		Transhards (ex ship)	307
		Трассант (продавец)	145
		Трассант (покупатель)	145
		Трассирование — векселя: ковенное, прямое, сложное	85
		Тратта — (переводный вексель)	145
		— по предъявлению	91, 92
		— срочная	92
		Trenhand (обеспечение кредита у третьего лица)	145
		Трехзерный овес	442
		Трикер	324
		Triticum durum (пшеница)	251

## Предметный указатель

Triticum turgidum (пшеница)	251
Тройский вес	274, 293
Траст геесерт (сохранная расписка)	93, 108
Трапезе. — Производство в УССР	46
— Экспорт	42, 46, 64, 496, 497, 555
Туалетный порт	326
— Стоимость погрузочно-разгрузочных работ (хлебопродуктов)	339
Турименгосторг. — Заготовки. — Конторы	
— Районы. — Обороты	50
Туров Владимир Захарович — некролог	15

### У

Уголь. — Морской фрахт в СССР	164
Угловой горох	465
Угрица	240, 354
Удельный вес ржи	396
Удобрительные вещества. — Экспорт	542, 543
Удостоверения (на право вывоза)	77
Украгосторг	45-47
Украинское Торговое Представительство	60
Узбекгосторг	48-50
Украинская кооперация	60
«Укрхлеб» Акт. Об-во	45, 218
Уэлька (пшеница)	252, 367, 368
Универсал (пшеница)	364
Unwiderruflich (безотзывный аккредитив)	144
Ungefähr lt Muster (по образцу)	273
Унит — (счетная единица для хлебопродуктов)	330
Unconfirmed, unbestätigt (неподтвержденный аккредитив)	93
Unseparable matter (неотделимые примеси зерна)	240
Unfair competition (злостная конкуренция)	133
Упаковка пшеничной муки	376
— товара	135, 142
Упомощенные НКТОга СССР	70
Управление Гос. картонной монополии	79
L'Urbane Credit	95
Ustilago carbo (летучая головня)	243
Участники экспортной торговли. — По сельскому хозяйству. — По промышленности	33
Учетная политика	87
Учетные ставки	87

### Ф

Фаворито (пшеница)	364
Faq = Fair average quality (среднее качество товара)	140, 254, 255, 272, 292, 140
«Falle wie es fällt» (как полагается)	50
Фанера. — Экспорт	73
Фанерогрест	468
Фасоль — бомба	469
— жук	468
— засоренность	469
— зеленая	468
— змеевка	479
— Импорт в разные страны	468
— Классификация в СССР	468
— ловата	469
— междуурядная	468
— перловка	468
— полусахарная	469
— Производствo	469
— рябая	468
— сахарная	469
— стебловая	175
— Химический состав	469, 470
— Экспорт из разных стран и на СССР	496, 497, 555
Фасольные и фарфоровые изделия	496-355
Феодосийский порт — Грузооборот — Складское хозяйство — Стоимость погрузочно-разгрузочных работ (хлебопродуктов)	339
Verborgene Mängel (скрытые недостатки товара)	140
Vereddigter Verwieger (присяжный весовщик)	139
Vergütung (оплата неполной ценой)	141
Verladungszeit (срок погрузки)	143
Versicherungs-Anteilschein (страховой сертификат)	283
Versicherung (авансовая продажа)	137, 138
Festbandabgabe (сговор на ржи)	138
Фиксация сделки	139
Финансовый счет по Герм.-Нид. контр.	299

Финансирование внешней торговли СССР.	
— Органы. — Основные источники. —	
— Формы	101-106
First Clear (пшеница)	377
First open water (F. O. W.) — (открытие навигации)	143
Fluctuation clause (сделка с оговоркой о колебании цен)	141
Фоб-контракты	268, 270
«Fob» (free on board)	141
F. O. W. (first open water)	143
Voll (полнота зерна)	246
Фондовые биржи в СССР	89, 90
Формуляры хлебных сделок	269
Формула вычисления прибавки или скидки к цене в зависимости от влажности зерна	246
Формула Кельнера (об усвоимости кормовых продуктов)	480
Формы — реализации экспорта	137, 138
— регулирование экспортных операций СССР	76
— экспортного кредита	145
For orders (без указания порта разгрузки)	328, 330
Force majeure (непреодолимая сила)	146
Frankfurter Allgemeine Versicherung A.-G.	97
Франко — биржа	268
— вагон	142
— Кабо — станция — склад	268
— судно — шалаанда	364
Францев	
Franchise (процент отклонения количества товара)	139
Фрахтование	146
— конторы в СССР	147, 164
— на срок	147
— ставки в СССР	146
Фрахт морской в СССР	164
Фрахты мирового рынка	163
Free on board («Fob»)	141
Free particular average (F. P. A.) (страховые бенефиты ответственности за частичную аварию)	332
Фрукты и овощи. — Производство в УССР	
Фрукты и ягоды. — Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	42, 46, 494, 495, 498-555

### Х

Х. А. К. (Хлебные Арбитражные Комис.)	264
Херсонский оес	442
Херсонский порт	324, 325
— Стоимость погрузочно-разгрузочных работ (хлебопродуктов)	339
Химические товары. — Импорт в СССР	60, 64
— Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	496-555
Химический состав — австралийской пшеницы	365
— бобов	470
— венгерской пшеницы	366
— гороха	175, 464
— гречихи	175, 452
— дурум-пшеницы	384
— дымков	189, 190
— зерна	249
— индийской пшеницы	366
— кормовой муки	474
— кукурузы	175, 431, 432
— люпина	472
— овса	175, 443
— овсяной кормовой муки	474
— овсяных пленок	474
— соевого шрота	480
— проса	175, 456
— пшеницы	175, 351
— пшеницы С. Штатов	363
— пшеницы СССР	370, 371
— пшеничной кормовой муки	479
— ржаной кормовой муки; ржаных отрубей	474
— ржи	175, 396, 397
— риса	175
— фасоли	175
— чечевицы	175, 461
— ячменных отрубей	474
— ячменных пленок	474
— ячменя	175, 415, 416
Хлеба — «голланд»	176

## Предметный указатель

Хлеба — грузящиеся	300	Хлебозаготовочные операции в СССР	219
— адорные	242	Хлебонеспециальная сеть СССР	263
— блинносупные	176	«Хлебпродукт» (Акц. Общ.)	73, 297
— классификация	176, 253—256	«Хлебцентр»	218
— Классы, типы и подтипы	256	Хлебные эмки	480, 481
— кормовые	176	Хмель. — Экспорт на б. Росс. Имп.	500, 501, 514, 515
— Мировая перевозка	328—331	Хвороганы с правом самостоятельного	
— Морское страхование	332—334	выхода на внешние рынки	73
— Морской фрахт в СССР	164	Хропический дэминг	131
— Определение чистоты	242		
— пшечные	176		
— пшеничные	300		
— поруженные	300		
— Подсигниный сбор в СССР	220		
— Посевная площадь в СССР	214, 220		
— продовольственные	176		
— Сортировка по качеству	255		
— Статистика производства, запасов, движения и посевов	344		
— Стоимость провоза из СССР в Лондон, Гамбург и Кенигсберг	167		
— Товарность	222		
— чистые	239		
Хлебная биржа	265, 266		
Хлебная инспекция	34, 255—257		
— в СССР. — Количество инспектированного зерна. — Объект обязательного инспектирования	263		
— Борьба с зараженностью складов и зерна. Пост. СТО от 2. 11. 1926 г.	264		
Хлебная инспекция в СССР. — Сбор за инспектирование. — Число инспекторов	263, 264		
— Организация в С. Штатах и Канаде	257		
Хлебная кампания в СССР в 1922/23 г.	206, 207		
— в 1923/24 г.	207, 208		
— в 1924/25 г.	211, 212		
— в 1925/26 г.	214—217		
— в 1926/27 г.	217—219		
Хлебная продукция и хлебный экспорт СССР. — Указатель литературы	220, 221, 223, 226, 237		
Хлебная торговля в б. Росс. Имп. и СССР. — Внутреннее и внешнее сообщение по железным дорогам	202		
— СССР по районам	33, 202, 203, 204		
— в б. Росс. Имп. и СССР. Экспорт	17, 204, 205		
— в период нэпа	288		
Хлебные сделки. — Арбитражный суд	288—291		
— биржи в различных странах	264—267		
— биржи и их кодировка в главных портах Европы и Америки	285—288		
— Выгрузка	283—285		
— Вземка образцов	284, 285		
— заготовки в СССР	211		
— Засоренность	274—276		
— эмки	175		
— Комиссионные (Provision)	287, 288		
— на вывозимый товар	268		
— на отправку товара	268		
— Натуре по различн. контрактам	274—276		
— Погрузку по различн. контракт.	277—279		
Хлебные сделки. — Исполнение договора по различным контрактам	286		
— Опрецованное товара по различным контрактам	274		
— Платежи по различн. контрактам	280—283		
— Пределы допустимого отклонения от договора по различн. контрактам	271, 272		
— Прекращение платежей по различным контрактам	287		
— Препятствия к погрузке по различным контрактам	279—281		
— Распределение pro rata	286		
— реальные	302		
— Рефакции по различн. контрактам	275, 276		
— Сертификаты	255, 257, 273		
— срочные	302—305		
— Финансовый счет	286		
— Формуляр	269		
Хлебные деньги в б. Росс. Имп.	208, 209		
— Индексы	209, 210		
— Лимиты при заготовках	212		
— Свидиование	215		
— и урожай	209		
— Ценообразующие факторы	188—190, 193—195		
Хлебный жук	242		
Хлебный комитет в СССР	212		
Ц			
Zahnerlsen (горох)	465		
Цемент. — Экспорт	49, 496, 497, 498—555		
Цена — баанная — биржевая	141		
— влияние на нее экспортных претий	129		
Цена заготовительная	149, 150		
— товара. — Обозначение в экспортной практике в разных валютах	141		
— реализационная	149, 150		
Центал	561		
Центер	561		
Central Association of Flax Growers, Ltd. в Лондоне	61		
Центральное — Стат. Управление (ЦСУ)	220		
— Товарищество льноводов	54		
— Фрактонное совещание в СССР	70, 164		
Центральные гос. органы регулирования внешней торговли	22		
Центросоюз	28, 55, 73		
— Заграничные конторы	53, 55		
— Импорт—экспорт	41, 52, 57, 64		
— Торговые обороты по роду товаров	58		
— Экспорт и импорт по странам	58		
Цены — на гречиху	455		
— горох	467		
— кукурузу	190—200, 439		
— просо	190—200, 209—211, 449, 455, 457		
— отрубн	478		
— пшеницу	190—200, 209, 211, 390, 394, 395, 455, 457		
— пшело	432		
— ржаную муку	432		
— рожь	190—200, 209—211, 403—405, 407—435		
— речевцу	463		
— ячмень	190—200, 209—211, 422, 423, 425, 427, 455		
Цивильный махлер	136		
Цикорий — Экспорт на б. Росс. Имп.	520, 521		
Cigna — са	329, 331		
Цистерны и вагоны — экспорт	514, 515		
ЦСУ (Центр. Стат. Управление)	220		
Zug im Zug — (деньги против товара)	143		
ЦУМОР	322, 323		
Ч			
Чай. — Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	518—521, 534, 535, 540, 541, 547, 548, 549		
— Чартер — (чартерпартн)	146, 329		
— «Зерионок»	329—331		
— «Руссонок»	329		
— Частное страхование кредита	94—96		
— Частные и государственные премии	127, 130		
— Частные предприятия и лица. Удельный вес во внешней торговле СССР	34, 68		
— Частные алеваторы	314		
— Чек	86		
— Чековая à vue котировка лекселя	85		
— Червонок — Котировка	91		
— Червонок чени	91		
— Черноморско-Балтийское Страховое Общ.	147		
— щесто Лимтед	354		
— Черноуска (пшеница)	329—331		
— Чеснок дикий	340, 354		
— Чеснок и лук. — Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР	520, 526		
— Чесночный ячмень	419		
— Четырехгранный ячмень	414, 415		
— Чесовца — Импорт	463		
— Чесовца — Импорт	462		
— оригинальная	463		
— оригинальная	461		
— Ористка и сортировка	461		
— Предель допустимой влажности	245, 246		
— Произодство в СССР	461		
— Стандартные образцы	462		
— Химический состав	175, 461		
— Цены	463		

## Предметный указатель

Чеченица — шелушенная . . . . .	459
— Экспорт . . . . .	463
Чеченичные отходы . . . . .	462
Чина (посевная) . . . . .	465
Чипсантино (кукуруза) . . . . .	431
Чистые отруби . . . . .	473
«Чистый» хлеб . . . . .	239

### III

Chambre Arbitral et de Conciliation pour Grains et Graines в Антверпене . . . . .	267
Шастиний овес . . . . .	446
Шатинковский овес . . . . .	442
Schwimmende Ware — (сделки с оговоркой — плавающий товар) . . . . .	142
«Шевалье» (ячмень) . . . . .	415
Шелушенная чеченица . . . . .	495
Шестигранный ячмень . . . . .	414, 415
Шестригранный ячмень . . . . .	414, 415
Шедь-фальш (метрический) натуре . . . . .	248
Шеки-сырец . . . . .	49, 50
Шелковые очесы. — Производство в Уфимской республике . . . . .	49, 50
Шелковая греза. — Экспорт . . . . .	494, 495
Шелковые коконы. — Экспорт на СССР . . . . .	64
Шерсть. — Производство и экспорт . . . . .	41, 49, 50, 494, 495, 498—555
Шерстяные ковры. — Экспорт . . . . .	496, 497
Шерстяные ткани. Экспорт . . . . .	547
Shick-rea (хуга) . . . . .	465
Шив-Арнос . . . . .	171
Shipment in good condition (хорошее со- стояние зерна во время выгрузки) . . . . .	292
Шлаки. — Экспорт из б. Росс. Имп. . . . .	500, 501
Schlussbrief (свидетельство о заключении сделки) . . . . .	139
Schlusschein, Schlussnote (мастерская за- писка) . . . . .	139
Short-patent (пшеница) . . . . .	377
Шотландское Ово Оптовых Закупок . . . . .	65, 66
Шрот . . . . .	397, 479
Шрот на сон . . . . .	480

### III

Щетина. — Экспорт . . . . .	41, 46, 48, 49, 494, 495, 498—535
Щуплый ячмень . . . . .	246

### Э

Экспорт безидентифицированный . . . . .	80
Экспорт «бромный» (дримпик) . . . . .	126
Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР (1909—1925 гг.) — вина и чина . . . . .	498, 499, 512, 513, 530, 531
— асбеста . . . . .	496, 497
— баранов и овец . . . . .	494, 495
— бензина, лигроина, газолена . . . . .	496, 497
— бирой дичи . . . . .	42, 59, 494, 495
— бобов, фасоль, чеченицы . . . . .	560, 494, 495
— бревен . . . . .	496, 497
— брусьев . . . . .	498, 499, 502, 503
— бумаги и картона . . . . .	518, 519
— бумажных тканей . . . . .	496, 497
— бэкова . . . . .	41
— вина . . . . .	518, 519, 530, 531, 547
— водки и ликеров . . . . .	498, 499, 530, 531
— газойля . . . . .	496, 497
— галантерей . . . . .	522, 523, 536, 537, 547
— гальмея . . . . .	500, 501
— глицирина . . . . .	500, 501, 506, 507, 530, 531
— гороха . . . . .	465, 466, 494, 495
— гречихи . . . . .	221, 494, 495
— грибов . . . . .	498, 499, 512, 513, 530, 531, 553
— грин и хвостов колесных . . . . .	512, 513, 516, 517, 524, 525, 530, 531, 553, 554
— гусей . . . . .	494, 495
— дегтя и смолы . . . . .	496, 497
— декстрина и крахмала . . . . .	498, 499
— деревянных изделий . . . . .	496, 497
— древесной бумажной массы . . . . .	502, 503, 516, 517, 530, 531
— домашней битой птицы . . . . .	494, 495
— досок . . . . .	496, 497
— дубильных веществ . . . . .	547
— железной руды . . . . .	19, 496, 497
— желеудсов и шпек . . . . .	494, 495
— жемчуга . . . . .	17, 19, 41
— жмыхов . . . . .	213, 216, 494, 495, 482, 484, 485
— зеркальных изделий . . . . .	496, 497

Экспорт на б. Росс. Имп. и СССР (1909 — 1926 гг.) — икры . . . . .	42, 494, 495
— каменного угля и кокса . . . . .	496, 497
— камней драгоценных . . . . .	500, 501, 508, 509, 512, 513, 516, 517, 550, 551
— казначейских принадлежностей . . . . .	547, 548, 549
— картин и книг . . . . .	501, 514, 516, 524, 525, 530, 531, 536—539, 547, 550
— картона и бумаги . . . . .	518, 519
— картофеля . . . . .	494, 495
— каучуковых отбросов . . . . .	504, 505, 530, 531
— кишек и желудков . . . . .	41, 494, 495
— клепок . . . . .	496, 497
— клея . . . . .	514, 515
— кож выделанных . . . . .	496, 497
— кож невыделанных . . . . .	494, 495
— кокои . . . . .	494, 495
— кокса и каменного угля . . . . .	496, 497
— консервов рыбных . . . . .	502, 503, 542, 543
— конского волоса . . . . .	41, 494, 495
— копыт и рогов . . . . .	494—495
— коров и свиней . . . . .	494, 495
— коровьего масла . . . . .	41, 59, 494, 495
— косметики и мыла . . . . .	518, 519, 522, 525, 528, 529, 536, 537, 540, 541, 547, 500, 503, 512, 513
— костей . . . . .	520, 521
— костяной муки . . . . .	518, 519
— красок . . . . .	498, 499
— крахмала и декстрина . . . . .	498, 499
— крупы . . . . .	494, 495
— крупного рогатого скота кукурузы . . . . .	213, 216, 221, 234, 235, 494—495
— лектрав . . . . .	42, 494, 495
— леса и лесных материалов . . . . .	18, 41, 496, 497
— ликеров и водки . . . . .	498, 499, 530, 531
— льнопродукты . . . . .	500, 501, 530, 531, 550
— лошадей . . . . .	494, 495
— лубя и чеснока . . . . .	520, 521
— льна и кудели . . . . .	17, 19, 41, 494, 495
— льняной кудели и лямки . . . . .	494, 495
— льняной пряжи . . . . .	502, 503, 521, 529
— льняных жмыхов . . . . .	494, 495
— льняных изделий . . . . .	496, 497
— льнолина . . . . .	494, 495, 472
— марганцевой руды . . . . .	19, 496, 497
— масляных семян . . . . .	19, 494, 495
— металлургических изделий . . . . .	496, 497
— металлического лома . . . . .	496, 497
— минералов и орехов . . . . .	508, 509, 512, 513
— молока . . . . .	498, 499, 512, 513
— мыла и косметики . . . . .	518, 519, 522—525, 528, 536, 537, 540, 541, 547
— мяса . . . . .	494, 495
— нефти сырой и нефтепродуктов . . . . .	18, 19, 494—495
— овец и баранов . . . . .	494, 495
— овса . . . . .	19, 204, 213, 216, 221, 234, 235, 494, 495
— овощей . . . . .	42, 520, 521
— орехов и миндаля . . . . .	508, 509, 512, 513
— осветительных масел . . . . .	496, 497
— отрубей . . . . .	476, 477
— папирос . . . . .	498, 499, 506, 507, 518—521, 526, 527, 534, 535, 547, 548, 549, 553
— патоки свеклосахарной . . . . .	498, 499
— пеньки . . . . .	19, 494, 495
— пеньковой лямки . . . . .	494, 495
— пеньковой пряжи . . . . .	502, 503, 520
— пеньковых изделий . . . . .	496, 497
— пера и пуха . . . . .	494, 495
— пива . . . . .	518, 519
— платины . . . . .	496, 497
— подсолнечных жмыхов . . . . .	494, 495
— поташа . . . . .	496, 497
— промышленных товаров . . . . .	18
— проса . . . . .	221, 458, 498, 499, 506, 507, 510—513
— пуха и пера . . . . .	41, 494, 495
— пушинных . . . . .	18, 29, 40, 494, 495
— пшеницы . . . . .	204, 213, 216, 221, 234, 235, 372, 494, 495
— пшеничной муки . . . . .	378, 381, 494, 495
— раков . . . . .	500, 501
— растительных масел . . . . .	494, 495
— резиновой обуви . . . . .	496, 497
— резиновых изделий . . . . .	496, 497
— релье . . . . .	552
— рисовой муки . . . . .	494, 495
— ржи . . . . .	19, 204, 213, 216, 221, 234, 235, 494, 495
— рогов и копыт . . . . .	494, 495
— сала . . . . .	524, 525

## Предметный указатель

Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР (1909—1926 гг.) — санитария	496, 497	Экспорт из СССР — Госторгамм всех товаров в общесоюзном масштабе	37
— сахару	19, 496, 497	— Метры и его развитие	19, 20, 79, 80
— свекловичный	498, 499, 512, 513, 521	— Планирование	76
— свечей	536, 537, 540, 541	— Список товаров запрещенных к вывозу	78, 171, 172
— свиной и коров	41, 494, 495	— Стандартизация товаров	78
— свиным	498, 499, 520, 521, 533	Экспорт из СССР хлебобулочных	334—340
— сел.-хоз. продуктов	18	— через порты СССР	164, 165, 219
— семян кормовых трав	494, 495	Экспорт — из ЗСФСР суммарный и по товарам	47, 48
— сена и соломы	512, 513, 524, 525, 530, 531	— из Узбекской Республики (по отд. товарам)	49, 50
— свиного жира	496, 497	— из УССР — суммарный и по отд. товарам	46, 47
— свиного и терпентина	496, 497	Экспорт мировой — бобов	213, 471
— сметанам и творогу	498, 499	— ячменя	471
— смолы и дегти	59, 496, 497	— гороха	466
— соды	496, 497	— гречихи и гречневой крупы	454
— солодкового корня	494, 495	— жмыхов	482, 484—486
— соли	518, 519, 522, 523, 534, 535, 542, 543	— кукурузы	186, 437, 438
— спирту	496, 497	— овса	170, 450, 451
— спорыньи	500, 501, 530, 531	— овсяных продуктов	445
— стелки и изделий из него	496, 497	— отрубей	475—477
— смура	520, 523, 528, 539, 544, 545	— пшеницы	186, 361, 364—366, 389, 392, 393
— табаку	59, 494, 495	— пшеничной муки	377, 378, 381
— творогу и сметанам	498, 499	— ржаной муки	412
— тряпья	496, 497	— ржи	186, 406, 408, 409
— удобрительных веществ	542, 543	— фасоли	469, 470
— фасолов, бобов, чечевицы	463, 470, 494, 495	— хлебобулочных (по странам и по отдельным товарам)	181
— фарфоровых и фарфоровых изделий	496, 497	— ячменя	186, 424, 426, 427
— фруктов и ягод	42, 494, 495	Экспорт — техника его	135
— хвостов и грив конских	502, 503, 512, 513, 516, 517, 524, 525, 530, 531, 553, 554	— Указание об образовании форм реализации	141, 142
— хлебобулочных всех	17, 239	Экспорт хлеба Алд. Об-ва 31, 58, 207, 213, 323	137
— хмеля	501, 502, 514, 515	Эксперт	136, 137
— цемента	42, 496, 497	— заготовитель, комиссионер	33
— цикория	520, 521	Экспертное	31, 45
— цистерн и вагонов	514, 515	Экспортно-импортные обороты — Сельсозва	59
— чаю	518—521, 534, 540, 541, 547, 548	— Центросоюза	57, 58
— чеснока и луку	547, 548, 520, 521	Экспортное Управление НКВТ	26
— чечевички, фасоли, бобов	494, 495	Экспортно-импортный план	31
— шелковой гребни	494—495	Экспортность хлеба в б. Росс. Имп. (по районам)	222—224
— шерсти	44, 494, 495	Экспортные главные конторы — Белгосторга	48
— шерстяных ковров	496, 497	— Госторга РСФСР	38
— шерстяных тканей	547	— Загосторга	47
— шпалов	500, 501	— Туркменгосторга	50
— щетины	41, 494, 495	— Узбекгосторга	48
— электротрансформаторов	518, 519, 522, 523, 548, 549	— Украингосторга	45
— ягод и фруктов	494, 495	Экспортные — паевые об-ва	32
— янтаря	512, 513	— стандарты (зерна)	254
— ячменя	17, 19, 42, 494, 495	Экспортный агент	136
Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР суммарный по отдельным странам и по отдельным товарам (1909—1926)	493—497	Экспортные премии — борьба с ними	126, 132—134
Экспорт из СССР — характеристика	16	— Влияние на цены (4 случая)	129
Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР (по отдельным товарам) — в Австралию	550	— Высота их	127, 128
— Австро-Венгрии	512—515	— Государственные	127, 130
— Англию	502—505	— для поощрения отсталых отраслей производства	128
— Аргентину	552	— для реализации излишков	128
— Афганистан	540, 541	— для увеличения вывоза	128
— Бельгию	516, 517	— Классификация	126—128
— Германию	498—501	— открытые — скрытые (косвенные)	127
— Голландию	506, 507	— при гос. планировании хозяйства	132
— Грецию	538, 539	— при свободной конкуренции	129, 130
— Данию	526, 527	— при частных монополиях	130—131
— Египет	544, 545	— промышленные — сельскохозяйственные	127
— Индию	551	— Составные элементы	127
— Испанию	546	— частные	127, 130
— Италию	510, 511	Экспортно-импортные — Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР	518, 519, 522, 523, 548, 549
— Китай	534—537	Экспортный комитет в СССР — Состав и функции	318—320
— Латвию	553	Экспортные — в Австралии, Аргентине, Канаде, С. Штатах (Число их и средняя емкость)	312—317
— Монголию	547	— в СССР (операции и по районам)	317—320
— Норвегию	534, 535	— деревянные — железные, жел.-бетонные	312
— Персию	518, 519	— коммерческие	315
— Польшу	555	— кооперативные	315
— Португалию	549	— личные	313
— Румынию	528, 529	— нерегулярные	315
— С. Штаты	530, 531	Экспорт из СССР — в восточные страны	35
— Таван Тува (Урнхай)	548	— кооперацией (по отдельным товарам)	38, 64
— Турцию	522—525		
— Финляндию	520—523		
— Францию	508, 509		
— Швейцарию	550		
— Швецию	532, 533		
— Эстонию	554		
— Японию	542, 543		

