

**Кечеджи-Шаповалов Михаил
Васильевич**

**Торговые посредники
маклеры, экспедиторы,
комиссионеры, агенты и
коммивояжеры**

**Москва
«Книга по Требованию»**

УДК 82-3
ББК 84-4
М69

М69 **Михаил Васильевич К.**
Торговые посредники маклеры, экспедиторы, комиссионеры, агенты и коммивояжеры / Кечеджи-Шаповалов Михаил Васильевич – М.: Книга по Требованию, 2024. – 80 с.

ISBN 978-5-519-88932-2

ISBN 978-5-519-88932-2

© Издание на русском языке, оформление
«YOYO Media», 2024

© Издание на русском языке, оцифровка,
«Книга по Требованию», 2024

Эта книга является репринтом оригинала, который мы создали специально для Вас, используя запатентованные технологии производства репринтных книг и печати по требованию.

Сначала мы отсканировали каждую страницу оригинала этой редкой книги на профессиональном оборудовании. Затем с помощью специально разработанных программ мы произвели очистку изображения от пятен, клякс, перегибов и попытались отбелить и выровнять каждую страницу книги. К сожалению, некоторые страницы нельзя вернуть в изначальное состояние, и если их было трудно читать в оригинале, то даже при цифровой реставрации их невозможно улучшить.

Разумеется, автоматизированная программная обработка репринтных книг – не самое лучшее решение для восстановления текста в его первозданном виде, однако, наша цель – вернуть читателю точную копию книги, которой может быть несколько веков.

Поэтому мы предупреждаем о возможных погрешностях восстановленного репринтного издания. В издании могут отсутствовать одна или несколько страниц текста, могут встретиться невыводимые пятна и кляксы, надписи на полях или подчеркивания в тексте, нечитаемые фрагменты текста или загибы страниц. Покупать или не покупать подобные издания – решать Вам, мы же делаем все возможное, чтобы редкие и ценные книги, еще недавно утраченные и несправедливо забытые, вновь стали доступными для всех читателей.



Серия Книжный Ренессанс

www.samizday.ru/reprint

Предисловіе.

„Ich wüsste nicht, wessen Geist aus-
gebreiteter sein müsste, als der Geist
eines echten Handelsmannes“.

Goethe.

Въ наше время торговыя сношенія обнаруживаютъ необычайно интенсивный ростъ, сопровождаемый все болѣе и болѣе усложняющейся организаціей товарообмѣна.

Параллельно съ этимъ наблюдается ломка стародавнихъ формъ и методовъ торговой дѣятельности, обусловленная рѣзкимъ измѣненіемъ фیزیономіи современной торговли. Рынки претерпѣли огромную качественную и количественную эволюцію; появились тысячи новыхъ категорій товаровъ, разрослись старыя отрасли товарообмѣна, рухнули китайскія стѣны, отдѣлявшія одно хозяйство отъ другого, и производство стало работать на почти безграничный рынокъ. На протяженіи всего двухъ поколѣній международная торговля пережила поистинѣ гигантское развитіе: общая сумма оборотовъ внѣшней торговли въ 1860 г. не превосходила 14 миллиардовъ рублей, тогда какъ въ началѣ нынѣшняго столѣтія она уже достигала внушительной цифры въ 46

милліардовъ рублей, что даетъ увеличеніе болѣе, чѣмъ въ три раза.

Размѣщеніе всей этой массы товаровъ построено не на стихійномъ и безсознательномъ началѣ, а на стройной, планомѣрной и цѣлесообразной организаціи.

Для выполненія такой грандіозной и отвѣтственной задачи торговый механизмъ долженъ былъ прежде всего дифференцироваться, осуществить въ самомъ себѣ строгое раздѣленіе и соподчиненность отдѣльных частей и функций. Практическій и даже теоретическій энциклопедизмъ въ торговлѣ сталъ чистымъ абсурдомъ по той простой причинѣ, что нельзя объять необъятнаго. Безвозвратно отошла въ область преданій та патріархальная складка торговой дѣятельности, которая могла, безъ видимаго ущерба для себя, игнорировать коллективный раздѣленный трудъ. Въ наше время отысканіе мѣстъ сбыта, выясненіе фізіономіи и требованій рынка, опредѣленіе количества и качества обиходныхъ товаровъ, способы упаковки и доставки ихъ на мѣста сбыта и потребленія представляются настолько крупными вопросами, что успѣшное разрѣшеніе ихъ совершенно невысказано безъ широкаго раздѣленія труда.

Отсюда,—какъ непреложный логическій выводъ,—потребность въ спеціализаціи торговыхъ функций.

И было бы ошибкой приписывать спеціализацію одной торговлѣ; здѣсь она только отраженіе того всеобщаго начала, которымъ характеризуется вся наша культура. Принципъ спеціализаціи занятій широко примѣняется во всѣхъ сферахъ современной жизни,—будь то профессія юриста, врача, техника, педагога, художника и т. д.

Примѣненіе этого принципа можно прослѣдить всюду вплоть до международнаго раздѣленія труда.

Такимъ образомъ, современная торговля представляетъ собой совокупность обособленныхъ внутри, но соподчиненныхъ извнѣ, отраслей профессиональнаго труда, изъ которыхъ каждая намѣчаетъ и осуществляетъ лишь ей одной присущія задачи.