## Предметный указатель

Элеваторы — первичные . . . . .	313	Ячмень — Засоренность . . . . .	419, 420
— первичные индивидуальны; — ли-		— Импорт мировой . . . . .	184, 185, 187, 426, 427
нейные . . . . .	315	— Импорт мировой по отделам, странам	181
— плодовые . . . . .	312	— Классификация в СССР, С. Штатах	
— портовые . . . . .	313	и Канаде . . . . .	417—418
— промышленные . . . . .	314	— кормовой . . . . .	414
— промышленных предприятий . . . . .	315	— «Лебединая шея» . . . . .	415
— рубличные . . . . .	314	— Мировая торговля . . . . .	421
— регулярные . . . . .	303, 315	— Накладные расходы по экспорту . . . . .	340
— с горизонтальными полами . . . . .	312	— Натурное . . . . .	417, 420
— самоходные . . . . .	312	— обыкновенный . . . . .	420
— термальные . . . . .	313	— палеарктический . . . . .	414, 419
— Функции их . . . . .	313	— Питательная ценность . . . . .	450
— частные . . . . .	314	— Пленчатость . . . . .	416
Элеваторная система . . . . .	314	— Погектарный сбор в С. Штатах . . . . .	428
Эмиссионные банки . . . . .	87, 88	— Подеситинный сбор в б. Росс. Имп. и СССР . . . . .	230, 238
Элементы сделки . . . . .	139	— Подеситинный сбор в СССР (по районам) . . . . .	457
Эуробанк — Париж . . . . .	103	— Посевная площадь в б. Росс. Имп. и СССР . . . . .	228, 237, 413
		— Посевная площадь мировая . . . . .	179
<b>Ю</b>		— Пошлины в разных государствах . . . . .	341—343
«Юнион» (Союз сибирских кооп. органи-	53	— Предель допустимая влажность . . . . .	245, 246
заций)		— Применение . . . . .	414
		— «Примус» . . . . .	415
<b>Я</b>		— Производство в СССР . . . . .	178, 211, 231, 238
Явор . . . . .	172	— Производство мировое . . . . .	177, 178, 180, 413
Ягоды и фрукты, Экспорт . . . . .	494, 495, 498—555	— Производство мировое по странам . . . . .	426, 427
Ягтарь, Экспорт из б. Росс. Имп. . . . .	512, 513	— Ресурсы для внутреннего потребления (по странам) . . . . .	426, 427
Ягтарная дурум . . . . .	384, 386	— Sample grade . . . . .	418
Яйца — Производство . . . . .	19, 42, 46	— Свадефский Галикен . . . . .	415, 417
— Калькуляция экспорта . . . . .	161, 162	— смешанный . . . . .	418
— Накладные расходы по экспорту . . . . .	160, 161	— солодовый . . . . .	418
— Морской фрахт в СССР . . . . .	161	— Сортовой состав . . . . .	414, 415
— Стоимость провоза из СССР в Лон-		— Стекловодность . . . . .	416
дон, Гамбург и Кенигсберг . . . . .	167	— Стоимость страховки при экспорте . . . . .	340
— Цена (внешняя и внутренняя) . . . . .	169	— Страны импорта и экспорта . . . . .	421, 422
— Экспорт . . . . .	17, 19, 49, 64, 494, 495, 555	— Страны производства . . . . .	413, 414
Яйцеобразные мелкие бобы . . . . .	470	— Товарность в б. Росс. Имп. в общем и по районам . . . . .	223, 225, 229
Яровая — белозерная пшеница . . . . .	368	— Физические свойства . . . . .	416, 417
— красная пшеница . . . . .	367	— Химический состав . . . . .	175, 415, 416
Ячменные пленки — Химический состав . . . . .	474	— Цвет . . . . .	416
Ячменные отруби — Химический состав . . . . .	474	— чесночный . . . . .	419
Ячмень — абсолютный вес . . . . .	417	— четырехгранный . . . . .	414, 415
— белый . . . . .	419	— Шевалье . . . . .	415
— Влажность . . . . .	419, 420	— шестигранный . . . . .	414, 415
— Внешний и внутренний рынок СССР . . . . .	202	— шестирядный . . . . .	414
— Гална . . . . .	415	— щуплый . . . . .	246
— гималайский . . . . .	415, 417	— Целл 153, 190—200, 209—211, 423, 425, 427, 455	
— гладкоострый . . . . .	415	— Экспорт из б. Росс. Имп. и СССР . . . . .	180, 204, 213, 216, 221, 234, 235, 494, 495, 498—555
— головеньный . . . . .	419	— Экспорт мировой . . . . .	182, 186, 424, 426, 427
— голый . . . . .	414		
— дурядный . . . . .	414, 415		
— Допускаемая зерновая примесь . . . . .	241		
— жучковый . . . . .	419		

Об'явлення

СОУНЬ ИМ. В. Г. ФЕЛИНСКОГО  
<http://book.ugaic.ru/>

СОУНЬ ИМ. В. Г. БЕЛИНСКОГО  
<http://book.ugaic.ru/>

# Указатель объявлений

## Автомобили, мотоциклы и велосипеды

Автомобильный завод Г. Бюссинг, Акц. О-во, Брауншвейг . . . . .	13
Штейр-Верке, Акц. О-во, Вена . . . . .	14
Австрийское Акц. О-во Моторов-Даймлер, Вена . . . . .	15
Заводы Пуш, Акц. О-во, Грац-Вена . . . . .	15
Oesterreichische Automobil-Fabriks A. G., vorm. Austro-Fiat, Вена . . . . .	16
Dürkoppwerke Aktiengesellschaft, Билефельд . . . . .	16

### 1. Велосипедные части

Union Gesellschaft f. Metallindustrie m. b. H., Френденберг (Рур) . . . . .	17
---	----

## Строительство (пароходное, промышленное и пр.)

Schiffswerfte u. Maschinenfabrik (vorm. Janssen & Schmilinsky) A. G., Гамбург . . . . .	17
Сименс-Бауунин, О-во с огр. отв., Товарищество на вере, Берлин-Сименсштадт . . . . .	18
N. V. P. Solleveld's Handelsmaatschappij, Роттердам . . . . .	19

### 1. Транспортные установки

Карл Шенк, Дармштадт . . . . .	43
--------------------------------	----

## Электричество и электротехнические принадлежности

C. J. Vogel, Draht- und Kabelwerke A. G., Берлин-Алдерсгоф . . . . .	19
Elektra-Lack-Werke G. m. b. H., Карлсруэ . . . . .	19
АЕG — Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft, Вена-Берлин . . . . .	20
Акц. О-во Сименс-Шуккерт, Акц. О-во Сименс и Гальске, Берлин-Сименсштадт . . . . .	21

## Сельско-хозяйственные машины и орудия

Акционерное Общество Валтик, Стокгольм . . . . .	22
Акц. Общ. Дилболо-Сепаратор, Стокгольм . . . . .	23
Alfa-Laval-Aktiebolaget Separators Ryska Avdelning, Стокгольм . . . . .	24
Машиностроительный завод Акц. Общ. Н. Гейд, Штоккерау близ Вены . . . . .	25
Гобсер-Шракс-Блейтон-Шутлеорт, Акц. О-во, Вена . . . . .	26
Sensenzentrale, Вена . . . . .	26

## Запасные части для сельско-хозяйственных машин и орудий

Rud. Rentrop, Мильспе (Вестфалия) . . . . .	26
Gebrüder Busatis, Леннеп (Рейн) . . . . .	27
Фабрика жатвенных ножей Koch, Windhövel & Töschmann, Гаген (Вестфалия) . . . . .	27
Йоханн Кримт, Ремшейд . . . . .	27
Сталелитейные заводы Шредер и Бреккинг, Гевельсберг в Вестфалии . . . . .	28
Ernst Alb. Steffens G. m. b. H., Ремшейд . . . . .	28
Август Циммербейтель, Швельм (Вестфалия) . . . . .	28
Штоккей и Шмитц, Гевельсберг (Вестфалия) . . . . .	29
К. В. Гааз, Ремшейд . . . . .	29
C. Th. Frielinghaus, Коттгаузерегайде возле Верде (Вестфалия) . . . . .	29
Карл Верде, О-во с огр. отв., Гаген (Вестфалия) . . . . .	45

## Машины и станки

### 1. Машиностроение, машины-двигатели и рабочие машины

Sundwiger Eisenhütte Maschinenbau A. G., Зундвиг (округ Изерлон), Германия . . . . .	30
Malmedie & Co., A. G., Машиностроительный завод, Дюссельдорф . . . . .	30
Maschinenbau-Anstalt Humboldt, Кельн-Кальк . . . . .	30
Kuhnert-Turbowerke A. G., Мейсен в Саксонии . . . . .	39

2. Машины для обработки металлов, молоты и кузнечное оборудование

<i>H. Hessenmüller Söhne G. m. b. H.</i> , Людвигстафен (Рейн) . . . . .	30
<i>Eumuco-Aktiengesellschaft für Maschinenbau</i> , Шлебуш-Манфорт возле Кельна . . . . .	31
<i>Maschinenfabrik Peltzer &amp; Ehlers</i> , Крефельд (Рейн) . . . . .	31
<i>Richard Herz</i> , Машиностроительный завод, Аки. О-во, Вена . . . . .	34

3. Станки фрезерные, долбежные, сверлильные, токарные, строгальные, шлифовальные, станки для обработки зубчатых колес, трубосгибальные и пр.

<i>Biernatzki &amp; Co.</i> , Хемниц . . . . .	31
<i>Maschinenfabrik Lorenz A. G.</i> , Этлинген (Баден) . . . . .	32
„ <i>Вужак</i> “, Аки. О-во машиностроительных заводов, Вена-Будапешт-Берлин . . . . .	32
<i>Klinke &amp; Becker</i> , Гаспе (Вестфалия) . . . . .	33
<i>Ernst Brause u. Co.</i> , Аки. О-во, Вена-Берлин . . . . .	32
<i>Pittler Werkzeugmaschinenfabrik A. G.</i> , Лейпциг . . . . .	33
<i>Emil Fröhlich</i> , Кельн-Биккендорф . . . . .	33
<i>Richard Herz</i> , Машиностроительный завод, Аки. О-во, Вена . . . . .	34
<i>Ludwig Grefe</i> , Люденшейд (Германия) . . . . .	34
<i>J. Gottlieb Peiseler</i> , Ремшейд-Галденбах . . . . .	42
<i>P. Шток и Ко.</i> , Фабрика спиральных сверл, инструментов и машин, Аки. О-во, Берлин-Мариенфельде . . . . .	49
<i>Blau &amp; Co.</i> , Фабрика инструментов и станков, Вена . . . . .	50

4. Плавильные печи и плавильные графитные тигеля

<i>Deutsche Gold- u. Silber-Scheideanstalt vorm. Roessler</i> , Франкфурт на Майне . . . . .	52
„ <i>Стеллаверт</i> “ Аки. О-во быст. Вулшт и Ко., Отделение Кенигсвинтер . . . . .	34

5. Литейные, формовочные машины, вагранки и пескоструйные аппараты

<i>Badische Maschinenfabrik u. Eisengiesserei</i> , Дурлах . . . . .	35
<i>Maschinen- u. Werkzeugfabrik Kabel, Vogel &amp; Schenmann A. G.</i> , Кабель (Вестфалия) . . . . .	49

6. Машины для испытания материалов

<i>Лозенгаузенверк, Дюссельдорфское Машиностроительное Аки. О-во, Дюссельдорф-Графеберг</i> . . . . .	35
<i>Карл Шек</i> , Дармштадт . . . . .	43

7. Деревообделочные машины

<i>OEWA — Австрийские Общественные Заводы</i> , Вена . . . . .	35
--	----

8. Текстильные машины и кардные ленты

<i>Per Perssons Väf. och Stickmaskin Aktieföretaget</i> , Стокгольм . . . . .	36
<i>Gustav Krenzler</i> , Maschinenfabrik, Унтер-Бармен . . . . .	36
<i>Ахенская фабрика кардочет Кассалет и Ко., А. Г. Герман, О-во с огр. отв.</i> , Ахен . . . . .	37
<i>C. Terrot Söhne</i> , Машиностроительный завод, Штуттгарт-Каннштат . . . . .	37

9. Наборные, печатные и переплетно-брошюровочные машины

<i>Дрезден-Лейпцигский Завод Скоропечатных Машин, Аки. О-во, Косвиг (Саксония)</i> . . . . .	38
<i>Типограф, О-во с огр. отв.</i> , Берлин . . . . .	38
<i>Faber &amp; Schleicher A. G.</i> , Оффенбах на Майне . . . . .	38
<i>Gebrüder Brehmer</i> , Лейпциг . . . . .	39

а) Конторские печатные машины

<i>Gesellschaft für Büromaschinen m. b. H.</i> , Лейпциг . . . . .	39
--	----

10. Машины для кирпичного производства

<i>Kuhnert-Turbowerke A. G.</i> , Мейсен в Саксонии . . . . .	39
---	----

## 11. Машины для кондитерской и сахарной промышленности

<i>Maschinenfabrik Richard Gubel</i> , Дрезден . . . . .	40
<i>C. E. Rost &amp; Co.</i> , Дрезден . . . . .	41

## 12. Дубильные машины

<i>Badische Maschinenfabrik u. Eisengiesserei</i> , Дурлах . . . . .	41
--	----

## 13. Машинные ножи

<i>Ремшейдская фабрика строгальных ножей Josua Cortz Sohn</i> , Ремшейд . . . . .	42
<i>J. Gottlieb Peiseler</i> , Ремшейд-Галденбах . . . . .	42
<i>Koll &amp; Cie G. m. b. H.</i> , Специальная фабрика пил и машинных ножей, Ремшейд . . . . .	44
<i>Карл Верде, О-во с огр. отв.</i> , Гаген (Вестфалия) . . . . .	45
<i>Johann Krumm</i> , Ремшейд . . . . .	46
<i>Horpe &amp; Tesche, бывш. Вюстер и Ко.</i> , Кроненберг (Рейн) . . . . .	48
<i>К. В. Гааз</i> , Ремшейд . . . . .	29, 48

## 14. Машины для производства металлических капсуль

<i>Maschinenfabrik Kaibel &amp; Sieber G. m. b. H.</i> , Вормс на Рейне . . . . .	42
---	----

## 15. Пивоваренные и наполнительные машины и винные прессы

<i>Фабрика автоматических регистрирующих весов „Aequalis“ G. m. b. H.</i> , Франкфурт на Майне . . . . .	43
<i>Maschinenfabrik Kaibel &amp; Sieber G. m. b. H.</i> , Вормс на Рейне . . . . .	42
<i>Eduard Saure</i> , Дебельн в Саксонии . . . . .	63

## Весы автоматические и обыкновенные

<i>Siegrhein. Registrier-Waagenfabrik „Fix“, Peter Steinel</i> , Геннеф-Зиг . . . . .	42
<i>Геннефская машиностроительная фабрика К. Рейтер и Рейзерт, с огр. отв.</i> , Геннеф на Зиге (Рейнланд) . . . . .	43
<i>Фабрика автоматических регистрирующих весов „Aequalis“ G. m. b. H.</i> , Франкфурт н. М. . . . .	43
<i>Карл Шенк</i> , Дармштадт . . . . .	43
<i>C. Schember &amp; Sohne, Акц. О-во</i> , Вена-Аугерсдорф . . . . .	44

## Инструменты

### 1. Пилы (круглые и продольные) для дерева и металла

<i>Koll &amp; Cie G. m. b. H.</i> , Специальная фабрика пил и машинных ножей, Ремшейд . . . . .	44
<i>Gustav Schleutermann G. m. b. H.</i> , Ремшейд . . . . .	45
<i>Richard Felde</i> , Фабрика пил и инструментов, Ремшейд . . . . .	45
<i>Карл Верде, О-во с огр. отв.</i> , Гаген (Вестфалия) . . . . .	45
<i>Rob. Putsch Nachf. (Inh.: O. u. J. Vogelsang)</i> , Ремшейд . . . . .	46
<i>Gustav Lennartz</i> , Ремшейд . . . . .	46
<i>Johann Krumm</i> , Ремшейд . . . . .	46
<i>Lidkopings Vikingsdgars Exportaktiebolag</i> , Лидкенинг (Швеция) . . . . .	47
<i>Gebruder Honsberg</i> , Ремшейд . . . . .	48
<i>К. В. Гааз</i> , Ремшейд . . . . .	48
<i>R. Drees</i> , Ремшейд . . . . .	48
<i>Horpe &amp; Tesche, бывш. Вюстер и Ко.</i> , Кроненберг (Рейн) . . . . .	48

### 2. Спиральные сверла

<i>P. Шток и Ко.</i> , Фабрика спиральных сверл, инструментов и машин, Акц. О-во, Берлин-Мариенфельде . . . . .	49
<i>Maschinen- u. Werkzeugfabrik Kabel, Vogel &amp; Schenmann A. G.</i> , Кабель (Вестфалия) . . . . .	49

### 3. Инструменты для обработки металлов

<i>Blau &amp; Co.</i> , Фабрика инструментов и станков, Вена . . . . .	50
<i>Vereinigte Beckersche Werkzeugfabriken</i> , Ремшейд . . . . .	50
<i>Вильке и Ко.</i> , Инструментальный завод, Ремшейд . . . . .	51
<i>P. Шток и Ко.</i> , Фабрика спиральных сверл, инструментов и машин, Акц. О-во, Берлин-Мариенфельде . . . . .	49

#### 4. Инструменты для нарезки

<i>Maschinen- u. Werkzeugfabrik Kabel, Vogel &amp; Schemmann A. G.</i> , Кабель (Вестфалия) . . . . .	49
<i>Blau &amp; Co.</i> , Фабрика инструментов и станков, Вена . . . . .	50
<i>Gebr. Wiesemann</i> , Инструментальный завод, Ремшейд . . . . .	51

#### 5. Напильники

<i>St. Egydyer</i> , Eisen- u. Stahl-Industrie Gesellschaft, Вена . . . . .	51
---	----

#### 6. Бондарные ножи

<i>Альберт Пуши</i> , Кроненберг (Рейнланд) . . . . .	51
---	----

#### 7. Ножницы

##### а) для стрижки овец

<i>C. Th. Asbeck</i> , Альтенверде (Вестфалия) . . . . .	52
<i>Frielinghaus &amp; Ries</i> , Верде (Вестфалия) . . . . .	52
<i>C. Th. Frielinghaus</i> , Коттгаузерегаде возле Верде (Вестфалия) . . . . .	29

##### б) садовые

<i>Frielinghaus &amp; Ries</i> , Верде (Вестфалия) . . . . .	52
--	----

#### 8. Пальцевые брусья

<i>C. Th. Frielinghaus</i> , Коттгаузерегаде возле Верде (Вестфалия) . . . . .	29
--	----

#### 9. Зубоврачебные инструменты

<i>Deutsche Gold- u. Silber-Scheideanstalt, vorm. Roessler</i> , Франкфурт на Майне . . . . .	52
---	----

### Промышленное оборудование

<i>Eduard Saupe</i> , Дебельн в Саксонии . . . . .	63
<i>Poldihütte</i> , Прага . . . . .	69
Акц. 0-во Бр. Белар, Вена-Берлин . . . . .	69
<i>Gewerkschaft Reckhammer</i> , Дуйсбург . . . . .	69

#### 1. Войлочные сукна для целлулозных и писчебумажных фабрик

<i>Thomas Josef Heimbach G. m. b. H. &amp; Co.</i> , Дюрен (Рейнланд) . . . . .	53
Акц. 0-во Гуттер и Шрайц, Вена . . . . .	53

#### 2. Войлочные сукна разного рода назначения

<i>Войлочная фабрика Steinhäuser &amp; Kopp</i> , Оффенбах на Майне . . . . .	53
---	----

#### Точильные камни для дерева и металла

<i>C. A. Pickard Wace</i> , Гаген (Вестфалия) . . . . .	53
<i>Pirnaer Schleifsteinwerke G. m. b. H.</i> , Пирна (Саксония) . . . . .	54

### Арматура и аппаратура

#### 1. Физическая, химическая и техническая

<i>Артур Пфейфер</i> , Ветцлар . . . . .	54
<i>Andreas Hofer</i> , Мюлгейм (Рур) . . . . .	57
„La Filotecnica“ Ing. A. Salmirogghi-S. A., Милан . . . . .	58
<i>A. O. Нордска Арматуренфабрикерн</i> , Лунд-Стокгольм-Гетеборг . . . . .	58

#### 2. Водомерная для газа, воздуха, пара и жидкости

<i>Schumann &amp; Co.</i> , Armaturen- u. Apparatebau, Лейпциг . . . . .	55
<i>Рих. Клингер</i> , 0-во с огр. отв., Гумпольдскирхен близ Вены . . . . .	55
„Hydro“ Apparate-Bauanstalt, Дюссельдорф . . . . .	56
<i>Kopp &amp; Reuther G. m. b. H.</i> , Маннгейм-Вальдгоф . . . . .	56

<i>Aktiengesellschaft Kühnle, Kopp &amp; Kausch</i> , Франкенталь (Пфальц)	56
<i>Andreas Hofer</i> , Мюлгейм (Рур)	57
<i>Chlorator-Gesellschaft m. b. H.</i> , Берлин	57
<i>Kuhnert-Turbowerke A. G.</i> , Мейсен в Саксонии	39

### 3. Для химической промышленности

<i>Bopp &amp; Reuther G. m. b. H.</i> , Маннгейм-Вальдгоф	56
<i>Aktiengesellschaft Kühnle, Kopp &amp; Kausch</i> , Франкенталь (Пфальц)	56

### 4. Вентиляторы, газовые компрессоры и пр.

<i>Kuhnert-Turbowerke A. G.</i> , Мейсен в Саксонии	39
<i>Andreas Hofer</i> , Мюлгейм (Рур)	57
<i>A. O. Nordiska Armaturfabrikerna</i> , Лунд-Стокгольм-Гетеборг	58

### Научные и испытательные инструменты и измерительные приборы

<i>Bopp &amp; Reuther G. m. b. H.</i> , Маннгейм-Вальдгоф	56
<i>Louis Schopper</i> , Лейпциг	57
<i>„La Filotecnica“ Ing. A. Salmoiraghi-S. A.</i> , Милан	58
<i>A. O. Nordiska Armaturfabrikerna</i> , Лунд-Стокгольм-Гетеборг	58
<i>Br. Visman</i> , Берлин	88

### 1. Выбланировочные станки

<i>Карл Шенк</i> , Дармштадт	43
------------------------------	----

### Лабораторное оборудование

<i>Paul Klees</i> , Дюссельдорф	58
<i>Carl Schleicher &amp; Schüll</i> , Дюрен (Рейн)	59
<i>Robert Müller, Kommandit-Gesellschaft</i> , Эссен	59
<i>Deutsche Gold- u. Silber-Scheideanstalt vorm. Roessler</i> , Франкфурт на Майне	52
<i>Andreas Hofer</i> , Мюлгейм (Рур)	57
<i>Gustav Barthel</i> , Дрезден	68

### Химические продукты

<i>Русско-Германское Торговое Акц. О-во „Руссерторг“</i> , Берлин-Москва	60
<i>Игерусско, Торговое Т-во с огр. отв.</i> , Берлин	61
<i>Eduard Saure</i> , Дебельн в Саксонии	63

### 1. Краски для технических и лабораторных целей и лаки

<i>Dr. G. Gumbler &amp; Co.</i> , Лейпциг	59
<i>Акц. О-во „Руссерторг“</i> , Берлин-Москва	60
<i>Игерусско, Торговое Т-во с огр. отв.</i> , Берлин	61
<i>Фабрика красок Густав Грбаг, Акц. О-во</i> , Берлин	62
<i>Eduard Saure</i> , Дебельн в Саксонии	63
<i>Deutsche Gold- u. Silber-Scheideanstalt vorm. Roessler</i> , Франкфурт н. М.	52
<i>Elektra-Lack-Werke G. m. b. H.</i> , Карлсруэ	19

### 2. Лабораторные соли

<i>Deutsche Gold- u. Silber-Scheideanstalt vorm. Roessler</i> , Франкфурт н. М.	52
---	----

### 3. Эфирные масла

<i>N. V. Koloniale Handelmaatschappij Indo-Belge</i> , Роттердам-Батавия	63
--	----

### 4. Дубители

<i>Röhrl &amp; Haas A. G.</i> , Дармштадт	62
---	----

### 5. Препараты для борьбы с вредителями

<i>Э. Мерк</i> , Химическая фабрика, отд. „Защита растений“, Дармштадт	62
--	----

### 6. Фильтровальные приспособления

<i>Eduard Saure</i> , Дебельн в Саксонии	63
--	----

## 7. Удобрения

Аки. О-во „Salitra“, Роттердам . . . . .	63
H. Fasting, Роттердам-Антверпен . . . . .	63

### Кино- и фотопринадлежности

Agfa — J. G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft, Берлин . . . . .	64
Efa — Общество для кино-, фото- и электротехники Karl Kresse & Felix Rehm, Берлин . . . . .	65

### Горнопромышленные продукты

Bergwerksprodukte G. m. b. H., Берлин . . . . .	65
---	----

#### 1. Железная и марганцевая руды и побочные продукты

Равак и Грюнфельд, Аки. О-во, Берлин . . . . .	65
--	----

#### 2. Асбест

Becker & Haug, Берлин . . . . .	66
---------------------------------	----

### Металлы и металлические изделия

Röhren-Verband G. m. b. H., Дюссельдорф . . . . .	66
Объединенные сталелитейные заводы Аки. О-во, Дюссельдорф . . . . .	67
Аки. О-во Бр. Белер, Вена-Берлин . . . . .	69
Poldihütte, Прага . . . . .	69
Gewerkschaft Reckhammer, Дуисбург . . . . .	69
„Вертик“, Общество железо- и сталепрокатных заводов, Вена . . . . .	70
Шток и Ко., О-во с огр. отв., Эльберфельд . . . . .	71
Deutsche Gold- u. Silber-Scheideanstalt vorm. Roessler, Франкфурт на Майне . . . . .	52

#### 1. Трубы

Röhren-Verband G. m. b. H., Дюссельдорф . . . . .	66
Vopp & Reuther G. m. b. H., Мангейм-Вальдгоф . . . . .	56

#### 2. Цепи

Отто Кеннер, О-во с огр. отв., Бармен . . . . .	70
---	----

#### 3. Горелки, лампы паяльные и шахтные

Gustav Barthel, Дрезден . . . . .	68
F. Hermann Hesse G. m. b. H., Нюрнберг . . . . .	68
Мир — Фабрика метал. изделий Йозеф Розенталя, Аки. О-во, Вена . . . . .	68

#### 4. Принадлежности для механического производства обуви

Friedrich Wilhelm v. Dreusche, Nagel- u. Metallwarenfabrik A. G., Дюссельдорф . . . . .	66
---	----

### Эмалированные изделия

Emailindustrie-Handels-A. G., „Beeten“, Вена . . . . .	70
--	----

### Керамика

Deutsche Gold- u. Silber-Scheideanstalt vorm. Roessler, Франкфурт на Майне . . . . .	52
--	----

#### 1. Фарфоровое производство

Ф. Розенталя и Ко., Аки. О-во, Берлин . . . . .	71
---	----

### Целлулоид и изделия из него

Шток и Ко., О-во с о. о., Эльберфельд . . . . .	71
Celluloidfabrik Speyer, Kirmeyer & Scherer, Шпейер на Рейне . . . . .	72

## Волокнистые товары

*N. V. Koloniale Handelmaatschappij Indo-Belge*, Роттердам-Батавия . . . . . 63

### 1. Шерсть

*Andreas, Müller u. Co.*, Берлин . . . . . 72  
*Colonialwollgesellschaft A. G.*, Берлин . . . . . 72

### 2. Искусственная шерсть и хлопок

*Hg. Ortmana Nacl.*, Вена . . . . . 73

### 3. Обрезки льна, пеньки, хлопца и отбросы

*Aktiebolaget Textilförnödenheter* (Акц. О-во Текстильные Принадлежности), Стокгольм . . . . . 73

## Пушнина

*H. Ariovich*, Лейпциг . . . . . 73  
*Гирш Гольдберг*, Лейпциг . . . . . 74  
*Бр. Зильберкопф*, Лейпциг . . . . . 74  
*Ch. Eitingon Aktiengesellschaft*, Лейпциг . . . . . 75  
*Эфраим Куршнер*, Лейпциг . . . . . 75  
*Барл Лотц и Ко.*, Лейпциг . . . . . 76  
*Eisenbach & Stern*, Лейпциг . . . . . 76  
*David Dreisin*, Лейпциг . . . . . 76  
*Маутнер и Альсведг*, Лейпциг . . . . . 77  
*Бергард Г. Платки*, Лейпциг . . . . . 77

## Кожевенное производство

*Георге Бирлинг, О-во с огр. отв.*, Кожевенные заводы, Броквиц-Дрезден . . . . . 77

## Лес

*Корнелиус Борст и Ко.*, Амстердам . . . . . 78  
*Отто Н. Фабер*, Амстердам . . . . . 78  
*Г. и А. Грамшай*, Гамбург-Бремен-Стокгольм . . . . . 79  
*F. W. Barth & Co.*, Бремен, Гамбург, Дюссельдорф и Эмден . . . . . 79

## Сельско-хозяйственные продукты и колониальные товары

### 1. Зерновые хлеба, стручковые и масляные семена

*N. V. M. Feuer's Handelmaatschappij*, Роттердам . . . . . 80  
*Компанионная торговля ван-Штолька*, Роттердам . . . . . 80  
*N. V. Salzmänn Frères Handelmaatschappij*, Роттердам . . . . . 80  
*N. V. Algemeene Commissiehandel*, Роттердам . . . . . 81  
*Oliezaden Import Maatschappij N. V.*, Роттердам . . . . . 81  
*Chr. de Vries*, Роттердам . . . . . 81

### 2. Мука

*Felix Cohen*, Роттердам . . . . . 81  
*N. V. Meelfabriek „Kralingen“* бывш. *Viruly & Ravenswaay*, Роттердам . . . . . 82

### 3. Колониальные товары, консервы, сушеные фрукты

*N. V. Koloniale Handelmaatschappij Indo-Belge*, Роттердам-Батавия . . . . . 63  
*Felix Cohen*, Роттердам . . . . . 81  
*N. V. Gebroeders Catz Handelsvereniging*, Амстердам-Роттердам-Гронинген . . . . . 82  
*Фабрика какао „Де-Цаан“*, Цаандейк (Голландия) . . . . . 83

## Торговые предприятия и кооперативы

### 1. Торговля сырым каучуком

*N. V. Weise & Cos Handel-Maatschappij*, Роттердам-Амстердам . . . . . 83  
*Paul Tiefenbacher & Co.*, Гамбург . . . . . 83

## 2. Торговля железом

<i>Otto Wolff</i> , Оптовая торговля железом, Кельн . . . . .	84
<i>Комплекнтальное Общество Железной Торговли Берн и Ко.</i> , Прага . . . . .	85

## 3. Торговля джутовыми мешками и рогожами

<i>N. V. Leijendekker's Zakkenhandel</i> , Роттердам . . . . .	86
--	----

## 4. Торговля разными товарами

<i>Русско-Австрийское Торгово-Промышленное Акц. О-во</i> , „ <i>Russavtor</i> “, Москва-Вена-Берлин . . . . .	86
<i>Русско-Австрийское Торговое Акц. О-во</i> , „ <i>Rama</i> “, Москва-Вена-Берлин . . . . .	86

## 5. Кооперативы

<i>Общество оптовых закупок австрийских потребительских кооперативов</i> , Вена . . . . .	87
---	----

## Чертежные, школьные, канцелярские принадлежности и бумага для технических целей

<i>Brause &amp; Co.</i> , Изерлон (Германия) . . . . .	87
<i>Br. Widman</i> , Берлин . . . . .	88
<i>W. J. Peters &amp; Cie.</i> , Кельн-Роденкирхен . . . . .	88
<i>Emil Holtzmann</i> , Шпелер на Рейне . . . . .	89
<i>Eduard Saure</i> , Дебелн в Саксонии . . . . .	63

## Транспортные предприятия

<i>Aktiefolaget Nyman &amp; Schultz</i> , Стокгольм . . . . .	89
---	----

## Резервуары, склады и силосные установки

<i>N. V. „Van Waveren's Graanhandel“</i> , <i>Silo- en Veembedrijf „Concordia“</i> , Роттердам . . . . .	89
<i>N. V. Graansilo-Maatschappij</i> , Роттердам . . . . .	90
<i>Blaauwoedenveen-Vriesschip A. G.</i> , Роттердам и Амстердам . . . . .	90
<i>Pakhuismeesteren</i> , Роттердам . . . . .	91
<i>Aktiefolaget Nyman &amp; Schultz</i> , Стокгольм . . . . .	89

## Банки

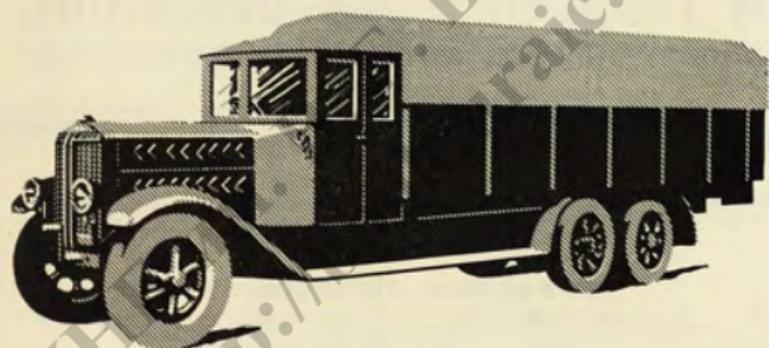
<i>Банк для Русской Торговли</i> , Лондон . . . . .	91
<i>Рабочий Банк</i> , Акц. О-во, Вена . . . . .	91
„ <i>Энциклопедия Советского Экспорта</i> “, Берлин . . . . .	92
„ <i>Винга</i> “, О-во с огр. отв., Берлин . . . . .	92

# Алфавитный указатель объявлений I тома

	Стр		Стр.
Aachener Kratzenfabriken Cassalette & Cie.		Fröhlich Emil	30
A. G. Herman G. m. b. H.	37	Gäbel Richard Maschinenfabrik	40
AEG — Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft	20	Gesellschaft für Büromaschinen m. b. H.	39
«Aequalis» G. m. b. H. — Fabrik automati-		Gewerkschaft Reekhammer	69
scher Registrierwaagen	43	Goldberg Hirsch	74
Agfa — I. G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft	64	Graansilo-Maatschappij N. V.	90
Aktiengesellschaft Kühnle, Kopp & Kausch	56	Gratenau H. & A.	79
Alfa-Laval — Aktiefolaget Separators Ryska		Grefe Ludwig Maschinenfabrik	34
Avdeling	24	Großverkaufsgesellschaft Oesterreichischer	
Allgemeine Commissiehandel N. V.	81	Consumvereine (GOC)	87
Andrae, Müller & Co.	72	Grübler Dr. G. & Co.	59
Arbeiterbank A. G. in Wien	91		
Ariowitsch J.	73	Igerussko Handelsgesellschaft m. b. H.	61
Asbeck C. Th.	52	J. G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft-Agfa	64
Austro-Daimler (Oesterreichische Daimler-			
Motoren A. G.)	15	Haas C. W.	29, 48
Automobilwerke H. Büssing A. G.	13	Heid N. Maschinenfabriks-A. G.	25
		Heimbach Thomas Josef G. m. b. H. & Co.	53
Badische Maschinenfabrik u. Eisengiesserei	35, 41	Henninger Maschinenfabrik C. Reuther & Rei-	
Baltic Aktiefolaget	22	sert m. b. H.	43
Bank for Russian Trade Ltd.	91	Herz Richard Maschinenfabriks A. G.	34
Barth F. W. & Co.	79	Hesse F. Hermann G. m. b. H.	68
Barthel Gustav	68	Hessenmüller H. Söhne G. m. b. H.	30
Becker & Haag	66	Hofer Andreas	57
Bergwerksprodukte G. m. b. H.	65	Hofherr-Schranz-Clayton Shuttleworth	26
Bierling Heinrich G. m. b. H.	77	Holtzmann Emil	89
Biernatki & Co.	31	Honsberg Gebrüder	48
Blaauwhoedeneveem — Vrieseveem A. G.	90	Hoppe & Tesche	48
Blau & Co.	50	Humboldt Maschinenbau-Anstalt	50
Böhler Gebr. & Co. A. G.	60	Hutter & Schranz A. G.	53
Bopp & Reuther G. m. b. H.	56	«Hydro» Apparate-Bauanstalt	56
Borst Cornelius & Co.	78		
Brause & Co.	87	Käbel & Sieber Maschinenfabrik G. m. b. H.	42
Brehmer Gebrüder	39	Kern & Co., Kontinentale Eisenhandels-	
Bussatis Gebrüder	27	Gesellschaft	85
Büssing H., Automobilwerke A. G.	13	Kirschner Ephraim	75
		Klees Paul	58
Catz Gebroeders Handelsvereniging N. V.	82	Klinger Richard G. m. b. H.	55
Celluloidfabrik Speyer, Kirmeyer & Seherer	72	Klinke & Becker	32
Chloridat-Gesellschaft m. b. H.	57	«Kniga» Buch- und Lehrmittel G. m. b. H.	92
Cohen Felix	81	Koch, Windhövel & Töschmann, Mähmaschi-	
Colonialwollgesellschaft A. G.	72	nenfabrik	27
		Koll & Cie G. m. b. H.	44
Deutsche Gold- und Silber-Scheideanstalt		Koloniale Handelsmaatschappij Indo-Belge N. V.	63
vorm. Roessler	52	Kötter Otto G. m. b. H.	70
Deutsch-Russische Handels A. G. «Rusger-		«Kralingen» Meelfabriek N. V.	82
lorz»	60	Krause Ernst & Co. A. G.	33
Diabolo-Separator Aktiefolaget	23	Krenzler Gustav, Maschinenfabrik	36
Dresden David	76	Krumm Johann	27, 46
Dresden-Leipziger Schnellpressenfabrik A. G.	38	Kuhnert-Turbowerke A. G.	39
Drees R.	48	Kühnle, Kopp & Kausch Aktiengesellschaft	56
v. Dreusche Friedrich Wilhelm	66		
Dürkoppwerke Aktiengesellschaft	16	Leijendekker's Zakkenhandel N. V.	86
		Lennartz Gustav	46
Efa Gesellschaft für Kino-, Foto- u. Elektro-		Lidkopskings Vikingsågars Exportaktiefolag	47
technik Karl Kresse & Felix Rehm	65	Lorenz Maschinenfabrik A. G.	32
Egydyer St., Eisen- und Stahl-Industrie-Ge-		Losenhausenwerk-Düsseldorfer Maschinenbau	
sellenschaft	51	A. G.	35
Eisenbach & Stern	76	Lotz Carl & Co	76
Eitington Ch. Aktiengesellschaft	75		
Elektra-Lack-Werke G. m. b. H.	19	Mähmaschinenfabrik Koch, Windhövel	
Emallindustrie-Handels-A. G. «Westen»	70	& Töschmann	27
Encyclopédie des Soviet Exports	92	Malmedie & Co. A. G. Maschinenfabrik	50
Esmuco — Aktiengesellschaft für Maschinenbau	31	Maschinenbau-Anstalt Humboldt	20
		Maschinenfabriks-A. G. N. Heid	25
Faber Otto J.	78	Maschinenfabrik Richard Gäbel	40
Faber & Schleicher A. G.	38	Maschinenfabrik Käbel & Sieber G. m. b. H.	42
Fabrik automatischer Registrierwaagen «Ae-		Maschinenfabrik Lorenz A. G.	32
qualis» G. m. b. H.	43	Maschinenfabrik Peltzer & Ehlers	31
Farbenfabrik Gustav Urbach A. G.	62	Maschinen- u. Werkzeugfabrik Kabel, Vogel	
Fasting H.	63	& Schemmann A. G.	49
Felde Richard	45	Mautner & Ahlsvede	77
Feuer's H. Handelmaatschappij N. V.	80	Meelfabriek «Kralingen» N. V.	82
«La Filotecnica» Ing. A. Salmoiraghi-S. A.	58	Merek E.	62
Frielinghaus C. Th.	29	Metallwarenfabrik Josef Rosenthal A. G.	68
Frielinghaus & Ries	32	Müller Robert Kommandit-Gesellschaft	59

	Ctp.		Ctp.
Nordiska Armaturenfabrikerna Aktiebolaget	58	Schleutermann Gustav, G. m. b. H.	45
Nyman & Schultz Aktiebolaget	89	Schopper Louis	57
Oliezaden Import Maatschappij N. V.	81	Schröder & Bröking Stahlwerke	28
Ortmann's Jg. Nachf.	73	Schumann & Co.	55
Oesterreichische Automobil-Fabriks vorm. Austro-Fiat.	16	Sensenzentrale	26
Oesterreichische Daimler - Motoren «Austro-Daimler»	15	Siegrheinische Registrierwaagenfabrik „Fix“ Peter Steimel	42
Oesterreichische Werke G. A.	35	Siemens-Baumunion G. m. b. H., Kommandit- Gesellschaft	18
Pakhuismeesteren	91	Siemens-Schuckertwerke, A. G.	21
Peiseler J. Gottlieb	42	Silberweit Gebrüder	74
Peltzer & Ehlers Maschinenfabrik	31	Sollveld's P. Handelmaatschappij, N. V.	19
Per Perssons Väf-och Stäckmaskin Aktiebo- laget	36	Stahlwerke Schröder & Bröking	28
Peters W. J. & Cie	88	Steffens Ernst Alb., G. m. b. H.	25
Pfeiffer Arthur	54	Stellawerk Aktiengesellschaft vorm. Willisch & Co.	34
Pickard C. A. Wwe	53	Steinhäuser & Kopp	53
Pirnaer Schleifsteinwerke G. m. b. H.	54	Steyr-Werke, A. G.	14
Pittler Werkzeugmaschinenfabrik A. G.	33	Stock & Co., G. m. b. H. in Eiberfeld	71
Platky Bernhard H.	77	Stock, R. & Co., Spiralbohrer-Werkzeug- u. Maschinenfabrik A. G., Berlin-Mariefelde	49
Poldihütte	69	Stockey & Schmitz	29
Porzellanfabrik Ph. Rosenthal & Co. A. G.	70	van Stolk's Commissiehandel	80
Puchwerke A. G.	15	Sundwiger Eisenhütte Maschinenbau, A. G.	30
Putseh Albert	51	Terröt, C. Söhne	37
Putseh Robert Nachf. (Inh.: O. u. J. Vogel- sang)	46	Textilformdenheter Aktiebolaget	73
Rabotschij Bank A. G. in Wien	91	Tiefenbacher Paul & Co.	83
Ratao	86	Typograph, G. m. b. H.	38
Rawack & Grünfeld A. G.	65	Union Gesellschaft f. Metallindustrie m. b. H.	17
Remscheider Hobelmesserfabrik Josua Cortis Sohn	42	Urbach Gustav A. G., Farbenfabrik	62
Rentrop Rud.	26	Vereinigte Beckersche Werkzeugfabriken	50
Reuther C. & Reisert Hennefer Maschinen- fabrik m. b. H.	43	Vereinigte Stahlwerke A. G.	67
Röhm & Haas A. G.	62	Vogel C. J., Draht und Kabelwerke, A. G.	19
Röhren-Verband G. m. b. H.	66	Vogel & Schemmann A. G., Maschinen- und Werkzeugfabrik Kabel	49
Rosenthal Ph. & Co., Porzellanfabrik A. G.	71	de Vries Chr.	81
Rosenthal Josef A. G., Metallwarenfabrik	68	«Vulkan», Maschinenfabriks A. G.	32
Rost C. E. & Co.	41	«van Waveren's Graanhandel N. V.», Silo-en- Veembedrijf „Concordia“	89
Rusgertorg	60	Weise & Co <sup>o</sup> Handel-Maatschappij N. V.	83
Rusawstorg	86	«Wertich», Eisen- u. Stahlwalzwerke, GmbH.	70
«Salitra» A. G.	63	«Westen», Emailindustrie-Handels-A. G.	70
Salzmann Frères Handelmaatschappij N. V.	80	Wichmann Gebr., m. b. H.	88
Saube Eduard	63	Wiesemann, Gebr.	51
Schenck Karl	43	Wilke H. & Co.	51
Schenker G. & Söhne, A. G.	44	Woerde Carl, G. m. b. H.	45
Schiffswerfte u. Maschinenfabrik (vorm. Janssen & Schmilinsky) A. G.	17	Wolff Otto	84
Schleicher Carl & Schüll	59	de Zaan, N. V., Cacaofabriek	83
		Zimmerbeitel August	28

# BÜSSING



А В Т О М О Б И Л ь Н Ы Й З А В О Д  
Г. Б Ю С С И Н Г • А К Ц. О Б Щ. • Б Р А У Н Ш В Е Й Г



# STEUR

**ЛЕГКОВЫЕ  
И ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ,  
ПОЛЬЗУЮЩИЕСЯ МИРОВОЙ ИЗВЕСТНОСТЬЮ**

### **ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ**

- 12/50 PS шестицилиндровые тип VII семиместные
- 6/30 PS шестицилиндровые тип XII пятиместные
- 15/100 PS шестицил. тип спортивный четырехместные

### **ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ**

- 12/45 PS шестицилиндровые быстроходные от 2,5 до 3 тонн полезного груза
- 6/30 PS шестицилиндровые быстроходные для одной тонны полезного груза

## **ШТЕЙР-ВЕРКЕ** **АНЦ. О-ВО**

**ЗАВОДЫ ШТЕЙР — ДИРЕКЦИЯ ПО ПРОДАЖЕ: WIEN I, TEINFALTSTR. 7**

Представитель для СССР:  
**РУСАВСТОРГ**

Москва, Кузнецкий мост, № 14 / Ленинград, Проспект 25-го Октября, № 72  
Харьков, Свердловская ул., № 24 / Киев, Институтская, № 18  
Тифлис, Руставельский пер., № 3

# AUSTRO DAIMLER

ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ  
ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА



МОТОРНЫЕ ПОД'ЕЗДНЫЕ ПУТИ

Моторы для приводов, локомотивы для узкой колеи, магистральные маневренные локомотивы, тяговые моторные вагонетки, вагонетки для дорожных мастеров, рудничные дрезины для любой колеи



**АВСТРИЙСКОЕ АКЦ. О-ВО  
МОТОРОВ-ДАЙМЛЕР**

ВЕНА I, SCHWARZENBERGPLATZ 18

# РУСН

ВЕЛОСИПЕДЫ

И

МОТОЦИКЛЕТЫ

\*

ЗАВОДЫ **ПУХ** АКЦ. О-ВО

ГРАЦ ВЕНА I

SCHWARZENBERGPLATZ 18



**БЫСТРОХОДНЫЕ ГРУЗОВИКИ  
АВТОБУСЫ  
АВТОМОБИЛИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

ЗАВОДЫ: ВЕНА XXI • СКЛАД: ВЕНА I, KÄRNTNERING 18

**ВЕЛОСИПЕДЫ  
DÜRKOPP**

являются, благодаря своему  
первоклассному качеству  
и высокой прецизионности обработки,

наиболее  
подходящими  
велосипедами

для  
спорта  
и любой профессии!



**Dürkoppwerke Aktiengesellschaft  
Bielefeld**

# UNION



SCHUTZ-MARKE



SCHUTZ-MARKE

Union

GESELLSCHAFT f. METALLINDUSTRIE m b H  
**FRÖNDENBERG RUHR**

**SCHIFFSWERFTE u. MASCHINENFABRIK (vorm. Janssen & Schmilnsky) A. G.  
HAMBURG 4**

ПОСТРОЙКА :

грузовых и пассажирских пароходов для речного и морского плавания,  
рыболовных судов, буксирных пароходов, наливных барж, рефрижераторных  
судов, парусных судов, паровых машин, котлов.



Для судовых ремонтов и переделок  
верфь располагает двумя плавучими доками и шестью слиссами

# SIEMENS-BAUUNION

G. M. B. H. KOMMANDITGESELLSCHAFT

## СИМЕНС-БАУУНИОН

О-во с огр. отв. Товарищество на вере

**БЕРЛИН-СИМЕНШТАДТ**

Телеграфный адрес: Siemensbauunion, Berlin

принимает производство крупных строительных работ  
всякого рода с передачей в оборудованном виде.

Полная механизация производства работ



Плотина гидростанции „Радауне-Верк“ (Данциг)

**Исполнение проектов**

**Производство построек**

**Бетон и железобетон**

**Инженерные сооружения**

Гидростанции, порты, речное строительство, железные дороги,  
подземные дороги, дороги и улицы, туннели, туннели под водой,  
водопроводы, канализация, фабричные и заводские здания,  
шахты, бурения, литой бетон, торкрет

**Отделения и представительства во всех странах**

Выдача заказов может последовать  
на основании действующих в СССР положений о монополии внешней торговли

Naamlooze Vennootschap  
**P. Solleveld's Handelmaatschappij**

Роттердам — Rotterdam — Boompjes 30

Телегр. адр.: „Eshaem“ / Телефоны: 10861, 12709 и 13147

★

Специальность:

## ОБОРУДОВАНИЕ ПАРОХОДОВ

Технические масла и жиры / Асбестовая, пеньковая, хлопчатобумажная и патентованная набивка / Инструмент и станки / Железный товар, инструментальная сталь, белые металлы и цинковые листы для котлов

Выполнение изоляционных работ для котлов и трубопроводов

Первоклассные канаты из манильского шпагата и стальная проволока для разных целей / Краски, лаки и голландские льняные масла / Производство брезента и парусов / Электротехнический материал и морские инструменты



## C. J. VOGEL

DRANT- u. KABELWERKE AKT.-GES.  
BERLIN-ADLERSHOF



Фабрика изолированной проволоки  
для электрических целей

Свинцовые кабели для сильных токов, телефонии и телеграфии  
Принадлежности для радио

Медные провода и проволока для реостатов, изолированные шелком, хлопчатобумажной тканью и эмалью. Шнуры и катушки для беспроволочной телеграфии и телефонии



## ELEKTRA-LACK-WERKE G. M. B. H.

СИСТЕМА Д-РА КРОНШТЕЙНА / ОСНОВ. в 1904 г.

**KARLSRUHE i. B.**

Всевозможные изделия для электротехники (изолирующ. лаки) и для всех отраслей машиностроения (эмалировочные и прижигательные лаки, специальные краски). — Всевозможные краски, предохраняющие от ржавчины (смывающиеся специальные краски для стальных частей). —

Лак шелковистого глянца „Полиморфит“

# A E G

ALLGEMEINE ELEKTRIZITÄTS-GESELLSCHAFT

**БЕРЛИН**

РУССКИЙ ОТДЕЛ

Шнебаурдам № 26

Телегр. адр.: Electronruss

**ВЕНА**

АЭГ-УНИОН Инст. Бюро

Фридр. Шмидтплац д. № 5

Телегр. адр.: Umformer

## ЭЛЕКТРИЧЕСТВО В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

### ▲ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СИЛОВЫЕ СТАНЦИИ

паровые турбины, установки высокого напряжения, распределительные устройства

### ▲ ЭЛЕКТРИФИКАЦИЯ ЗАВОДОВ

текстильных, горных, цементных, судостроительных, бумажных, газовых, металлургических, химических

### ▲ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

трамваи, электрические железные дороги, электровозы, электрическое оборудование судов

### ▲ ЭЛЕКТРО-ТЕЛЕЖКИ

### ▲ ПАРОВОЗЫ, ТЕПЛОВЫЕ ДВИГАТЕЛИ

### ▲ КИНО-АППАРАТЫ

### ▲ ЗАВОДЫ:

машиностроительные, турбинный, трансформаторный, аппаратный, кабельный, локомотивный, фарфоровый, железнодорожной сигнализации, сварочных машин, изоляционных материалов, винтов и фасонных частей

ALLGEMEINE ELEKTRIZITÄTS-GES.

Abteilung Russland

BERLIN NW 6, Schiffbauerdamm 26

Telegr. Adr.: Electronruss

„AEG-UNION“

Elektrizitäts-Gesellschaft / Installations-Büro

WIEN VIII, Friedrich Schmidt-Platz 5

Telegr. Adr.: Umformer

**АНЦ. 0-ВО**  
**СИМЕНС-ШУККЕРТ**

**АНЦ. 0-ВО**  
**СИМЕНС и ГАЛЬСКЕ**

Электрические силовые станции и установки для передачи энергии / Полное оборудование электрических подъемных машин / Электрические установки для откачивания нефти / Электрические приводы машин для бурения по всем известным системам, а также электрические приводы для всех вспомогательных машин / Арматура для электрического освещения и отопления / Комплектные насосные агрегаты для подачи масла и газов / Вентиляционные устройства для рафинирования / Устройства, аккумулирующие тепло / Измерительные приборы, водомеры / Автоматическое и ручное телефонное оборудование / Телеграфные аппараты / Пожарная сигнализация, электрические часы / Газоанализаторы и теплотехнические измерительные приборы / Железнодорожная сигнализация / Рентгеновская установка и электромедицина



**SIEMENS-SCHUCKERTWERKE A.G.**  
**SIEMENS & HALSKE A.G.**

TECHNISCHES BÜRO OST / BERLIN-SIEMENSSTADT

# БАЛТИК

## ШАРИКОПОДШИПНИКОВЫЙ СЕПАРАТОР



**БАЛТИК**

Новая  
конструкция тарелочной вставки  
Смазка только раз в год

Балтик Ф: 5	225	литр.	(18	вед.)
Балтик Ф: 6	300	"	(25	" )
Балтик Ф: 7	400	"	(33	" )
Балтик Ф: 8	550	"	(46	" )

Шарикоподшипниковый сепаратор „БАЛТИК“  
представляет собою максимальное достижение в конструкции сепараторов и уже сейчас завоевывает первое руководящее место

**АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО БАЛТИК**  
СТОКГОЛЬМ / ШВЕЦИЯ

# АКЦ. ОБЩ. ДИАБОЛО-СЕПАРАТОР / СТОКГОЛЬМ ПОЧТ. ЯЩ. 18 ШВЕЦИЯ

DIABOLO-SEPARATOR AKTIEBOLAGET, STOCKHOLM, POSTBOX 18

Всемирно известные молочно-хозяйственные машины „ДИАБОЛО“

## 1. Сепараторы „ДИАБОЛО“

Величина №	Часовая производительность в литрах
00	40 (3 1/2 вед.)
0	65 (5 1/2 „)
1	120 (10 „)
1 1/2	130 (11 „)
15	175 (15 „)
2	220 (18 „)
3	350 (30 „)
4	500 (42 „)



Знак высшего качества.

## 2. Маслобойки „ДИАБОЛО“

Велич.	Сбивает в час	Емкость
Н	3 литра (ок. 5 бут.)	6 л. (10 б.)
А	5 „ („ 8 „)	10 „ (16 „)
В	10 „ („ 16 „)	16 „ (26 „)
С	15 „ („ 24 „)	25 „ (40 „)

## 3. Ручные маслоделальни „ДИАБОЛО“

Ручная маслодельня „ДИАБОЛО“ № 0 состоит из одного сепаратора ДИАБОЛО № 0, обезжиривающего 65 литров (5 1/2 вед.) в час и одной маслобойки ДИАБОЛО, емкостью 10 литр. (16 бутылок), сбивающей в час 5 литров (8 бут.).

Ручная маслодельня ДИАБОЛО № 1 состоит из одного сепаратора ДИАБОЛО № 1, обезжиривающего 120 литров (10 ведер) в час и одной маслобойки ДИАБОЛО, емкостью 16 литр. (25 бутылок), сбивающей в час 10 литров (16 бутылок).



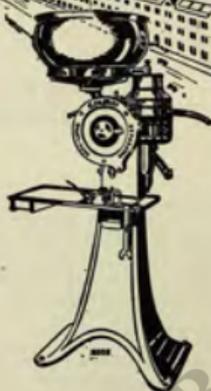
Ручные машины „ДИАБОЛО“ могут быть приспособлены по желанию и для сыловой передачи. Подставки со сливочными стоками к сепараторам доставляются по желанию.

Машины „ДИАБОЛО“ долговечны, гениально-простой конструкции, из лучшего шведского материала, солидной выделки, легки в работе, чистка легка, обезжиривают всегда с непревзойденной тщательностью, гарантируют сельским хозяевам наибольшую выгоду. В сезоне 1926/27 года машины „ДИАБОЛО“ закуплены следующими учреждениями и организациями: Сельхозимпорт, Госсельсклад, Сельскосоюз, Севзапсельхозснабжение, Акц. О-во Плугатар, Сельский Господарь, Крайсельмашсоюз и Узбекгоссельсклад и др. Подробные сведения, печатные русские проспекты, каталоги, фотографии и т. д. по запросам.

**А. О. ДИАБОЛО - СЕПАРАТОР**



ALFA-LAVAL



## МОЛОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО

не может успешно разви-  
ваться без сепараторов

## АЛЬФА - ЛАВАЛЬ

Сепараторы АЛЬФА-ЛАВАЛЬ распространены во всех частях света в количестве более 3 500 000 штук, в СССР находится в употреблении свыше 800 000 штук.

Сепараторы АЛЬФА-ЛАВАЛЬ получили на разных выставках более 1 200 высших наград.

Сепаратором АЛЬФА-ЛАВАЛЬ достигается наилучшее обезжиривание молока, не только на первых порах, но и после 20-летнего употребления чистота обезжиривания остается неизменной. Сравните любой сепаратор другой марки, который был в употреблении 3—4 месяца, с сепаратором АЛЬФА-ЛАВАЛЬ и тогда наглядно убедитесь в преимуществах и больших выгодах, которые дает сепаратор АЛЬФА-ЛАВАЛЬ.

При приобретении сепаратора обращайтесь внимание на фабричную марку, которой снабжен каждый наш сепаратор

ALFA



LAVAL

### AKTIEBOLAGET SEPARATORS RYSKA AVDELNING

(Акц. О-во Сепаратор, Русский отдел)

STOCKHOLM (ШВЕЦИЯ)



**MASCHINENFABRIKS-AKTIENGESELLSCHAFT N. HEID**  
**STOCKERAU BEI WIEN**

**HEID TRIEURE**  
**FAHRBARE UND STABILE ANLAGEN**  
zum Reinigen und Sortieren von  
Saatgut, Marktgetreide, Klee, Leinsamen, Bohnen, Erbsen,  
Linsen, Kaffee, Reis etc. / Bau kompletter Lagerhauseinrichtungen



**МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД Акц. Общ. Н. ГЕЙД**  
**ШТОККЕРАУ, АВСТРИЯ**

Венское Бюро: Wien III, Schwarzenbergplatz 8  
Телегр. адрес: Maschinenheid, Wien / Коды: ABC 6th Edition und Rudolf Mosse

**ТРИЕРЫ „ГЕЙДА“**  
**СТАБИЛЬНЫЕ И ПЕРЕВОЗНЫЕ УСТАНОВКИ**  
для очистки и сортировки посевных  
семян, хлебных злаков, клевера, льна, бобов, гороха, чече-  
виды, кофе, риса и т. п. / Полное оборудование элеваторов



# Гофгер - Шранц - Клейтон - Шутлеворт

АКЦ. 0-80

Вена XXI, Shuttleworthstrasse 8

Локомотивы, молотилки паровые и приводные, клеверные молотилки сложные (пурификаторы) и клеверные терки, приводы, сортировки, селки, соломо-резки, корнерезки, сенокосилки, жатки, кожные грабли, картофелекопатели, зернодробилки, кукурузные терки и пр.

Машины приспособлены к русским условиям применения, отличаются добро-качеством материала и выполнения.

*Каталоги и предложения высылаются по запросу бесплатно*

## SENSEN- ZENTRALE

Бюро  
совместной продажи  
австрийских кос  
заводов, как-то:

Симона Раттенбахера В-ва и Сыновья  
Христофа Пасслингера  
Михеля Писслингера  
Иогана Фохнера  
Штирийского Акционерного Общества  
Заводов Кос  
и др.

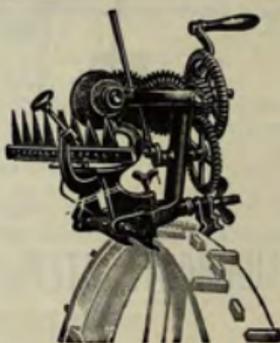
Годовое производство  
свыше 3500000 штук

**ВЕНА**

IX., BERGGASSE 7

**ВИЕНА**

IX., BERGGASSE 7



Точильные аппараты  
для жатвенных ножей  
Комплектн. жатвенные ножи  
Пальцы и все другие запас-  
ные части для сельско-хозяй-  
ственных машин  
поставляет

**RUD. RENTROP**  
Milspe i. Westf.

# Busatis

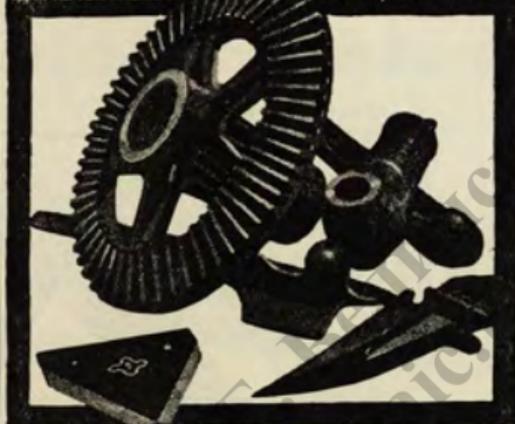
**ЗАМЕНЯЮЩИЕ ЧАСТИ**

ОДИН РАЗ ИСПРОБОВАНЫ -

ВСЕГДА ПРЕДПОЧИТАЮТ

ПРОДАЖА  
ТОЛЬКО  
ОПТОМ

ПРОДАЖА  
ТОЛЬКО  
ОПТОМ



**GEBRÜDER BUSATIS  
LENNEPRhid.**

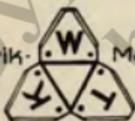
ФАБРИКА ЖАТВЕННЫХ НОЖЕЙ

**KOSCH, WINDHÖVEL & TÖSCHMANN**

HAGEN i. Westf.

ГЕРМАНИЯ

ПАТЕНТОВАННЫЕ ПАЛЬЦЫ. СТАЛЬНЫЕ ЧАСТИ ДЛЯ  
УБОРОЧНЫХ МАШИН ВСЯКОГО РОДА

Fabrik  Morke.



## **Johann Krumm, Remscheid**



Специальная фабрика  
сегментов, вкладыши, комплектные  
ножи для русск. и америк. жатвен.  
машин. Соломорезные ножи. Зубья  
грабельные, инструменты  
всякого рода

Сталелитейные заводы ШРЕДЕР и БРЕКИНГ Гевельсберг в Вестфалии



Запасные части  
для  
жатвенных машин



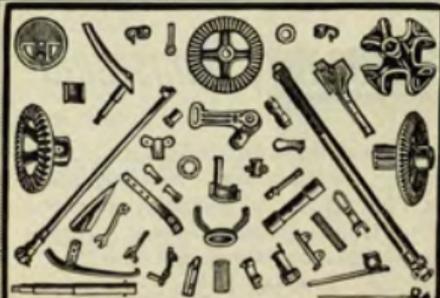
Продажа только оптом

# СТЕФФЕНС



ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ ДЛЯ ЖАТВЕННЫХ МАШИН  
НОЖИ ДЛЯ СОЛОМОРЕЗОК

**ERNST ALB. STEFFENS, G. M. B. H., REMSCHEID-K.**



**АВГУСТ ЦИММЕРБЕЙТЕЛЬ**

ШВЕЛЬМ (ВЕСТФАЛИЯ)

Специальная фабрика  
запасных частей для  
сельско-хозяйственных  
машин

Вне союза

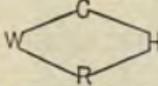
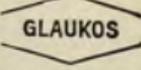


**К. В. ГААЗ**  
 РЕЙШЕЙД (Германия)  
 ФАБРИКА ПИЛ И  
 МАШИНЫХ  
 НОЖЕЙ

Только оптовая продажа

Фабричные марки



**C. Th. Frielinghaus / Kotthausersheide b. Voerde (Westl.)**  
 Телеф.: Gevelsberg 205 / Адрес для телеграмм: Frielinghaus Kotthausersheide, Voerde Kreis Schwelm  
 Основ. в 1867 г.





Производство ножниц для стрижки овец, сегментов, жатвальных ножей и пальцевых брусьев только 1-го сорта  
 Фабричная марка С. Т. Ф. — Хорошо приспособлены для экспорта  
 Продажа только оптом

# SUNDWIGER EISENHÜTTE • SUNDWIG (Krs. Iserlohn)

MASCHINENBAU A.-G.

поставляет

**ПАРОВЫЕ МАШИНЫ**  
**ВОДЯНЫЕ ТУРБИНЫ**  
**ЛИСТОПРОКАТНЫЕ СТАНЫ**  
для листов желтой и красной меди,  
алюминия, свинца, нейзильбера,  
цинка

**МАШИНЫ ДЛЯ ХОЛОДНОЙ ПРОКАТКИ**  
лент любого металла  
**ВСЕ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ МАШИНЫ**  
для станков для холодной прокатки  
**ВОЛОЧИЛЬНЫЕ СТАНЫ**  
для труб и брусьев

## МЫ СТРОИМ:

1. Комплексные машинные установки для патентовки проволоки.
2. Машины для производства проволочных, жестяных и специальных гвоздей.
3. Машины для производства болтов и заклепок.
4. Машины для производства винтов и гаек.
5. Полные устройства для производства шурупов.
6. Машины для производства проволочного плетения.
7. Машины для производства цепей всякого рода.
8. Проволочно-сгибальные машины.
9. Машины для производства колючей проволоки.
10. Вспомогательные машины для различных устройств.

**MALMEDIE & Co** A. G.  
Машиностроительный завод  
**DUSSELDORF**

## ГЕРКУЛЕС

Пневматические молоты, бабы, весом от 35 до 600 кгр. отличаются высшим коэффициентом полезного действия и дают так называемый «клепкий» удар (герм. пат.), не достигнутый ни одной конкурентной фирмой. Наши молоты обслуживаются с помощью одного, **единственного** рычага. В течение 40 лет нами поставлены тысячи этих машин в Германии и за границу.

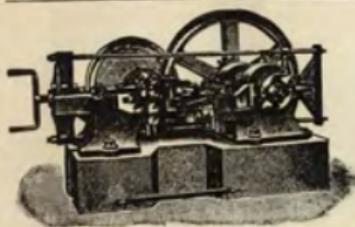


**H. Hessenmüller Söhne G. m. b. H.**  
Станкостроительный завод  
**Ludwigshafen a. Rh.**

## MASCHINENBAU-ANSTALT HUMBOLDT KÖLN-KALK (ГЕРМАНИЯ)

Полные машинные оборудования по обогащению угля, руд, металлов и земель всякого рода, полные обогатительные установки для всякого рода руд, минералов и земель всякого рода по макро-механическому, магнитному и электро-статическому и патентованному флотационному способам, флотационные установки по многократно патентованному способам. Оборудование и отдельные машины для разламывания твердых материалов по оборудованию фабрик шаломных, огнеупорных керамических изделий, динасовых кирпичей, оборудования для известковых, карбидных и азотных заводов, цементных заводов. Медницы для угольной пыли. Установки для брикетирования. Машины для кабельных и проволочных заводов. Паровые машины, насосы, воздушные компрессоры, подъемные машины, паровые турбины, ледоделательные машины и холодильные оборудования для различных целей, транспортные и погрузочные оборудования, водотрубные котлы с вертикальными трубами для высших рабочих давлений, железные конструкции и мостовые фермы, паровозы, продырявленное, чеканное и пресованное листовое железо, холодно тянутая сталь и литое железо, пресованные полированные валы.

# MASCHINENFABRIK PELTZER & EHLERS, KREFELD (Rhd.)



Всевозможные  
**м а ш и н ы**  
для горячего производства  
**болтов, гаек, заклепок**  
и т. д.

## EUMUCO - Aktiengesellschaft für Maschinenbau

Основано в 1869 г.

Schlebusch-Manfort bei Köln am Rhein

Основано в 1863 г.



60-тилетний опыт  
Новейшие конструкции

1 **Воздушные молоты**  
от 30—2000 кгр. ударного веса

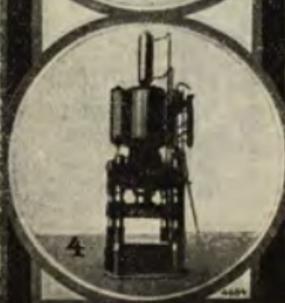
2 **Молоты с падающей бабной**  
до 25000 кгр. ударного веса

3 **Паровые молоты**  
до 20000 кгр. ударного веса

4 **Гидравлические прессы** всякого рода  
**Отковочные машины**  
**Загибные станки**

Вышлем по желанию специальные каталоги на русск. языке

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



ФРЕЗЕРНЫЕ МАШИНЫ  
СТАНКИ для РАЗРЕЗАНИЯ на ЧАСТИ

\*

**BIERNATZKI & Co. / CHEMNITZ**  
(DEUTSCHLAND)

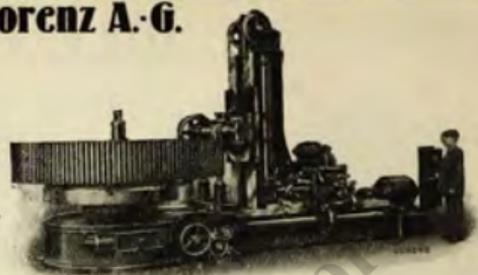
## Maschinenfabrik Lorenz A. G. Ettingen (Baden)

Германия

\*

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЗАВОД  
ЗУБОФРЕЗЕРНЫХ СТАНКОВ  
ЗУБОДОЛБЕЖНЫХ СТАНКОВ  
ЗУБОСТРОГАЛЬНЫХ СТАНКОВ

для зубчатых колес  
диаметром от 20 до 6000 мм.



## МАШИНЫ — СТАНКИ

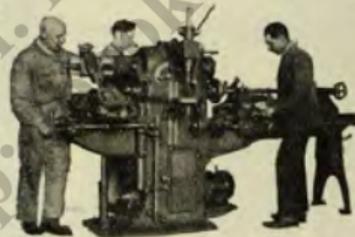
для обработки металлов до максимальных размеров

Машины большой производительности  
для строгания, фрезовки, сверления, шлифовки и т. д.  
Специальные машины для машиностроения, металлургии,  
железнодорожных мастерских, локомотивного и вагонного  
строительства, монетных дворов

Специальн. производство:

**РАЗЛИЧНЫЕ СТАНКИ**  
патент Вулкан

МАШИНЫ ДЛЯ ПЛЕТЕНИЯ  
тростинки и древесных  
полос для строи-  
тельных целей  
патент Бергер



Специальн. производство:

**ЭЛЕКТРОМАГНИТНЫЕ  
МУФТЫ**  
патент Вулкан

**РЕВЕРСНЫЕ  
ПЕРЕДАЧИ**

с электромагнитными  
муфтами

„ВУЛКАН“

АКЦ.О-ВО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ  
БУДАПЕШТ V

БЕРЛИН НВ 7

ВЕНА XVI

## KLINKE & BECKER • HASPE/WESTF.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЗАВОД НОВЕЙШИХ ШЛИФОВАЛЬНЫХ СТАНКОВ

Мы являемся поставщиками первоклассных новейших двойных  
точильн. станков для силового привода, ручных точильных стан-  
ков для мастерских и домашнего хозяйства, точильного станка с  
ножным приводом для подвешивания на стене, каковой является  
наиболее пригодным и притом весьма дешевым универсальным  
станком особенно для сельско-хозяйственных районов СССР

По желанию высылаем описания и фотографии

Недорого продается партия патронов Gushmann для токарного станка и двух-  
кулачковых патронов с кольцом и без такового

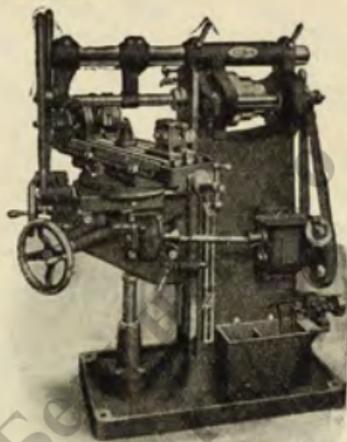
# ЭРНСТ КРАУЗЕ и Ко, АКЦ. 0-80

ФАБРИКА СТАНКОВ И ИНСТРУМЕНТОВ

ВЕНА XX/2, Engerthstr. 151  
БЕРЛИН W 8, Französische Str. 13-14



Холодные пилы  
высокой производительности  
системы „Higley“, модель HS



Универсальные фрезерные станки  
Модель KUF 1 1/2

## ОРИГИНАЛ-ПИТТЛЕР

Автоматические револьверные  
токарные станки

Самооткрывающиеся винторезные патроны  
для наружной и внутренней нарезки

**Pittler**  
**Werkzeugmaschinenfabrik A.-G.**  
Leipzig-Wahren



## Трубогибальные станки

Первый и старейший завод, производящий на основании различных собственных изобретений и патентов трубогибальные станки для гнутья тонкостенных и толстостенных труб для всех промышлен. целей, газовых труб до 5" и тонкостенных труб до 200 мм.

**EMIL FRÖHLICH**  
**KÖLN-BICKENDORF 45**

Все машины для фабрикаций тельфонных, проволочных канатов, пеньковых канатов, волочения проволки, протяжки труб и стержней, проволочных штифтов, сжатия воздуха, пробивания дыр для ручных машин для шапочного производства

станки для резки листов и механической работы. (приправки)

станки для молоты со



МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ  
ЗАВОД АКЦ. 0-ВА

**RICHARD HERZ, ВЕНА XVI (Австрия)**

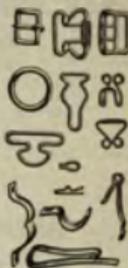
**А В Т О М А Т И Ч Е С К И Е С Т А Н К И**

ДЛЯ ОБРАБОТКИ МЕТАЛЛА И ПРОВОЛОКИ  
СТРОИТ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

**LUDWIG GREFE, LUDENSCHNEID 3**



Станки для производства пружек, колец, дужек, роликов, скрепок, крючков, колец с винтом, частей замков, шпантинов, мебельных ручек, матрасных частей, депших авенев, денточных цепей, крючков и ушек для броек, пугоничных петель, гардинных колец, спиральных пружин, фадных застежек для брюк, велосипедных частей, велосипедных цепей, хомутиков, жестяных гильз и т. д. согласно присылаемого образца. Проводно-правильные станки, винтонакаточные станки, многошпиндельные сверлящие станки, многошпиндельные винторезные станки, машины для производства скобяных и алюминиевых товаров.



**STELLAWERK AKTIENGESELLSCHAFT vorm. WILISCH & Co.**  
**Zweigniederlassung Königswinter**

**Плавильные тигеля из лучшего цейлонского графита**

для литья всевозможных металлов, отвечающие  
самым высоким требованиям,  
поставляет:

**„СТЕЛЛАВЕРК“ АКЦ. 0-ВО, бывш. ВИЛИШ и Ко.**  
**Отделение Кенигсвинтер**

## НАИБОЛЬШЕЙ ХОЗЯЙСТВЕННОСТИ И ЭКОНОМИИ НА ЛИТЕЙНОМ ЗАВОДЕ

Вы сможете достигнуть с помощью наших новейших

### ЛИТЕЙНЫХ МАШИН,

большой частью запатентованных, исполненных самым тщательным образом.

#### Плавильные установки

Вагранки, воздуходувки, пресса для разломки чугуна, автоматические загрузочные установки для вагранок, тигельные печи для плавки металла, сушильные печи для стержней, литейные барабаны и ковши.

#### Машины для подготовки формовочной земли

и автоматические установки для подготовки формовочной земли.

Бегуны, шаровые мельницы, песочные вальцовки, машины просеивающие, смешивающие и месильные, дезинтеграторы, ковшевые элеваторы и транспортные установки для формовочной земли, сепараторы-отделители и машины для обратной добычи плавильных остатков.

#### Формовочные машины

всякого рода с уплотнением земли ручной трамбовкой, пневматической, механической или гидравлической прессовкой.

Установки для производства непрерывным потоком и все относящиеся сюда транспортные приспособления

## BADISCHE MASCHINENFABRIK · DURLACH

### МАТЕРИАЛО - ИСПЫТАТЕЛЬНЫЕ МАШИНЫ „ОРИГИНАЛ ЛОЗЕНГАУЗЕН“

Для испытания всех материалов, например, железа, стали, меди и т. д. / Универсальные испытательные машины для определения сопротивления на разрыв, на сжатие, на изгиб, на срез и на скручивание. / Особые испытательные машины для испытания обыкновенных рессор, буферных рессор, рессорных листов. / Машины для испытания на разрыв. Машины для испытания цепей и кабатов, машин для определения твердости давлением шара. / Машины для испытания чугуна на изгиб. / Испытательные машины с ударяющим маятником. / Проволоко-испытательные машины. / Машины для испытания строительных материалов, в особенности цемента, бетона, искусственных камней, и т. д. Намерение силы происходит при помощи весов с передвижной гирей или гидравлического измерительного сосуда. / Результаты опытов регистрируются или определяются самостоятельно действующими пишущими аппаратами и измерителями удлинения. Машины для динамического измерения и весы для статического измерения сил тяжести всех тех вращений.

### ЛОЗЕНГАУЗЕНБЕРГ · ДЮССЕЛЬДОРФ-ГРАФЕНБЕРГ

ДЮССЕЛЬДОРФСКОЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

Телеграммы: Лозенгаузенберг-Дюссельдорф

### РАЦИОНАЛИЗИРУЙТЕ ВАШЕ ПРОИЗВОДСТВО МАШИНАМИ OEWА

OEWА ПРОИЗВОДИТ ВСЕ ДЕРЕВООБДЕЛОЧНЫЕ МАШИНЫ, А ТАКЖЕ И МАШИНЫ ДЛЯ СТИРКИ БЕЛЬЯ, КАК С РЕМЕННЫМ, ТАК И С ОДИНОЧНЫМ ЭЛЕКТРОПРИВОДОМ

OEWА-АВСТРИЙСКИЕ ОБЩ. ЗАВ., ВЕНА X, Арсенал

**ÖSTERREICHISCHE WERKE G. A.**  
**· WIEN X, ARSENAL ·**



## **РУЧНЫЕ ВЯЗАЛЬНЫЕ МАШИНЫ**

для

**ДОМАШНЕГО ОБИХОДА И ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

круглых и плоских типов

с новейшими патентованными

**ПРИСПОСОБЛЕНИЯМИ**

для

**УЗОРНОЙ И ЖАКАРДНОЙ ВЯЗКИ**

*Шведский высококачественный товар*

**AKTIEBOLAGET**

**PER PERSSONS VÄF- och STICKMASKIN**  
**STOCKHOLM (Schweden)**

POSTBOX 517

## **Машины для плетения и вязания**

различных сортов кружев, шнуров, бечевок, радиошнуров

Самой простой системы!

### **Однониточные кружевные машины**

для производства кружев по системе

ручного вязания кружев

Система S. K. U.

*Выпуска товаров может последовать на основании действующих в СССР положений о монополии внешней торговли*

**Gustav Krenzler · Unter-Barmen**

Postfach 363

**Aachener Kratzenfabriken**  
**CASSALETTE & Cie., A. G. HERMAN**

Г · М · В · Н

**AACHEN**

Telegramm-Adresse: Kratzena / Gegründet 1822

**Аахенская фабрика кардолент**  
**КАССАЛЕТ и Ко., А. Г. GERMAN**

О-ВО С ОГР. ОТВ.

**ААХЕН**

Телегр. адрес: Kratzena / Основ. в 1822 г.

Первые на континенте по производительности заводы кардных лент для аппаратной и камвольной шерсти, шерстяного угара, тонкого и угарного бумажного прядения. Карды для прочеса асбеста, джута, льна и пеньки, для шляпных фабрик, для папиросных и иглочных фабрик и для литейного производства. Специальные карды всех родов и видов

*Экспорт во все страны*

*Представители в главнейших городах Германии и заграницы*

**Специальность:**

Карды с особо закаленными концами (герм. пат.), бегуны с одной иглой (герм. пат.), спиральные бегуны (герм. пат.)

**C. TERROT SÖHNE**

**МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД**

**STUTTGART-CANNSTATT**

**(WÜRTTEMBERG)**

поставляет:

**КРУГЛЫЕ ТРИКОТАЖН. МАШИНЫ**

**КРУГЛЫЕ ВЯЗАЛЬНЫЕ МАШИНЫ**

наивысшего качества и конструкций для  
производства трикотажных и вязальных изделий  
разнообразнейших сортов

## ПЕЧАТНЫЕ МАШИНЫ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА

ОФСЕТНЫЕ МАШИНЫ  
СКОРОПЕЧАТНЫЕ СТАНКИ  
„ПЛАНЕТА“  
ДВУХОБОРОТНЫЕ СТАНКИ  
„ПЛАНЕТА“  
АМЕРИКАНКИ „ПЛАНЕТА“

ДРЕЗДЕН-ЛЕЙПЦИГСКИЙ ЗАВОД СКОРОПЕЧАТНЫХ МАШИН АНЦ.  
0-80  
КОСВИГ (Саксония)



## ТИПОГРАФ „UNIVERSAL“

ДЕШЕВАЯ ЦЕНА  
ВЫСОКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ  
ПРОСТАЯ КОНСТРУКЦИЯ  
ЛУЧШАЯ ОТЛИВКА

Смена шрифта и формата — в течение нескольких минут  
Только один магазин для всех наборов матриц

ТИПОГРАФ о-во с огр. отв., БЕРЛИН NW  
TYPOGRAPH G · M · B · N · BERLIN NW

Наши

**Быстроходные офсет-машины ROLAND**  
**Двухцветные офсет-машины ROLAND**  
**Быстроходные литографские машины FAUST**

пользующиеся известностью во всем мире,  
являются наиболее производительными  
из всех европейских машин этого рода

**FABER & SCHLEICHER A.-G. / Offenbach a. M.**

Крупнейший Германский специальный завод  
офсетных и литографских машин

# ГЕБРÜДЕР БРЕМЕР

## LEIPZIG-PLAGWITZ



Самая большая и старейшая специальная фабрика по изготовлению новейших и высокопроизводительных переплетных и картонажных машин, проволочно-сшивальных машин, нитко-сшивальных машин, машин для фальцовки листов. Вполне автоматическая фальцевальная машина для круглого штателя фальцует до 6000 листов в час.



### Ротационные печатные машины

для бюро

„ENOS“ и „PRESILO“

для печатания с набора, с клише  
и через красящую ленту

Проспекты и смета

высылаются нами без всякого обязательства покупки

**Gesellschaft für Büromaschinen m. b. Leipzig C 1, Karl Krause-Str. 60**

## КУНЕРТ - ТУРБОВЕРКЕ А.-Г.

### МЕЙСЕН I. Са.

#### I. Керамический отдел.

Размельчающие машины для подготовки камней и земель, а также комплектные установки для силикатно-керамического производства: кирпичных, фарфоровых, фаянсовых и шамотных заводов, производства печей для глиняных изделий, каолинового производства и т. д. Далее наш Керамический Отдел производит всю необходимую арматуру для обжигательных печей, включая вагоны, всевозможные транспортные установки и т. д.

#### II. Отдел паровых турбин.

Мелкие паро-турбины до 1000 лощ. сил. для всяких целей, турбо-динамо специально для поездного и пароходного освещения, крупные турбо-генераторы для стационарных установок, турбо-воздуходувки.

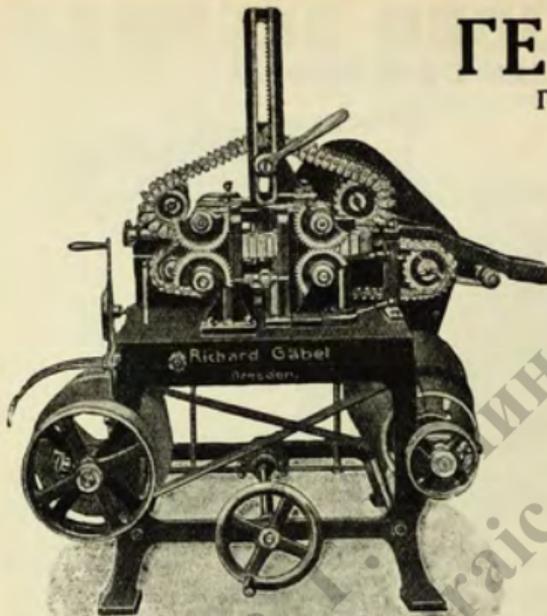
#### III. Отд. вентиляционный.

Вентиляторы низкого и среднего давления, а также комплектные установки для отсасывания, вентиляции и удаления пыли.

# ГЕБЕЛЬ

ГЕРМ. ПАТ.

\*



## „ПЛАСТИ- КОНЕНД“

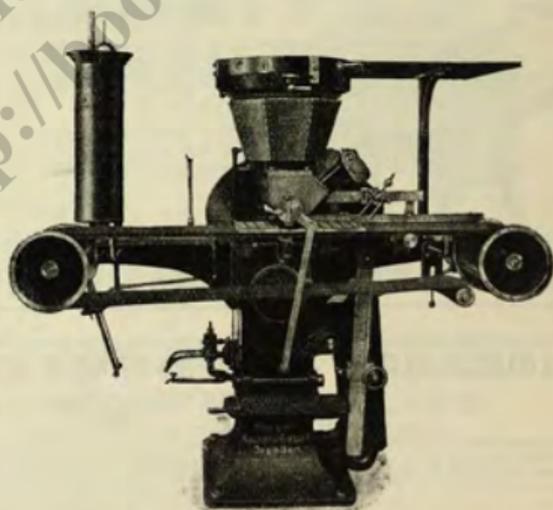
для пластики  
конфет, подуше-  
чек, леденцов и пр.  
Никаких обрезков  
от сахарной полосы,  
200 кило в час.

Обильное на-  
полнение

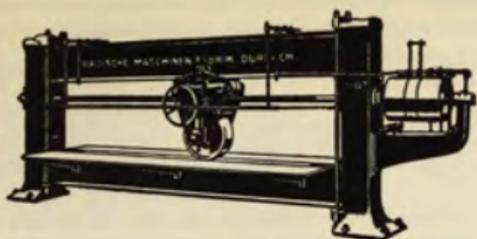
\*

## МАШИНА ДЛЯ НАПОЛ- НЕНИЯ

шоколадных форм:  
плиток, лепешек,  
кирпичиков и пр.  
от 2 до 250 гр.  
2000 — 35000 штук  
одинак. веса  
в час



**MASCHINENFABRIK RICHARD GÄBEL • DRESDEN-A. 20**



Мы строим

**ВСЕ МАШИНЫ**  
 для  
**ДУБИЛЬНЫХ**  
 и  
**КОЖЕВЕННЫХ ЗАВОДОВ,**  
 производящих верхний и нижний товар.  
**BADISCHE MASCHINENFABRIK**  
**DURLACH (ГЕРМАНИЯ)**



**C. E. ROST & Co.**

Завод по производству машин, котлов и аппаратов

Железо- и металлолитейный

**DRESDEN A 1**

Завод специальных машин для мыловаренной, свечной и жировой промышленности

Основан в 1857 г.

Персонал — ок. 500 чел.



**Специальный отдел**

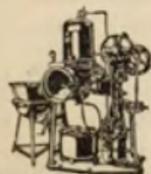
по производству новейших конфектных машин для крупного производства

Варочные машины для карамели. Подушечные машины. Машины для пластики, подкатальные машины, перерабатывающие бесконечную ленту без остатков и отбросов!

Кегельные машины.

Вытяжные машины для сахарной ленты.

Гигиенически наилучшее автоматич. производство конфект



Ремшейдская фабрика строгальных ножей

## JOSUA CORTS SOHN



### МАШИННЫЕ НОЖИ

Строгальные ножи, ножи для бумажного, кожевенного, табачного и резинового производства, пушильные ножи, фанерные ножи, целлюлозные ножи, а также все прочие машинные ножи и инструменты

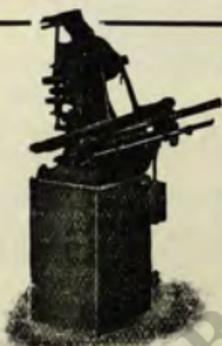
Основано  
в 1835 г.



Фабр.ч. клеймо



Фабр.  
знак

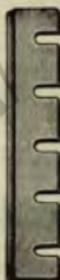


## J. Gottlieb Peiseler

Машиностроитель, и инструментальн. завод  
REMSCHIED-HADDENBACH  
Основ. в 1819 г. - Телефон № 67 и 3270  
Телегр. адр.: Handwerk Remscheid

Машины  
для обработки напильников  
(оборудование комплексных фабрик  
напильников)

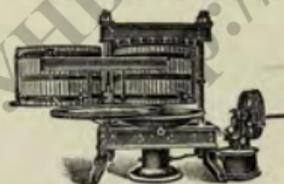
Машинные ножи  
промышленного назначения  
(для деревообрабатывающей, бумажной, металлической, красочной и дубильной промышленности)



Фабр.  
знак



## MASCHINENFABRIK KAIBEL & SIEBER WORMS a. Rhein



Гидравлические  
винные прессы с 1, 2 и  
4-мя коробами  
Виноградные мельницы  
с коническими  
вальцами,  
гидравлические насосы

Автоматические  
машины для произ-  
водства металличе-  
ских  
капсул для винных  
бутылок всякого рода

## SIEGRHEIN. REGISTRIER- WAAGENFABRIK „FIX“

PETER STEIMEL / HENNEF-SIEG



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО  
патентованных в Германии и за  
границей автоматических весов для  
муки, зерна, манной крупы,  
отрубей, картофеля, угля, ре-  
пы, сухих жмыхов, патоки,  
жидкостей, азота, цемента и пр.

Специальные разновесочные весы  
Весы для упаковок муки с упаковоч-  
ным приспособлением от 1—100 кило



**ПАТЕНТОВАННЫЕ  
АВТОМАТИЧЕСКИЕ ВЕСЫ  
„ХРОНОС“**

для зерна, муки, свеклы, цемента,  
жидкостей, угля и прочих  
сыпучих и жидких тел

Более чем 40 000 весов „Хронос“ нахо-  
дятся в употреблении во всех  
частях света

**ГЕННЕФЕРСКАЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ ФАБРИКА К. РЕЙТЕР И РЕЙЗЕРТ с огр. отв.**

Основана в 1884 г.

**ГЕННЕФ НА ЗИГЕ (Рейнланд)**

Высшие награды

Первая и старейшая специальная фабрика автоматических весов

**„AEQUALIS“**

**Автоматические регистрирующие весы и мешечные весы**

для зернового хлеба, сахара, сахарной свеклы, муки и прочих мелкозернистых, крупно-  
зернистых и пылящих товаров.

**Автоматические наполнительные машины**

для небольших упаковок от 50 до 2000 грамм риса, кофе, солодового кофе, сахара, тапнок,  
стручковых плодов, крупы, муки и прочих зернистых и пылящих весовых товаров.

**Автоматические весы**

для мясных, пекарен, москательных и проч. торговых предприятий.

Требуйте подробные каталоги.

**ФАБРИКА АВТОМАТИЧЕСКИХ РЕГИСТРИРУЮЩИХ ВЕСОВ**

**„AEQUALIS“ G. m. b. H.**

**FRANKFURT a. M. 101 / Postfach 53**

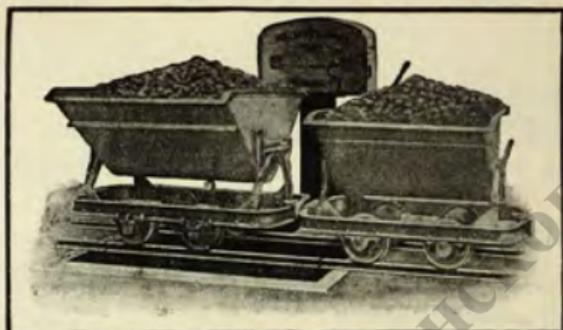
**SCHENCK**

**ВЕСЫ ВСЯКОГО РОДА  
ТРАНСПОРТНЫЕ УСТАНОВКИ  
МАШИНЫ ДЛЯ ДИНАМИЧЕСКОГО  
ИСПЫТАНИЯ МАТЕРИАЛОВ  
ВЫБАЛАНСИРОВОЧНЫЕ  
СТАНКИ**

**КАРЛ ШЕНК • ДАРМШТАДТ**

ЖЕЛЕЗОЛИТЕЙНЫЙ И МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД O-во с огр. отв.

## ШЕМБЕР-ВЕСЫ



для любой нагрузки, для всяких целей  
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: АВТОМАТИЧЕСКИЕ ВЕСЫ

**C. SCHEMBER & SÖHNE** АКЦ. 0-80

Правление: Wien-Atzgersdorf, Тел.: Az. 412 и 537 / Отделение: Wien I, Wollzelle 24, Тел.: 71117

Фабрики: Вена-Ацгерсдорф, Будапешт, Стеевану возле Ольмоца (Чехословакия)  
Бельско (Польша), Загреб (Югославия), Черновцы (Румыния)

ОСНОВ. В 1852 Г.

## Пилы высшего ★ качества ★

ИЗГОТОВЛЕНА ПО НОВОМУ СПОСОБУ



ПАТЕНТЫ  
ОТЗЫВЫ

ЗАДВИННОЕ ТОРГОВОЕ  
КЛЕЙМО

**KOLL & SÖHNE G.M.B.H.**  
СПЕЦИАЛЬНАЯ ФАБРИКА ПИЛ И МАШИННЫХ НОЖЕЙ  
**REMSCHNEID-HASTEN**



**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:**  
 Круглые пилы  
 Рамные пилы  
 Ленточные пилы  
 Поворотные пилы  
 Металлические пилы

## GUSTAV SCHLEUTERMANN, G. m. b. H., Remscheid H.

Фабрика пил для дерева и металла

Основ. в 1896 г. — Телегр. адрес: **Stahikrone, Remscheid** — Код Рудольф Моссе

Выписка товаров может послед. на основ. действующих в СССР положений о монополии внешней торговли



Фабричная  
марка

Основана в 1818 г.

## RICHARD FELDE

Фабрика пил и инструментов

REMSCHIED-HASTEN (РЕЙНЛАНД)

*Более чем столетний опыт в области фабрикации пил является гарантией за качество моих изделий.*



Исключительная фабрикации пил известной марки

**„Три звездочки“**



Продана только оптом

## КАРЛ ВЕРДЕ, О-ВО С ОГР. ОТВ. • ГАГЕН (Вестфалия)

Основано в 1783 г.

1. Всевозможные пилы для дерева и металла / 2. Голлендеры и нижние ножи для роллов / 3. Ножи для резки соломы / 4. Ножи для резки репы / 5. Шабры для валов бумажных машин / 6. Ножи для резки бумаги / 7. Ножи поперечные д/резки бумаги / 8. Ножи д/резки трипок / 9. Тяпки и луцильные ножи / 10. Ножи для резки целлюлозы / 11. Ножи строгальные / 12. Луцильные ножи д/фанеры / 13. Лезвия для ножиц д/жести / 14. Ножи для распластывания кожи / 15. Ножи для резки резины / 16. Ножи для поперечного строгания / 17. Струги для снятия коры / 18. Ножи дисковые и тарелочные / 19. Ножи д/резки табаку (ножи табачные).

## CARL WOERDE, G. m. b. H., HAGEN i. W.

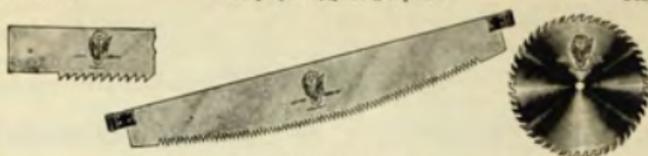
Продажа только оптом

**ROB. PUTSCH NACHF. / Inh.: O. u. J. Vogelsang / REMSCHEID-MASTEN  
ФАБРИКА ПИЛ**

Основана в 1858 г.

Телеграфн. адрес: „Rorunar“

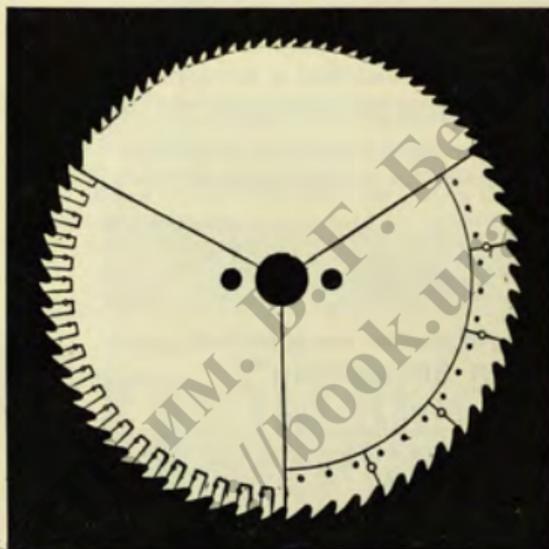
Телефон 1852



ПОСТАВЛЯЕТ

**ПИЛЫ ЛУЧШЕГО ИСПОЛНЕНИЯ ДЛЯ ОБРАБОТКИ ДЕРЕВА**

Специальность: Лесопильные рамы, продольные пилы, круглые пилы и т. д.



## КРУГЛЫЕ ПИЛЫ

для  
ЖЕЛЕЗА,  
СТАЛИ,  
КРАСНОЙ  
и  
ЖЕЛТОЙ  
МЕДИ  
и т. д.  
и для  
ДЕРЕВА

рекомендует

**GUSTAV LENNARTZ · REMSCHEID**

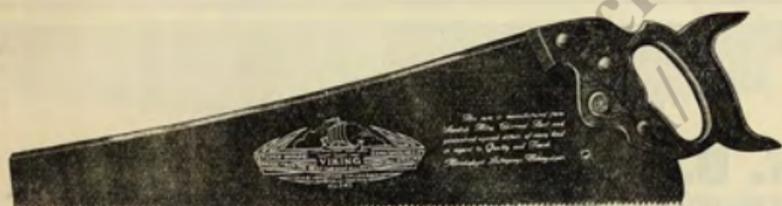
***Johann Krumm, Remscheid***



изготавливает

пилы всевозможных видов,  
строгальные ножи, стамески, рубаночные железки, а также всевозможные инструменты

Товар только лучшего качества!



# ВИКИНГ

пилы для дерева и  
металла из высоко-  
качественной  
шведской  
стали

}

**LIDKÖPINGS VIKINGSÅGARS EXPORTAKTIEBOLAG**  
**LIDKÖPING • SCHWEDEN**





**Gebrüder Honsberg**  
 GEGRÜNDET 1840  
**Remscheid-Hasten.**  
 TELEGR. ADRESSE: PILA  
 братья Гонсберг Ремшейд -Гастен

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



**К. В. ГААЗ**  
 РЕМШЕЙД (Германия)  
 ФАБРИКА ПИЛ  
 И МАШИННЫХ НОЖЕЙ  
 ОСНОВ. В 1854 Г.



Изготавливает  
 пилы и машинные ножи  
 всевозможных видов для  
 обработки как дерева, так  
 и металла

Фабричная марка *Только оптовая продажа*

**ПИЛЫ**  
 РУЧНЫЕ,  
 ПРОРЕЗНЫЕ,  
 НОЖЕВКИ,



а также всякого рода пилы с ручками,  
 лучшего качества и исполнения

**R. DREES • REMSCHEID-HASTEN**  
 ФАБРИКА ПИЛ  
 ПРОДАЖА ТОЛЬКО ОПТОМ



**HOPPE & TESCHE • CRONENBERG (Rheinland)**  
 бывш. Вюстер и Ко.  
 ФАБРИКА ПИЛ И МАШИННЫХ НОЖЕЙ



Фабрика поставляет, уже в течение многих лет,  
 пилы и сельско-хозяйственные машинные  
 ножи всех видов

Основана в 1816 г. *ПРОДАЖА ТОЛЬКО ОПТОМ* Основана в 1816 г.

# Р.Ш.ток и Ко



Фабрика спиральных сверл,  
инструментов и машин, Акци. 0-80  
Берлин - Мариенфельде.

## Спиральные сверла

из инструментальной и быстроременной стали

РАЗВЕРТКИ / ФРЕЗЕРЫ  
НАРЕЗНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

**ИНСТРУМЕНТЫ  
ДЛЯ ПАРОВОЗОСТРОЕНИЯ**

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ СВЕРЛА ДЛЯ  
АЛЮМИНИЯ, МЕДИ, МРАМОРА И Т. Д.**



## ИНСТРУМЕНТЫ

Спиральные сверла, метчики, райбалы, винторезные клуппы и патроны, фрезера, винторезные станки, шлифовальные станки для спиральных сверл, машины для штемпелевания



Пескоструйный аппарат с вращающимся столом

Формо-  
вочные  
машины



Пла-  
вильные  
установки



Вагранка

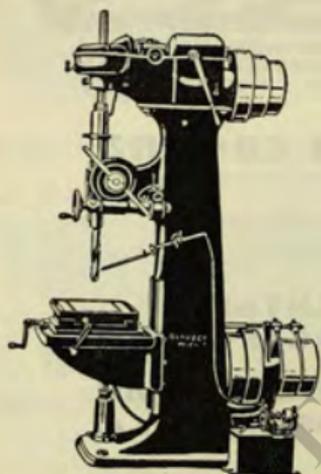
Специальность: Пескоструйные аппараты

MASCHINEN- u. WERKZEUGFABRIK KABEL

**VOGEL & SCHEMANN A.-G.**  
KABEL (Westf.)

## BLAU & Co.

ФАБРИКА ИНСТРУМЕНТОВ И СТАНКОВ ····· WIEN XX, Hellwagstraße 4-8



### Точные инструменты для обработки металла

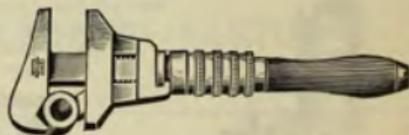
Метчики для всех нарезок, клуппы, сверла для распорных болтов, фрезера, развертки, ножи для спиральн. сверл, измерительн. приборы и т. п.

### СТАНКИ

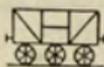
Сверлильные станки всех размеров  
Универсальные шлифовальн. станки  
Шлифовальные станки для спиральных сверл

ПАТЕНТЫ НА ВСЕ СТРАНЫ

## VEREINIGTE BECKERSCHE WERKZEUGFABRIKEN REMSCHIED-VIERINGHAUSEN



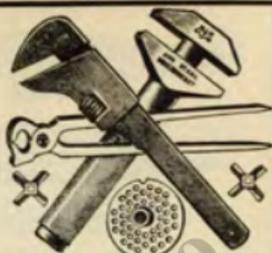
Трещетки, болторезки, хомутики, пробойники, ручные тиски, крюки для строгальных станков, цепные клещи для труб, высечки, зажимы и обжимки для клепки, тисочки, труборезки, ключи для труб, французские ключи, отвертки и клещи всякого рода



ПРОДАЖА ТОЛЬКО ОПТОМ



Торцовые ключи наборами,  
инструмент наборами  
в ящиках, инструмент для  
автомобилей и дляковки  
лошадей, ножи и шайбы  
для мясорубок



Продажа только оптом

**Вильке и Ко., инструментальный завод, Ремшейд**



**Инструменты перво-  
классного качества!**

**РЕЗЬБОНАРЕЗНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ** всякого рода для точной механики  
Труборезки, трубные клещи, французские ключи, ручные тиски и т. д.

**GEBR. WIESEMANN, инструментальный завод, REMSCHEID**

Продажа только оптом

**ST. EGYDYER**

EISEN- und STAHL-  
INDUSTRIE GESELLSCHAFT

**ВЕНА**

(АВСТРИЯ)



FISCHER

Специальное производство

Проволочных канатов

Пружинной проволоки

Струн для роялей

Напильников для  
мастерских

Точных напильников



**ВСЕВОЗМОЖНЫЕ СТРУГИ**

для столяров, бондарей, каретников, плот-  
ников, сельских хозяев и дровосеков

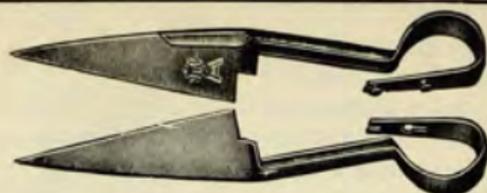
Специальн.: струги, наваренные литой сталью

Доставляет добросовестно и по сходной цене

Продажа только оптом



**АЛЬБЕРТ ПУТШ**  
КРОНЕНБЕРГ (Рейнланд)



Это клеймо свидетельствует о работе высшего качества

**НОЖНИЦЫ ДЛЯ СТРИЖКИ ОВЕЦ,**  
любого типа, гарантированного лучшего качества, поставляет фабрика

Основ.  
в 1834 г.

**C. TH. ASBECK, Altenvoerde/Westf.**

Основ.  
в 1834 г.



**Frielinghaus & Ries**  
Voerde I. W. (Германия)

Фабрич.  марка

**Специальная фабрика ножниц**

для стрижки овец, скота, собак, птицы, ножниц для травы, садов и виноград. кустов и цветов

Илещи «Молния» для труб

Ножки для обрезки копыт  
Продажа только оптом

## Deutsche Gold- und Silber-Scheideanstalt

vorm. Roessler

Frankfurt (Main) 1

Schließfach 107

Schließfach 107

Мы поставим через нижеперечисленные наши отделы следующие товары:

### Отдел металлов

Зубоврачебные инструменты, аппараты и мебель  
Зубоврачебные сплавы  
Амальгамы  
Платина  
Серебряный припой  
Золотые сплавы для ювелиров

### Химический отдел

Красная кровяная соль  
Цианистые соли  
Ferrum reductum  
«Dur ferrit» — соль для закалки, обжига и отпуска  
Специальные печи с соляной ванной

### Керамический отдел

Мишура  
Висмутовое золото  
Глянцевые краски  
Эмалевые краски  
Подглазурные краски  
Красители  
Стеклоплавительная эмаль  
Золото в порошок

### Отдел Rheinfelden

Перекись натрия  
Перекись водорода  
Металлический натрий  
«Пуратилен» — масса для чистки и сушки ацетиленового газа

### Отдел глиняных изделий

Переносные муфельные и тигельные печи для отопления газом, коксом и керосином  
Капели / Пробирные инструменты для благородных металлов

# THOMAS JOSEF HEIMBACH

GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG & Co.

Телерг. адрес:  
Heimbach Düren-Rhld.

**DÜREN (Rheinland)**

Телефон:  
Düren Nr. 30 und 50

## ВОЙЛОЧНЫЕ СУКНА (Фильцы)

всякого рода и первоклассного исполнения для всех целей целлюлозной, бумажной и бумагоперерабатывающей промышленности.

АКЦИОНЕРНОЕ  
ОБЩЕСТВО

## ГУТТЕР и ШРАНЦ

ФАБРИКИ СЕТОК И ВОЙЛОЧНОГО СУКНА

Правление: Вена VI, Видмюлгассе 26. Телефон: Серия 9570. Телерг. адр.: Гуттершранц, Вена  
Фабрики: Вена X и XII, Вазенбрук, Будапешт, Цинкафельд, Нимес, Нимес Вальдверк

**ВСЕВОЗМОЖНЫЕ СУКНА и СЕТКИ**

для писчебумажного, целлюлозного, древесномассного  
и картонного производства

**Железные и металлические ткани всех видов**

Перегородки и решетки, листы с отверстиями, проволочные  
канаты, колючая проволока и т. д.

ВОЙЛОЧНАЯ ФАБРИКА

## STEINHAUSER & KOPP OFFENBACH a. M.

Основана в 1870 г.

Телерг. адр.: „Ека“

Специальные изделия: Шлифовальный и полировочный войлок в плитках и пайбах. Все сорта войлока для кожевенного производства и обработки металла и дерева. Всевозможные сорта войлока для ортопедии и точной механики. Тонкие сорта войлока для оптической промышленности и т. д. Войлочные инструменты для производства золотых и серебряных изделий. Массовое производство прокладочных колец для шариковых подшипников, велосипедной и автомобильной промышленности. Войлочные подкладки для канторских целей и т. д.

## C. A. PICKARD Wwe ЗАВОД ТОЧИЛЬНЫХ КАМНЕЙ и КАМЕНОЛОМНИ

Город Гаген (Вестфалия) / Существует с 1866 г.

Поставляет натуральные точильные камни из песчаника всевозможной зернистости и твердости из собственных каменоломен

**Специальность: особое качества точила для пилорубной промышленности**

Заводы изделия из наждака Наксос, „Майкур“, О-во с огр. отв., г. Гаген (Вестфалия)

Наши испытанные марки:

„НЕЛИТ“  
для точки (шлифовки) стали, железа и чугуна

„СИНАЛИТ“  
для чистки чугуна и точки (шлифовки) мягких металлов

# PIRNAER SCHLEIFSTEINWERKE

G · M · B · H

PIRNA (Sachsen)

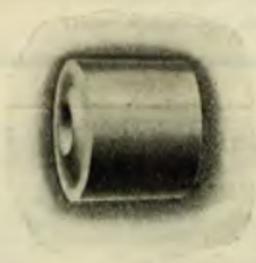
*Специальные изделия:*

**Натуральные шлифовальные  
камни для дерева,**

пригодные

для всяких заводских условий, а также все необходимые для целлюлозного и бумажного производства камни, как-то: рафинерные камни из известняка и базальтовой лавы, камни для бегунковых мельниц из гранита и базальтовой лавы, точильный инструмент для ручной и машинной точки

*Продажа только оптом*



## **Heiffen's** Высоко-вакуумные насосы

**Вакуумметры**

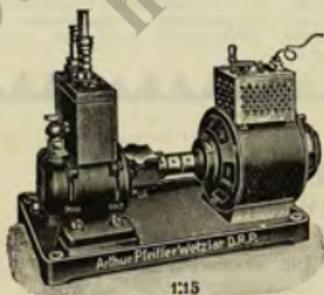
**Компрессора**

**Фотометры**

**Аппараты для  
испытания масел**

**Искровые индуктора**

**Физическая и хими-  
ческая аппаратура**



Вращающийся капсульный  
воздушный насос

**АРТУР ПФЕЙФЕР, ВЕТЦЛАР**



# АРМАТУРА

для  
паровых установок высокого  
и наивысшего давления

# АППАРАТУРА

для  
экономного использования  
тепла паровых установок



Запорные вентили	Водоочистители
Обратно-ударн. вентили	Подогреватели
Предохранит. вентили	Маслоотделители
Запорные задвижки	Обратная подача конден-
Водомерные указатели	сированной воды

## SCHUMANN & Co.

Адрес для телегр.:  
Armaturen

Armaturen- und Apparatebau  
LEIPZIG-PLAGWITZ

Телефон.  
№ 44351

# "Klingerit"

## лучшая прокладка

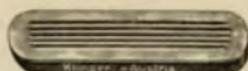
для максимального парового  
давления и перегретого пара

Гарантировано от подделок с охранительн. маркой

## РЕФЛЕКСИОННАЯ ВОДОМЕРНАЯ АРМАТУРА КЛИНГЕРА

для паровых котлов всякого рода  
РЕФЛЕКСИОННОЕ СТЕКЛО КЛИНГЕРА  
Стекло КЛИНГЕРА специальной закалки

ЭКСПОРТ  
ВО ВСЕ СТРАНЫ



ФАБРИКА РИХ. КЛИНГЕР, с о-во отв.  
ГУМПОЛЬДСКИРХЕН близ ВЕНЫ



АППАРАТЫ „ГИДРО“  
для  
ТЕПЛОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Измерители для газа, воздуха и жидкостей  
Измерители давления  
Тягомеры

„Hydro“ Apparate-Bauanstalt, Düsseldorf-Rath  
Westfalenstr. 46 · Postschließfach Rath Nr. 36

## ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

для холодной и горячей воды, пара и сжатого воздуха

Измерители с крыльчатым колесом „Optima“  
Герм. патент

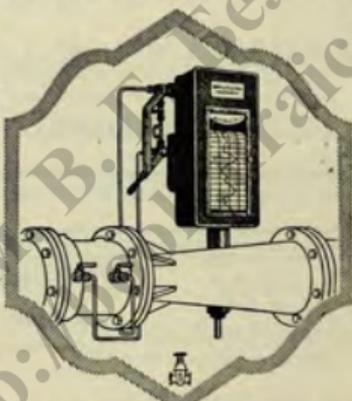
Измерители объема „Superior“ (Обр. Защищ. Зак.)

Измерители Вольмана

Измерители Вентуры

Измерительные фланцы

Регистрирующие аппараты  
(Герм. патент)



Запорные заслонки  
Патентованные гидранты  
Патентованные разборки,  
краны для питьевой воды  
Патентованные хомутки  
Патентованные вентили  
Конденсационные горшки и  
прочая арматура для  
трубопроводов



**VORP & REUTHER**



**MANNHEIM-WALDHOFF**

г. М. В. Н.

ОСНОВ. в 1872 г.

ФАБРИКА ВОДОМЕРОВ И АРМАТУРЫ

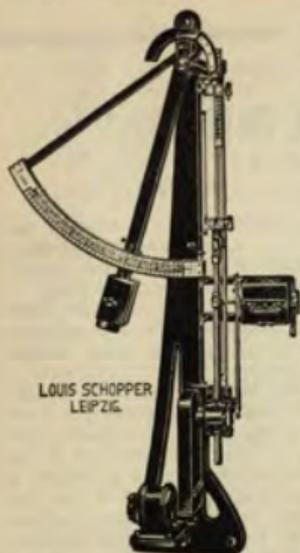


AKTIENGESELLSCHAFT

**KÜHNLE, KOPP & KAUSCH**  
FRANKENTHAL / PFALZ (ГЕРМАНИЯ)

Газо-воздуховодки, газовые компрессора, рудничные вентиляторы,  
винтовые вентиляторы, поддувала, вентиляторы для местной венти-  
ляции, паровые турбины, гомогенное освинцевание, лужение и т. п.  
всевозможных аппаратов для химической промышленности,  
свинцовое литье!

Сварка водяным газом



LOUIS SCHOPPER  
LEIPZIG.

## **ЭКОНОМИЯ РАБОТЫ**

и испытание материала являются неразлучными понятиями, так как только полное знание свойств и качеств фабриката дает возможность правильно выбрать и обработать материал и таким образом удешевить производство

Испытательные машины являются вследствие этого такими же необходимыми, как и машины для обработки

Мы изготавливаем испытательн. машины и аппараты для писчебумажной, текстильн., резиновой и металлической промышленности, а также для зерновых продуктов

Шоппера аппараты являются стандартными во всем мире

## **LOUIS SCHOPPER / LEIPZIG S 3**

## **ANDREAS HOFER · MÜLHEIM / RUHR**

Технический Сотрудник Института по исследованию угля „Kaiser-Wilhelm-Institut für Kohlenforschung“

### **ТОЧНАЯ МЕХАНИКА · ПРОИЗВОДСТВО МЕЛКИХ МАШИН**

Специальность: Приборы по Проф. Д-ру Францу Фишеру

\*

Автоклавы для окисления и гидрации под давлением  
 Циркуляционные газовые и жидкостные насосы для высоких давлений  
 Лабораторные компрессоры, всасывающей мощностью от 3 до 40 куб. см., с конечным давлением до 2000 атм. / Передвижные установки для получения жидкого воздуха, часовой производительностью от 1 до 4,5 дитра / Вентили с прецизионной регулировкой для высоких давлений / Аппараты для сухой перегонки алюминия для определения первичной смолы / Лабораторные печи с вращающимися трубами для добычи первичной смолы / Алюминиевые лабораторные пароперегреватели / Прибор для определения бензола

## **ХЛОРНО - ГАЗОВАЯ АППАРАТУРА**

по патентам д-ра Георга ОРЕНШТЕИНА

## **„ХЛОРАТОР“ ОБЕЗВРЕЖИВАЕТ**

надежно и дешево

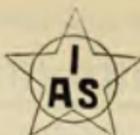
ПИТЬЕВУЮ, КУПАЛЬНУЮ и ВСЯКУЮ ИНУЮ ВОДУ

дезинфицирует и улучшает сточную воду, препятствует размножению водорослей, регулирует подачу хлора для всяких целей.

## **CHLORATOR - GESELLSCHAFT m. b. H.**

Alexandrinenstr. 48 BERLIN Alexandrinenstr. 48

← Фабричная



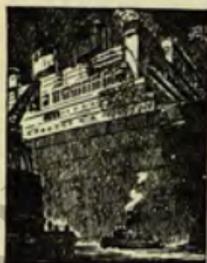
→ марка

## „LA FILOTECNICA“

Ing. A. Salmoraghi-S. A.

Тел. адр.: Filotecnica-Milano / **MILANO** / Via Raffaello Sanzio, 5

1. Инструменты по Астрономии — Геодезии — Топографии — и вообще всевозможные механические инструменты точности. — 2. Морские инструменты (компасы, секстанты, гониометры и пр.). — 3. Аппараты по испытанию цемента и гидравлической извести. — 4. Чертежные принадлежности всевозможных типов, как простые для школ, так и высшей точности для инженеров («Ля Филотехника» построила и оборудовала специальную фабрику по производству исключительно чертежных принадлежностей: циркулей, рейсфедоров, полных готовален и пр.). — 5. Контрольные часы для проверки ночных сторожей. — 6. Всякие другие часы: по морскому делу, стенные, настольные. — 7. Подзорные трубы и бинокли обыкновенные и призматические. — 8. Тахиметры, Счетчики оборотов, Хронографы, калибры точности и пр. — 9. Фотографические объективы и аппараты. — 10. Оптические стекла. — 11. Проекционные и увеличительные аппараты. — 12. Прожекторы всевозможных типов и размеров до двух метров диаметром как для морского и военного ведомства, так и для торгового флота. — 13. Инструменты по Гидрометрии — Метеорологии — барометры, термометры, простые и саморегистрирующие. — 14. Клинические призматические термометры. — 15. Термометры по химии. — 16. Эбуллиометры «Malligand», ареометры и пр. — 17. Аппараты для моментальной фотографической репродукции чертежей, документов и пр. — 18. Синематографические аппараты. — 19. Аппараты по авиации. — 20. Аппараты по воздухоплаванию.



## ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ

чувство безопасности одинаково важно

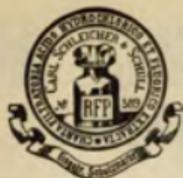
Вентили, подставки для стеклянных труб, манометры и т. п., относящиеся к оборудованию для паровых котлов, никогда не причиняют

Вам никаких неудобств, в случае, если они поставляются от

**А. НОРДИСКА АРМАТУРФАБРИКЕРНА**  
ЛУНД — СТОКГОЛЬМ — ГЭТЕБОРГ

*Полное оборудование лабораторий  
новейшими аппаратами  
изготавливаем в образцовом исполнении*

*Фабрика для оборудования лабораторий*  
**PAUL KLEES / DÜSSELDORF 17**



Уже в течение **50 ЛЕТ** мы поставляем  
лучшую фильтровальную бумагу и фильтры  
для всевозможных filtrаций, встречающихся на практике

Мы посылаем бесплатно наш прейс-курант, являющийся  
лучшим справочником для всех интересующихся

Все магазины лабораторного оборудования  
продают наши изделия

**CARL SCHLEICHER & SCHÜLL**  
DÜREN (Rheinland)

**ЛАБОРАТОНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ и СТЕКЛЯННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ**  
для  
НАУЧНЫХ и ТЕХНИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ

**ROBERT MÜLLER, KOMMANDIT-GESELLSCHAFT**  
ФАБРИКА ХИМИЧЕСКИХ ПРИБОРОВ  
**ESSEN, Bahnhofstraße 14**  
ОСНОВАНА в 1888 г.

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

**КРАСИЛЬНЫЕ ВЕЩЕСТВА, РАСТВОРЫ КРАСОК  
РЕАГЕНЦИИ**

для микроскопии, бактериологии. Препараты для микро-  
скопов готовы к употреблению почвы для культур

*Каталоги высылаем бесплатно*

**Dr. G. GRÜBLER & Co. • LEIPZIG C 1**  
Liebigstr. 1-1b

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

РУССКО-ГЕРМАНСКОЕ  
ТОРГОВОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
„РУСГЕРТОРГ“

ПРАВЛЕНИЕ:

БЕРЛИН В 8, УНТЕР ДЕН ЛИНДЕН 17/18  
BERLIN W 8, UNTER DEN LINDEN 17/18  
ТЕЛЕГР. АДР.: РУСГЕРТОРГ (RUSGERTORG)

ОТДЕЛЕНИЯ В СССР:

Главное отделение: МОСКВА, Тверская 34  
ЛЕНИНГРАД — ул. Герцена 55/57  
ХАРЬКОВ — Пушкинская 21  
ТИФЛИС — ул. Коминтерна 5  
РОСТОВ н. Д. — ул. Фридриха Энгельса 111

★

Генеральное представительство

*I. G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft*  
*Frankfurt a. M.*

(Акц. О-во Красочной Промышленности „ИГЕ“,  
Франкфурт н. М.)

для С. С. С. Р.

Анилиновые краски / Вспомогательные продукты для красочной  
и полиграфической промышленности / Промежуточные продукты /  
Средства для борьбы с вредителями / Фармацевтические пре-  
параты / Фото- и кино-принадлежности / Азотистые продукты  
и удобрения / Продукты основной химии

Большие консигнационные склады химических товаров и  
красок в Москве, Ленинграде, Харькове

ПОСТАВЩИКИ КРУПНЕЙШИХ ТРЕСТОВ И ТОРГОВЫХ ОБЩЕСТВ  
В СССР

# И Г Е Р У С С К О

ТОРГОВОЕ Т-ВО С ОГР. ОТВ.

**БЕРЛИН NW 7, ДОРОТЕНШТРАССЕ 35**

Телефон: Центрум 441—443

ГЕНЕРАЛЬНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ДЛЯ СССР НИЖЕСЛЕДУЮЩИХ ГЕРМАНСКИХ  
АНИЛИНОВО-КРАСОЧНЫХ ЗАВОДОВ, ОБЪЕДИНЕННЫХ ПОД ФИРМОЙ:

**I. G. FARBENINDUSTRIE AKTIENGESELLSCHAFT**

Акционерное Общество Анилинового Производства, Берлин. — Баденская Анилиновая и Содовая Фабрика, Людвигсгафен на Рейне. — Леопольд Касселя и Ко., общ. с огр. отв., Франкфурт на Майне. — Химический завод Грисгейм-Электрон, Франкфурт на Майне. — Химические заводы бывш. Вейлер-тер Мер, Ирдинген. — Фабрики красок бывш. Фридр. Байер и Ко., Леверкузен на Рейне. — Фарбверке бывш. Мейстер Луцкус и Брюнинг, Гехст на Майне. — Завод красок Мюльгейм бывш. А. Леопард и Ко., Мюльгейм на Майне. — Карл Егер, Дюссельдорф. — Калте и Ко., Акционерное Общество, Вибрих на Рейне. — Вюльфинг, Давль и Ко., Бармен.

Продажа в СССР: продуктов этих фирм — общеизвестных анилиновых красителей и всех необходимых вспомогательных материалов для крашения и набивки текстильных товаров, для кожаной, писчебумажной, лакокрасочной промышленности и для кустарного производства; фармацевтических продуктов, средств для борьбы с вредителями в сельском хозяйстве и для протравы семян; органических и неорганических химических продуктов, сероуглерода, целлулоида, аппаратов для автогенной резки и сварки с принадлежностями; соединений азота для технических целей, искусственных удобрений; фотографических изделий „Agfa“, гигиенического упаковочного материала „Cellophane“, светочувствительной бумаги „Ozolid“, бактериологических и микробиологических красителей (индикаторов), красок из окисей железа.

Склад товаров при конторе Русгерторга в Москве, Тверская, 34  
Отделения Русгерторга: в Ленинграде, ул. Герцена, 55,  
Харькове / Ростове и. Д.  
Тифлисе

## И Г Е Р У С С К О

HANDELSGESELLSCHAFT M. B. H.

**BERLIN NW 7, DOROTHEENSTR. 35**

Telefon: Zentrum 441—443

Generalvertretung für die U.d.S.S.R. der „I. G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft“

**Фабрика красок ГУСТАВ УРБАХ Анц. 0-во  
БЕРЛИН С В 68, Линденштрассе 105**

выделяет:

Хромовые краски,  
краски для цветной бумаги и обоев,  
угольные краски для выработки переводной бумаги и  
лент для пишущих машин, растительные краски для нужд  
промышленности, обрабатывающей пищевые продукты

**RÖHM & HAAS A. · DARMSTADT**  
ХИМИЧЕСКАЯ ФАБРИКА



Фабр. клеймо



Фабр. клеймо

Мы изготовляем:

Химические продукты и жиры д-ра Röhм'a  
для производства

Хрома — Лайки — Кож железного дубления  
Дубленой кожи и для зольных мастерских  
**ОРОПОН — АРАПАЛИ — АРАЦИМ — ЛИПОН**

Продукты

для прачешен, текстильной и лаковой промышленности  
Фармацевтические и косметические препараты  
Мездровый клей



Порошкообразные средства для борьбы с вредителями:

**Эстурнит** —  
против гроздевой  
листоевтки (Polychrosis  
botrana) и других вреди-  
телей — пожирателей  
виноградства, плодо-  
водства, земледелия  
и лесоводства

**Ри 25 (RI 26)** —  
против свежовичных  
лиственных клопов, зем-  
ляных блох и др.

**Нусиса 1926** —  
против мильдью (Pego-  
возрога) и блекрота

**Нусарсен** —  
для одновременной  
борьбы с листоевткой,  
мильдью и блекротом

**Купренс** —  
против кровяных  
и др. вшей

Препарат против шелудивой болезни плодовых деревьев (Fusicladium)

Литература и подробные сведения высылаются по первому требованию

**Э. МЕРК,**

ХИМИЧЕСКАЯ ФАБРИКА  
ОТД. „ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ“  
(Pflanzenschutz-Verkauf)

**ДАРМШТАДТ**

**Фильтровальная масса для пивоваренных заводов**  
марки „Белоснежка“

**Фильтровальная бумага для маслобоек**  
лучшего, испытанного качества

**Красящие вещества, не содержащие ядов, для пищевых**  
**продуктов**

изготавливает в качестве специальности уже в течение 40 лет

**EDUARD SAUPE • DÖBELN i. Sa.**

СПЕЦИАЛЬН. ФАБРИКА • ОСНОВ. В 1879 г.

## ОРИГИНАЛЬНУЮ ЧИЛИ - СЕЛИТРУ

непосредственно импортированную предлагает

АКЦ. 0-80 **„SALITRA“** РОТТЕРДАМ  
OOSTERKADE 14

Представительство для:

Compania Salitrera de Tocopilla, Valparaiso

Compania Salitrera El Loa, Valparaiso

La Nueva Compania Salitrera Tamarugal Ltda, Valparaiso

## H. Fasting

РОТТЕРДАМ — АНТВЕРПЕН

**Экспорт и импорт всевозможных удобрений**

**N. V. Koloniale Handelmaatschappij Indo - Belge**

РОТТЕРДАМ — БАТАВИЯ

**Импорт: зфирных масел, волокна, колониальн. продуктов**

Телерг. адрес: Fasting

I. G. FARBENINDUSTRIE AKTIENGESELLSCHAFT

A G F A

BERLIN SO 36

\*

# КИНО-ФИЛЬМ

*Позитивная и негативная пленка*

*Равномерная эмульсия*

*Наивысшая прочность*

\*

РУССКИЙ ОТДЕЛ

*Вальтер Штреле*

*О-во с оир. отв.*

*BERLIN SW 48, Wilhelmstrasse 106*

*Телер. адр.: „Filmstrehle“, Berlin*

Общество для  
КИНО-, ФОТО- и ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ  
KARL KRESSE & FELIX REHM  
BERLIN SW 68, Hollmannstrasse 16

поставляет:

Лампы для фильмо-вых с'емок / Лампы для фотографических с'емок / Копироваль-  
ные лампы / Репродукционные лампы / Проекционные лампы / Трансформаторы  
Реостаты / Кабели / Угольные стержни и всякие соответствующие принадлежности  
**СПЕЦИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА, ПЕРВОКЛАССНОГО  
КАЧЕСТВА И ОБЩЕПРИЗНАННОЙ ДОБРОТНОСТИ**

**BERGWERKSPRODUKTE G. M. B. H., BERLIN W 8,** Unter den Linden 17/18

Исключительн. право продажи всех продуктов Акц.О-ва Giesche Spółka Akcyjna, Katowice  
(Giesche Aktien-Gesellschaft, Katowice)

## GIESCHE

Каменный уголь / Сырой цинк / Рафинированный цинк / Прессованный  
цинк / Цинк в листах всякого рода / Кадмий / Свинец / Свинец в  
листах / Свинцовые трубы / Свинцовая проволока / Свинцовая обманка  
Свинцовые пломбы / Лом / Миний / Паяльное олово / Серная кислота  
всех крепостей / Олеум (дымящаяся серная кислота) 20%

## РАВАК и ГРЮНФЕЛЬД

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

**Charlottenburg 2, Hardenbergstr. 3 / Beuthen-Oberschl.** (Герм.)

Железная руда, марганцевая руда, пиролюзит, железный шлак, серный  
колчедан, колчеданные огарки, чугун, железосплавы, томасовый шлак.

### ПРОДАЖА

Южно-русских железных и марганцевых руд  
ЮРТА (Южно-Русского Треста), ХАРЬКОВ.

**ЭЙЗЕНЕРЦ-ГЕЗЕЛЬШАФТ**  
(ЖЕЛЕЗОРУДНОЕ ОБЩЕСТВО)

С ограниченной ответственностью

**Charlottenburg 2, Hardenbergstr. 3 / Frankfurt a. M. / Düsseldorf.**

**ФЕРНАУФС-ФЕРЕЙНИГУНГ**  
(ОБЪЕДИНЕНИЕ ПО ПРОДАЖЕ)

Восточно-Германского Чугунного Синдиката

Общество с ограниченной ответственностью

**Charlottenburg 2, Hardenbergstr. 3. / Beuthen-Oberschl.**

**RAWACK & GRÜNFELD**

AKTIENGESELLSCHAFT

# BECKER & HAAG

BERLIN SW II, Bernburger Straße 31

РУССКИЙ, АФРИКАНСКИЙ, КАНАДСКИЙ  
**СЫРОЙ** (НЕСОРТИРОВАННЫЙ) **АСБЕСТ**

**ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ОБУВИ**

изготавливаем, как специальность,

**МАШИННЫЕ ТЭКСЫ,**

а также всякого рода **сапожные гвозди**

\*

**Friedrich Wilhelm v. Dreusche**

Nagel- und Metallwarenfabrik A.-G.

**Düsseldorf (Rheinland)**

ПРОДАЖА ТОЛЬКО ОПТОМ

**RÖHREN=VERBAND**

G.  
M.  
B.  
H.

Benrather Str. 19 **DÜSSELDORF** Benrather Str. 19

Основ. 15 марта 1925 г.

Продажная

деятельность Союза распространяется на:

**ГАЗОВЫЕ ТРУБЫ / КИПЯТИЛЬНЫЕ ТРУБЫ**

**ФЛАНЦОВАННЫЕ ТРУБЫ**

**ТРУБЫ СО СТАЛЬНЫМИ МУФТАМИ**

**БУРОВЫЕ ТРУБЫ / МОРСКИЕ ТРУБЫ**

**ОГНЕУПОРНЫЕ ТРУБЫ**

**ТРУБНЫЕ БОЛВАНКИ**

# Соединенные сталелитейные заводы

Акционерное Общество

Дюссельдорф



поставляет, кроме

чугуна, полуфабрикатов всякого рода, полосового, фасонного, высококачественного полосового железа и судовых профилей германского и зарубежных сортиментов, материала для верхнего строения железнодорожных и трамвайных путей со всеми поковками, зубчатых дорог, стрелок и всевозможных частей для стрелок и т. д., универсального железа и полосовой заготовки для сварных труб, шинного железа, катанного в холодном и горячем виде, толстого, среднего и тонкого листового железа, черной и белой жести, волнистого железа и т. д., проволоки, тянутой, катанной, оцинкованной; проволочных канатов и пр.; болтов, гаек, заклепок; труб тянутых, катанных, без шва и сваренных для всяких целей, фитингов и фланцев, калориферов, стального литья из сименс-мартеновской и бессемеровской стали и электростали, ковкого чугуна, чугуниного, металлического и торгового литья, штампованных частей и поковок, колесных скатов для железных дорог и трамваев, паровозной гарнитуры и вагонных поковок и отливок, рессор и т. д.

## следующие специальные изделия заводов:

Friedrich Wilhelms-Hütte, Mülheim-Ruhr

Специальный чугун, в частности специальное малоуглеродистое железо марки «Silbereisen».

Dortmunder Union, Hoerder Verein, Dortmund

Железо для шпунтовых стен, без клепки (система Ларсена) по германскому патенту. / Аппараты для резки под водой. / Материал для сооружения шпунтовых стен (свайные насадки). / Вытаскиватели свай Demag-Union.

## Судовые якоря

Якоря «Унион-Патент» (германские и иностранные патенты) для морского и речного судоходства. / Якоря «Унион-Беккер» для морского судоходства. / Якоря «Унион-Клипп» (германские и иностранные патенты). / Якоря «Унион-Шток» для морского и речного судоходства. / Якоря Тротмана, Роджера, грибовидные, зонтичные, доковые.

## Цепи

Судовые цепи. Специальность: тяжелые якорные цепи. / Цепи для транспортных установок. Специальность: цепи с зубчатой сваркой (герм. патент). / Цепи для подъемников. / Цепи торгового качества. / Стальные приводные шкивы «Унион». / Железные конструкции всякого рода. / Водяные сооружения.

Nordseewerke Emden (Ostfriesland)

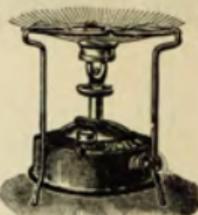
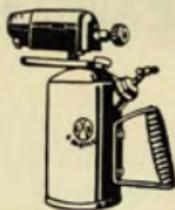
Суда, доки, шлюзы, доковые ворота.

**Vereinigte Stahlwerke** Aktien-  
gesellschaft  
**Düsseldorf**

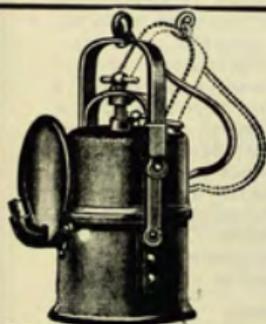
Торгов.  марка

ЛАБОРАТОРНЫЕ ГОРЕЛКИ  
„JUWEL“-КЕРОСИНКИ  
ПАЯЛЬНЫЕ ЛАМПЫ  
ГАЗОВЫЕ ПЛИТЫ

Торгов.  марка



GUSTAV BARTHEL, DRESDEN-A. 21



Ацетиленовые  
шахтные лампы  
простой конструкции и прочного выполнения

производит фирма

**F. Hermann Hesse**

Г. т. в. Н.

**Nürnberg**

(Германия)



Керосиновые машинки

„ФЭБУС“



Паяльные инструменты

„ФЭБУС“

Фирма награждена дипломом на С.-Х. Выставке в Москве 1923 г.

**М И Р**

Фабрика метал. изделий ИОЗЕФ РОЗЕНТАЛЬ, Акц. О-во, Вена XX, Австрия

Телегр. адр.: Wien, Phoebusag

АНЦ.  
О-ВО

## БР. БЕЛЕР ВЕНА-БЕРЛИН

### Сталь:

Быстрорежущая  
Инструментальная  
Машиноподелочная  
Серебрянка

Пневматич. инструменты  
Волоочильные доски

Магниты

**Gebr. Böhler & Co.**  
AKTIENGESELLSCHAFT  
Wien I • Berlin NW 5

## POLDISTANL ПОЛЬДИ-СТАЛЬ

Быстрорежущая  
сталь / Сталь стойкая про-  
тив ржавчины / Специа-  
льная инструментальн. сталь  
Конструктивная сталь для  
автомобилей и аэропланов  
Сталь серебрянка / Колен-  
чатые валы для автомобилей  
и аэропланов / Валки для  
холодной прокатки

**POLDIHÜTTE**  
PRAG XII  
Anglická 17

Fernsprecher: 53551-3, 53671

Мы изготавливаем

## ФОРМОВОЧНОЕ ЛИТЬЕ

всевозможных размеров вплоть до самого высокого  
веса отдельных частей из бронзы, меди, латуни,  
алюминия, кислотно- и щелочноупорных специальных  
сплавов в сыром и вполне обработанном виде.

Резервуары, вкладыши для подшипников, также  
вылитые белым металлом, буксы, стержни и другие  
части машин. Самый краткий срок доставки.

## ПРУЖИНЫ ИЗ СТАЛИ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА

для автомобилей, трамваев, узкоколейных дорог,  
железных дорог, локомотивов, подъемных приспособ-  
лений и всевозможных средств передвижения.

*Gewerkschaft Reckhammer*  
*Duisburg*

Walzenstraße 23 / Tel.: Süd 4565 u. 4566

## „ВЕРТИХ“

ОБЩЕСТВО ЖЕЛЕЗО- И  
СТАЛЕПРОКАТН. ЗАВОДОВ

производит

ленточное железо холодной прокатки для всех целей, а именно: светлой прокатки, оцинкованное, луженое, платинованное латуню, медью, томпаком, чистым и специальным пиккелем; незакаленную ленточную сталь, ленточное железо кабельное и для обручей, трубы с прорезами и сваренные, железо профильное

Правление: Вена I, Фишгоф 3

Телеф.: 68035, 62419. Телегр.: Вертихверк Вена

## „WERTICH“

EISEN- u. STAHLWALZWERKE GES. M. B. H.  
WIEN I, FISCHHOF 3



Gall'sche Gelenkketten, Transmissions-Treibketten, Kettenräder, Kettenachsen

### СПЕЦИАЛЬНАЯ ФАБРИКА

для цепей „Галля“, трансмиссионноприводных цепей, под'емных цепей, транспортных цепей, зубчатых цепных блоков, цепных валиков

### ОТТО КЁТТЕР

0-во с  
огр. отв.

Сущ. в 1864 г. **БАРМЕН** Сущ. в 1864 г.

АКЦИОН. ОБЩЕСТВО

## ВЕСТЕН



МАРКЕ „ТСЧАЙНИК“

## WESTEN

ПРОИЗВОДСТВО И ТОРГОВЛЯ ЭМАЛИРОВАННЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ



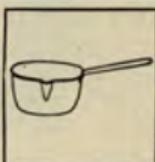
EMAILINDUSTRIE-HANDELS-A.-G.

### ВЕНА

### ВИЕН

IV, АРГЕНТИНИЕРШТРАССЕ № 29  
IV, ARGENTINIERSTR. 29, TEL. 57-5-55

ТЕЛЕГР.: ВЕСТЕНАГ — ТЕЛЕГР.: WESTENAG



Специальность: все русские изделия. — Поставка в любом количестве немедленно! — Крупнейшая фабрика! — Марка „Чайник“!

*Rosenthal*



ИЗОЛЯТОРЫ ВСЕХ СИСТЕМ  
 ДЛЯ ВЫСОКОГО НАПРЯЖЕНИЯ ДО 220 000 ВОЛЬТ  
 ПОДВЕСНЫЕ ИЗОЛЯТОРЫ БЕЗ ЗАМАЗКИ  
 ИЗОЛЯТОРЫ ДЛЯ НИЗКОГО НАПРЯЖЕНИЯ  
 ШТАМПОВАННЫЙ ФАРФОР

Ф. РОЗЕНТАЛЬ и Ко. <sup>АКЦ. О-ВО</sup> БЕРЛИН В 9  
 БЕЛЛЕВЮШТРАССЕ 10

ГЕРМАНСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ  
 КОНЦЕССИЯ в С. С. С. Р.

**ШТОК и Ко.**

О-во с о. о. в Эльберфельде

**ФАБРИКА МЕТАЛЛИЧЕСКИХ И  
 ЦЕЛЛУЛОИДОВЫХ ИЗДЕЛИЙ**

Ленинград, Лиговская, 111-113

МОСКОВСКАЯ КОНТОРА и СКЛАДЫ:

МОСКВА, УЛ. РАЗИНА, 3

ТЕЛЕГР. АДР.: ШТОКО

DEUTSCHE INDUSTRIELLE  
 KONZESSION in U. S. S. R.

**STOCK & CO**

G. m. b. H. in Elberfeld

**METALL- und CELLULOID-  
 WAREN-FABRIK**

Leningrad, Ligowskaja 111-113

MOSKAUER KONTOR UND LAGER:

MOSKAU, UL. RASINA 3

ТЕЛЕГР. АДР.: ШТОККО



TRADE-MARK

**CELLULOIDFABRIK SPEYER**

**KIRRMEIER & SCHERER**

in **SPEYER a. Rh.**

(Deutschland)

**СЫРОЙ ЦЕЛЛУЛОИД**

в листах,

трубках и полосах

всех встречающихся окрасок,

любой толщины и формы, лучшего качества

Г а р а н т и я д о л г о л е т н е г о о п ы т а

**ANDREAЕ, MÜLLER & Co.**

BERLIN W 8, TAUBENSTRASSE 8/9

**ШЕРСТЬ**

АНДРЕАЕ, МЮЛЛЕР и Ко.

**COLONIALWOLLGESELLSCHAFT A.-G.**

BERLIN W 30, MOTZSTR. 22

TELEGRAMMADRESSE: WOOLCROSS BERLIN

\*

МЕРИНОСОВЫЕ И КРОСБРЕДНЫЕ

**ШЕРСТИ**

## ИГ. ОРТМАНА НАСЛ.

Фабрики искусственной шерсти, искусственного хлопка и бумаги  
**ЦЕНТРАЛЬНОЕ БЮРО: ВЕНА, I. ШТРОБЕЛГАССЕ 2**

Телефон: 79-1-76 и 79-1-77

Искусственная шерсть — Искусственный хлопок (Effilochées)  
Папиросная бумага всех сортов — Шелковая бумага всех  
сортов, белая и цветная — Креп-роллен всех  
цветов — Копировальная бумага!

Крупнейшая фабрика в Европе!

## Aktiebolaget Textilförnödenheter

(Акц. О-во Текстильные Принадлежности)

**СТОКГОЛМ 19 (ШВЕЦИЯ)**

Покупаем:

Новые обрезки льна / Новые обрезки пеньки  
Новые обрезки хлопка / Новые обрезки шерсти

Нитки шерстяные, бумажные и вообще нитки всякого рода

Продаем:

оригинальные цветные отбросы шерстяного  
трикотажа и бумажное тряпье для  
бумажного производства

Адрес для телегр : TEXTILBON

## И. АРИОВИЧ / ЛЕЙПЦИГ

Telegr. Adr.: • I. ARIOWITSCH, LEIPZIG, BRÜHL 71 • Telegr. Adr.:  
Mizton Mizton

### ПУШНИНА

ИМПОРТ / ЭКСПОРТ

### Ariowitsch & Jacob Fur Company Ltd.

London E. C. 4 Garlick Hill 15/16 • Telegr. Adr.: Jacpellis

**Гирш Гольдберг · Лейпциг**

\*

ИМПОРТ

**ПУШНИНА**

ЭКСПОРТ

\*

**Hirsch Goldberg · Leipzig**

Brühl 34/40

Telegramm - Adresse: H i g o l d f e l l

**БР. ЗИЛЬБЕРКВЕЙТ**

\*

**ПУШНИНА**

ИМПОРТ и ЭКСПОРТ

---

**GEBRÜDER SILBERKWEIT**

RAUCHWAREN

**LEIPZIG, Nikolaistr. 47-51**

Telegramme: S i l p ö l z

# Ch. Eitingon Aktiengesellschaft

Leipzig

Телефон: 71166

Brühl 37/39

Тел. адр.: Bovenatoga

Импорт и экспорт  
всевозможных пушных товаров

\*

Представительства во всех частях света

*Ephraim Kirschner*

LEIPZIG :: BRÜHL 71

New-York, Buenos-Aires, Mailand, Rom, Neapel, Turin

Telegrammadress:

für Leipzig und Italien „EMKIRSCH“, für New-York „AMKIRSCH“, für Buenos-Aires „GAVENSKY“

\*

ИМПОРТ · **ПУШНИНА** · ЭКСПОРТ

\*

**ЭФРАИМ КИРШНЕР**

ЛЕИПЦИГ · БРЮЛЬ 71

**КАРЛ ЛОТЦ и Ко.  
ЛЕИПЦИГ**

Основ. в 1900 году / Телегр. адрес: Lotzfurs

\*

**ПУШНИНА**  
ИМПОРТ \* ЭКСПОРТ  
КОМИССИЯ

\*

**CARL LOTZ & Co.**  
**LEIPZIG, Ritterstrasse 31/33**

**EISENBACH & STERN**

**LEIPZIG**

RICHARD-WAGNER-STR. 8

**NEW YORK**

234, WEST 30th STREET

\*

**ПУШНЫЕ ТОВАРЫ — КОМИССИОННАЯ ТОРГОВЛЯ**  
ИМПОРТ — ЭКСПОРТ

**DAVID DREISIN, LEIPZIG**

NIKOLAISTRASSE 27-29

**КОМИССИОНЕР ПО ПРОДАЖЕ  
ПУШНОГО ТОВАРА**

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:

**КАРАКУЛЬ И РУССКИЕ МЕХА**

**MAUTNER & AHLWEDE, LEIPZIG**  
**МАУТНЕР и АЛЬСВЕДЕ, ЛЕЙПЦИГ**

ОСНОВАНА В 1873 ГОДУ  
ТЕЛЕГРАФН. АДРЕС: MAUTIMOR

**ПУШНЫЕ ТОВАРЫ**

**БЕРНГАРД Г. ПЛАТКИ · ЛЕЙПЦИГ**

Адрес: Брюль 69

Телегр. адрес: Furplatty

**ПУШНИНА**

ИМПОРТ — ЭКСПОРТ — КОМИССИЯ

**BERNHARD H. PLATKY · LEIPZIG**

BRÜHL 69

**OSCARIA**

Фабричная марка



**ГЕНРИХ БИРЛИНГ**

О-ВО С  
ОГР. ОТВ.

КОЖЕВЕННЫЕ ЗАВОДЫ

БРОКВИЦ - ДРЕЗДЕН

АДРЕС ДЛЯ ТЕЛЕГР.: БИРЛИНГОС КОСВИГ-ДРЕЗДЕН

ХРОМ ИЗ ЯЛОВКИ — ЧЕРНЫЙ И ЦВЕТНОЙ

ХРОМ ИЗ ОПОЕК — ЧЕРНЫЙ И ЦВЕТНОЙ

**КОРНЕЛИУС БОРСТ и Ко.  
ОТТО И. ФАБЕР  
АМСТЕРДАМ**



Генеральные представители  
для Голландии  
„Экспортлеса“ Москва

---

**CORNELIUS BORST & Co.  
OTTO J. FABER  
AMSTERDAM**



General-Vertreter für Holland  
des Exportleses, Moskau

# Г. и А. ГРАТЕНАУ

ГАМБУРГ — БРЕМЕН — СТОКГОЛЬМ

АДРЕС ДЛЯ ПИСЕМ:

**H. & A. GRATENAU · HAMBURG**

ПИЛЕННЫЙ ЛЕС

КРУГЛЫЙ ЛЕС

ЛИСТВЕННЫЙ ЛЕС

ПРОПСЫ

БАЛАНСЫ

ФАНЕРА

Брокерская фирма по продаже русских пиломатериалов

# F. W. BARTH & Co.

(сущест. с 1873 г.)

Бремен, Гамбург, Дюссельдорф и Эмден

Предприятие является преемником фирмы:

H. H. VOLTE Wwe & Co.

основ. в 1862 г.

Старейшая агентура и комиссионное дело  
Германии по лесной части

Владельцы: Richard Barth, Bremen  
Walter Wolf, Bremen  
Gerhard Mertins, Hamburg  
Bjarne Larssen, Düsseldorf  
Walter Zollmann, Düsseldorf  
Tjarko Apetz, Emden

Ежегодные продажи до 1913 г.: 100/125000 стандартов

**N. V. M. FEUER'S  
HANDELMAATSCHAPPIJ  
ROTTERDAM**

Телегр. адрес: Feuer

**ИМПОРТ, ЭКСПОРТ, КОМИССИЯ**  
зерновых хлебов и стручковых,  
масличных семян  
и др. родственных  
товаров

Коммиссионная торговля ван ШТОЛЬКА  
Роттердам (Голландия)



Импорт зерновых хлебов

**N. V. SALZMANN FRÈRES HANDELMAATSCHAPPIJ**  
Peulvruchten — Hülsenfrüchte — Légumes secs — Pulses

Телегр. адрес: ROTTERDAM / ROTTERDAM v. Oidenbarnevelstr. 82-88  
Salzfrères, Rotterdam P. O. B. 994

**СТРУЧКОВЫЕ И СЕМЕННЫЕ ПРОДУКТЫ**

Специальность: Чечевица, фасоль и горох

Собственные заводы для очистки и сортировки  
всех стручковых и семенных продуктов

Отделение в Париже и представители во всех крупн. центрах Европы, Америки и Африки

## **N. V. ALGEMEENE COMMISSIEHANDEL • ROTTERDAM**

Телегр. адр.: Deleman

Зерновые хлеба • Фураж • Отходы мукомольного производства • Срочные сделки (пшеница и маис)

## **OLIEZADEN IMPORT MAATSCHAPPIJ N. V. • ROTTERDAM**

Телегр. адр.: Olymp

Масличные семена • Масла • Жмыхи

# **Chr. de Vries**

## **РОТТЕРДАМ (Голландия)**

Телегр. адрес:  
Ашраа

ПЛАН С

Телефоны:  
12187-12188-12189-12190

\*

## **Импорт и экспорт**

**зерновых продуктов и фуража**  
всех родов

Стручковые продукты, посевные и технические  
семена, **РИС**, картофельная мука, декстрин,  
свекловичный жом

## **FELIX COHEN**

Оснв. в 1879 г.

**Rotterdam — Роттердам**

Оснв. в 1879 г.

## **Импорт и Экспорт:**

Фруктов / Муки / Кофе / Консервов / Меда / Земляных орехов  
и ядер земляных орехов

ТЕЛЕГР. АДРЕС: FELIXHEN, ROTTERDAM

# **N. V. MEELFABRIEK „KRALINGEN“**

бывш. VIRULY & RAVENSWAAY

## **РОТТЕРДАМ**

Основ. в 1855 году

**ЭКСПОРТ и ИМПОРТ**

**МУКИ и ФУРАЖА**

# **N. V. GEBROEDERS CATZ HANDELSVEREENIGING**

АМСТЕРДАМ • РОТТЕРДАМ • ГРОНИНГЕН

ТЕЛЕГР. АДРЕС: CATZ, ROTTERDAM

ОТДЕЛЕНИЯ:

Нью-Йорк / Сан-Франциско / Батавия (Ява) / Макаassar (Целебес) / Телок-Бетонг (Суматра)

### **Экспортируют:**

Сушеные фрукты • Голландские семена  
Инд. ингредиенты, как: Перец • Корица и пр.  
Тапиока (Саго) • Гумми Дамар и гумми  
Копаль • Фисташки • Кофе • Тростник и т. д.

### **Импортируют:**

Мед • Русские семена • Сушеные фрукты

N. V. Sacaofabriek „DE ZAAN“ / Zaandijk—Holland  
Фабрика какао „ДЕ-ЦААН“ / Цаандейк—Голландия

Экспорт гарантированно-чистого  
**КАКАО-МАСЛА Д. А. Б. 5**

дважды очищенного, соответствующего химическим требованиям германской фармакопии

**Порошок-какао / Какао-тесто**

**N. V. WEISE & Cos.**

HANDEL - MAATSCHAPPIJ

ROTTERDAM · AMSTERDAM

ROTTERDAM · AMSTERDAM

**СЫРОЙ КАУЧУК**

**PAUL TIEFENBACHER & CO**

HAMBURG 1 / PFERDEMARKT 45

Телефон: С 8 Centrum 4821/22 / Телеграфн. адрес: Gummibach

\*

**Сырой каучук · Балата  
Гуттаперча**

# ОТТО ВОЛЬФ

## ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ ЖЕЛЕЗОМ

### КЕЛЬН

---

---

#### Железнодорожный материал

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

#### Листовое железо

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

#### Трубы

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

#### Проволока

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

#### Сортовое и обрубное железо

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

---

---

# OTTO WOLFF

## EISENGROSSHANDLUNG

Тел. А 8610—8615

### KÖLN a. Rh.

Коды:

Адрес для телеграмм:  
Eisenhandel

ZEUGHAUSSTR. 2

ABC-Code 5th u. 6th Ed.  
Bentl. Compl. Phrase Code  
Rudolf Messe Code

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

# КОНТИНЕНТАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО ЖЕЛЕЗНОЙ ТОРГОВЛИ КЕРН и К<sup>о</sup>.

ПРАГА (Чехословакия)

Продажа изделий объединенных Чехословацких железоделательных заводов  
Генеральное представительство Витковицких горных и металлургических заводов, Витковиц

Генеральное представительство государственных Чехословацких трубопрокатных заводов, Подберезова

Продажа изделий рудников и горно-заводского общества, Брюн

Представители объединенных чехословацких литейно-эмалировочных фабрик

Представители Первых Брюнских  
Машиностроительных заводов, Брюн

.....  
*Техническое консультационное Бюро  
в Москве, Солянка, Большой Ивановский пер., 5*

.....  
**Родственные общества:**

Вена	Бухарест	Плоэсти	Лемберг
Инсбрук	Чернаути	Тршебиния	Борислав
Будапешт	Клуй	София	Гамбург
Аграм	Тимисоара	Краков	Лондон
Железо и Сталь, Акц. О-во, Варшава и Познань			

**N. V. LEIJENDEKKER'S ZAKKENHANDEL**

**РОТТЕРДАМ**

SCHEERMAKERSHAVEN 53-55

ТЕЛЕФОН № 4093 | АДРЕС ДЛЯ ТЕЛЕГРАММ: LEIJENDEKKERS-ZAKKENHANDEL

\*

**ИМПОРТ и ЭКСПОРТ**

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:

**ПОДЕРЖАННЫЕ ДЖУТОВЫЕ МЕШКИ И РОГОЖИ  
ДЛЯ ПРОКЛАДОК**

**РУСАВСТОРГ**

**РУССКО-АВСТРИЙСКОЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЕ  
АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО**

Основано в 1923 г. НКВТ СССР и Синдикатом австрийских промышленников

Правление в Москве, Кузнецкий мост, д. 14  
Отделения и представительства: в Ленинграде, Харькове, Киеве, Астрахани,  
Ростове и Д., Тифлисе, Шадринске и др. городах  
За границей: в Вене, Берлине и Риге

**ИМПОРТ в СССР:**

Равных сортов стали, электротехнических материалов, сельскохозяйственных орудий, автомобилей, станков для всех отраслей промышленности  
и т. д.

**ЭКСПОРТ из СССР:**

Пуша и пера, конского волоса, пушинны, кожи, тряпья, терпентина, лекарственных трав, роговых концов, яиц, рыбы, икры, домашней птицы, дичи, санней

РУССКО-АВСТРИЙСКОЕ ТОРГ. АКЦ. ОБЩ.

**„РАТАО“**

Учр. в 1923 г.

**ИМПОРТ и ЭКСПОРТ**

всякого рода товаров

Правление: МОСКВА, Пд. Революции, 21

Отделения:  
в СССР: Харьков, Ул. К. Либкнехта, 15  
За границей: Вена 1, Бауернmarkt 24  
Берлин В 8, Унтер ден Линден 17/18

RUSS.-ÖSTERREICHISCHE HANDELS-A. G.

**„РАТАО“**

Gegr. 1923

**IMPORT und EXPORT**

aller Arten Waren

Verwaltung: MOSKAU, Revolutionsplatz 21

Fillialen:  
in der UdSSR: Charkow, Karl Liebknechtstr. 15  
im Auslande: Wien 1, Bauernmarkt 24  
Berlin W 8, Unter den Linden 17/18

# Großeinkaufsgesellschaft Österreichischer Consumvereine (GÖC)

Общество оптовых закупок австрийских  
потребительских кооперативов (зарег. кооператив с огр. отв.)

Правление: Вена II, Пратерштрассе 8

Телефон: 48-500 / Телегр. адрес: Гроссейнкауф

**Действует**, как торговый центр потребительских кооперативов Австрии

**Доставляет** кооперативам, потребительским организациям, государственным, городским и др. учреждениям всевозможные товары

**Вырабатывает** в собственных промышленных предприятиях первоклассные товары, как-то: текстильные изделия, все сорта белья и платьев, кожаные и седельные товары, обувь, обрабатывают лес и лесные товары и т. д.

**Имеет** большое количество собственных предприятий

## РУССКИЙ ОТДЕЛ

выполняет поручения по покупкам и продажам для кооперативов, синдикатов, трестов и др. организаций С. С. С. Р.

# ПЕРЬЯ



Зарегистрированное  
эзбричное клеймо



ПЕРВОКЛАССНАЯ СТАЛЬ! ПРЕЦИЗИОННАЯ ВЫДЕЛКА!

**BRAUSE & CO. ISERLOHN (ГЕРМАНИЯ)**



Принадлежности для рисования  
и черчения \* Принадлежности  
для геодезических измерений

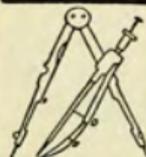


**БР. ВИХМАН**  
БЕРЛИН, N.W. 6  
КАРЛШТРАССЕ 13



**GEBR. WICHMANN**  
BERLIN, N.W. 6  
KARLSTRASSE 13

1 8 7 3



Рисовально-чертежные пергамент-  
ные светочувствительные бумаги

Расчетные линейки



# W. J. PETERS & Cie.

## KÖLN-RODENKIRCHEN

наибольшая в Германии фабрика  
по производству полотняной кальки

поставляет

**ПОЛОТНЯНУЮ КАЛКУ**

известных марок:

**ПЕРФЕКТ, МОНОПОЛЬ**  
(белая полотняная калька)

различной ширины, такого же выдающегося качества  
и такой же прозрачности, как в довоенное время

ФАБРИКА БУМАГИ ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ  
**EMIL HOLTZMANN, SPEYER a. Rh.**

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ИЗДЕЛИЯ:

**СУШЕНАЯ НА ВОЗДУХЕ КАЛЬКА**

самого лучшего качества, испытанная для экспорта

**НАТУРАЛЬНАЯ КАЛЬКА · ПОЛОТНЯНАЯ КАЛЬКА  
МИЛЛИМЕТРОВАЯ И ПРОФИЛЬНАЯ БУМАГА**

Бумага для диаграмм и самозаписывающих приборов  
Бумага „Манифольд“ (копировочн. шели для агатового штифта)

AKTIEBOLAGET  
**NYMAN & SCHULTZ**

Основ. в 1861 г.

**STOCKHOLM, Skeppsbron 22**

ЭКСПЕДИТОРЫ — ПАРХОДНЫЕ МАКЛЕРЫ — ПАРХОДСТВА — ФРАХТОВАНИЕ

Генеральные представители  
Швеции для СССР и Совторгфлота, Гамбург  
Специальное отделение для сообщений с СССР,  
Финляндией, Прибалтийскими странами и Гамбургом

*Собственные новейше-оборудованные склады*

**N & S БЮРО ПУТЕШЕСТВИЙ**

Kungsträdgårdsgatan 2 A

**ВСЕВОЗМОЖНЫЕ ВИДЫ ПУТЕШЕСТВИЙ**

Билеты во все страны света

Корреспонденты: Бюро путешествий Беннет и Америк. Экспресс Компании

**N. V. „VAN WAVEREN'S GRAANHANDEL“**  
**SILO- EN VEEMBEDRIJF „CONCORDIA“**  
ROTTERDAM / Persoonshaven / ROTTERDAM

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ ДЛЯ ОЧИСТКИ  
**СТРУЧКОВЫХ, СЕМЕННЫХ И ЗЕРНОВЫХ ПРОДУКТОВ**  
УСТАНОВКИ ДЛЯ СУШКИ ЗЕРНА  
ХРАНЕНИЕ НА СКЛАДАХ

# N. V. GRAANSILO-MAATSCHAPPY

**ROTTERDAM — NEDERLAND**

ОСНОВ. В 1910 ГОДУ

## **СИЛОСНОЕ ПОМЕЩЕНИЕ**

вмещает 20 000 тонн зерна. В случае необходимости, всегда возможно расширение складских помещений на прилегающей площади, принадлежащей обществу. Таким образом, вместимость склада увеличивается до 40 000 тонн.

Доставка товаров на склад происходит не прямо с пароходов или лихтеров, а при помощи одного ковшевого элеватора и двух пневматических элеваторов с производительностью 320 тонн в час. Эти элеваторы устроены таким образом, что они могут перегружать товар насыпью или же в мешках, а также из лихтера в лихтер, как и по вагонам.

### **Транспортные ленты,**

а также просеивательные и очистительные машины имеют пропускную способность 100 тонн в час. Обращается еще особое внимание на превосходные сортировочные и триерные установки с производительностью 10 тонн в час.

**Взвешивание через присяжных весовщиков.**

*Общество выставляет на собственников складочные свидетельства, каковые принимаются всеми банками.*

# **Blaauwhoedenveem-Vriesseveem A.**

**Роттердам и Амстердам**

Основ. в 1616 г. / Акц. капитал 15.000.000 голл. гульденов / Основ. в 1616 г.

**Хранение на складах и обработка всевозможных товарных грузов в специально приспособленных складских помещениях. Лесной склад под открытым небом.**

**Силосные и специальные установки для очистки, сортировки и т. п. зерновых продуктов, семян и стручковых продуктов.**

**Холодильники и ледники по последнему слову техники  
Экспедиция, контроль, официальное взвешивание  
Наблюдение за интересами клиентуры!**

**Объединенные торговые предприятия:**

Deutsche Blaufriesveem Transport- u. Lagerhaus A. G., Hamburg 1, Chile-Haus  
Blaauwvriesveem Belge S. A., Antwerpen, Marché aux Grains 7  
British Bluefries Ltd., 122 Minories, London E1  
The American Bluefriesveem Inc., 44. Whitehall Street, New York  
Blaufriesveem A. G., vorm. Hediger & Co, Basel  
Indich Blauwvriesveem A. G., Tandjong-Priok (Java)

## **БАНК ДЛ Я РУССКОЙ ТОРГОВЛИ**

**(Bank for Russian Trade, Limited)**

58/60 Moorgate, LONDON, E. C. 2. Англия

Банк учрежден в 1923 г. специально для содействия развитию внешней торговли СССР.

Разрешенный капитал — £ 750.000 —.—. Капитал оплаченный — £ 550.000. —.—

Запасный капитал — £ 140.000. —.—

**Банк финансирует экспортные операции СССР**  
путем выдачи авансов, аккредитивов и ссуд как на территории СССР,  
так и в пути и за границей

**Банк финансирует импорт в СССР.**

Текущие счета и вклады. Учет векселей. Покупка и продажа иностранной валюты.  
Акцептные кредиты под товары и документы. Гарантии по торговым операциям  
клиентов. Инкассо. Переводы.

*Корреспонденты и агенты во всех пунктах СССР, Европы и Америки*

## **РАБОЧИЙ БАНК**

Анц. 0-во в Вене

**WIEN, II, Praterstr. 8**

(Основан всеми существующими организациями рабочих и служащих Австрии)

*Предлагает свои услуги для проведения  
всех банковских операций. Связь со всеми круп-  
ными зарубежными городами.*

*Инкассо и т. п.*

\*

Телеграфный адрес: Arbeiterbank, Wien

Текущий счет в австрийских почтово-сберегательных кассах № 11 473

Жиро-конт: Австрийский Национальный Банк в Вене

Жиро-конт: в Венском жиро и кассовом Союзе

## **PAKHUISMEESTEREN ROTTERDAM — РОТТЕРДАМ**

ОСНОВ. в 1818 г.

\*

*Хранение на складах  
и транспортирование всевозможных товаров*

*Хранение в танках  
минеральных и растительных масел*

# ЭНЦИКЛОПЕДИЯ СОВЕТСКОГО ЭКСПОРТА В ТРЕХ ТОМАХ

ПОД ОБЩЕЙ РЕДАКЦИЕЙ  
Б. С. БЕЛЕНЬКОГО, П. А. БЕРЛИНА, А. Г. ГАЛЛОПА, В. Г. ГРОМАНА,  
М. Я. КАУФМАНА, Л. В. КОРОБОЧКИНА, М. И. ТЕЙТЕЛЬБАУМА,  
А. А. ТРОЯНОВСКОГО и В. З. ТУРОВА

ИЗДАНИЕ ВТОРОЕ  
ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА СССР В ГЕРМАНИИ,  
ЦЕНТРОСОЮЗА И ГОСТОРГА  
БЕРЛИН 1928

ТОМ ПЕРВЫЙ ВЫШЕЛ ИЗ ПЕЧАТИ

Цена 1-го тома дола. 5.—

О времени выхода в свет и о содержании II и III томов будет объявлено особо

С ЗАКАЗАМИ И ЗАПРОСАМИ ОБРАЩАТЬСЯ :  
в Редакцию „Энциклопедии Советского Экспорта“  
„Encyklopädie des Soviet Exports“ р. А. „Rusgortorg“,  
Berlin W 8, Unter den Linden 17/18

и в „Kнига“, Buch- u. Lehrmittel-Gesellschaft m. b. H., Berlin W 62, Kurfürstenstr. 79

## „KNIGA“

BUCH- UND LEHRMITTEL-GESELLSCHAFT M. B. H.  
Berlin W 62, Kurfürstenstrasse 79 (Русский Отдел)  
Генеральн. представительство Госиздата РСФСР, Москва

**Большой выбор литературы всех издат. СССР**

Каталоги предоставляются по желанию

Вышли из печати каталоги по:

- |   |   |
|---|---|
| II. Философии. Религии.   | XII. Агрономии и лесоводству.           |
| III. Социальным наукам. Вопросам советского строительства и т. д. | XIII. Искусству, музыке, театру и кино. |
| IV. Правовым наукам.  | XV. Беллетристике.                      |
| V. Педагогике.  | XVIII. Истории литературы. Критике.     |
| IX. Естествознанию.   | XIX. Истории.                           |
| X. Медицине, Гигиене. Ветеринарии.                                | XX. Географии.                          |
| XI. Технике. Технологии. Бухгалтерии                              |   |

Кроме того, рассылаются всевозможные спец. каталоги Госиздата РСФСР

**Богатый выбор новинок / Быстрое выполнение заказов**  
Прием подписки на все газеты и журналы СССР.

СОУНЬ им. В. Г. Белинского  
<http://book.ugaic.ru/>

СОУНЬ им. В. Г. Белинского  
<http://book.ugaic.ru/>

СОУНЬ им. В. Г. Белинского  
<http://book.ugaic.ru/>

СОУНЬ им. В. Г. Белинского  
<http://book.ugaic.ru/>