Въ результатъ получается цѣпь посредническихъ звеньевъ, почти лишенныхъ, въ изолированномъ видѣ, самостоятельнаго значенія, но совершенно необходимыхъ въ общемъ процессѣ товарообмѣна.

При этомъ современная торговля для успѣшнаго отправленія своихъ функций нуждается не только въ такихъ видахъ посредничества, какъ, напр., посредничество по кредиту или храненію товаровъ, а еще въ особыхъ передаточныхъ ремняхъ, посредствомъ которыхъ торговый механизмъ получаетъ возможность приводить въ движеніе свои отдаленнѣйшія колеса и шестерни.

Таковыми передаточными ремнями являются носители живой творческой мысли и живой человѣческой работы. Это—торговые посредники въ тѣсномъ смыслѣ,—маклеры, агенты, комиссіонеры, экспедиторы и отчасти коммивояжеры. Трудъ этихъ людей не только не можетъ быть исключенъ изъ обихода современной торговли, но имъ въ значительной степени обусловливается оживленность и правильность товарообмѣна.

Изученію основъ и характера дѣятельности торговыхъ посредниковъ посвящено содержаніе настоящей книги, здѣсь же я только вскользь упомяну о томъ, что тенденція современной торговли—сокращать падающіе на товаръ расходы—еще отнюдь не отнимаетъ у торговыхъ посредниковъ права на существованіе и нисколько не умаляетъ значенія ихъ профессиональной дѣятельности, ибо очень часто, если не всегда, именно

черезъ нее достигается пониженіе товарныхъ цѣнъ. Равнымъ образомъ, не можетъ дискредитировать дѣятельности торговыхъ посредниковъ стремленіе современной экономіи поставить лицомъ къ лицу производителя съ потребителемъ; всякая форма отмираетъ вмѣстѣ съ причинами, ее вызвавшими, а, слѣдовательно, только съ паденіемъ устоевъ современной организаціи хозяйства можетъ наступить реальное обезцѣненіе роли торговыхъ посредниковъ. Ранѣе же этого подобное обезцѣненіе не выйдетъ за предѣлы оторванныхъ отъ жизни и чисто отвлеченныхъ построеній, которыя, конечно, сами по себѣ еще не въ состояніи повернуть колеса исторіи.

Обращаясь къ нуждамъ и запросамъ нашей русской торговли, нужно прямо сказать, что недостаточное развитіе, качественное и количественное, у насъ института торговыхъ посредниковъ безусловно во вредъ нашему хозяйству.

Глубокое убѣжденіе въ полезности этого института и желаніе, съ своей стороны, посылить содѣйствовать правильной его постановкѣ руководили мною при составленіи настоящей книги.

За ея недочеты пусть послужить мнѣ извиненіемъ *полное* отсутствіе прямыхъ источниковъ.

Эта книга является первой попыткой изложить юридическія и практическія основы посреднической дѣятельности. Если она хотя отчасти облегчитъ работу заинтересованнымъ лицамъ и дальнѣйшимъ литературнымъ изслѣдователямъ, то я уже сочту себя этимъ удовлетвореннымъ.

Во всякомъ случаѣ она можетъ быть полезной какъ для самихъ посредниковъ, такъ и для прибѣгающихъ къ ихъ услугамъ. Особый же интересъ она должна представить для тѣхъ нашихъ молодыхъ людей, которые

собираются посвятить себя работѣ на коммерческомъ поприщѣ: имъ она не только сообщитъ извѣстную сумму положительныхъ свѣдѣній, но и поможетъ еще ориентироваться въ выборѣ профессіи.

Да послужитъ она на пользу нашей торговлѣ и ея двигателямъ, а больше всего молодымъ нашимъ коммерсантамъ и среди нихъ безкапитальнымъ труженикамъ.

Вѣдь, нельзя упускать изъ виду, что такъ называемый „соціальный вопросъ“ въ торговлѣ въ значительной мѣрѣ обрушивается на головы тѣхъ людей, которые почему-либо не желаютъ или не умѣютъ выйти на путь самостоятельной творческой работы.

Тяготѣніе къ бумажной работѣ, къ занятіямъ по счетной части захватываетъ у насъ огромное большинство молодежи, идущей въ торговые сферы.

Это явленіе я считаю, со всѣхъ точекъ зрѣнія, прискорбнымъ: здѣсь есть и пренебреженіе къ собственной личности, и отсутствіе вѣры въ себя, и недостатокъ того мужества, безъ котораго вообще немислимъ никакой успѣхъ въ жизни.

Въ самой молодости всегда заключена извѣстная доля геніальности, бѣльшая или меньшая, но она есть всегда, это безспорное положеніе.

И вотъ, вмѣсто того, чтобы завѣдомо убивать въ себѣ это драгоцѣнное начало, его нужно всячески развивать и культивировать; пусть сама жизнь поставитъ въ концѣ-концовъ границу творческой личности, но этого не въ правѣ дѣлать сама живая личность, да еще въ пору наивысшаго напряженія силъ и способностей.

Посредничество въ торговлѣ—это своего рода свободныя профессіи, въ противопоставленіи ихъ торговой бюрократіи,—служащимъ по найму и лишеннымъ

возможности проявлять свою инициативу и свои способности въ той мѣрѣ, въ какой это имѣетъ мѣсто относительно всякой свободной профессіи. А если въ ней есть извѣстная доля риска, такъ зато есть и перспективы, зато есть и возможность изучить истинныя основы торговли и ея реальныя пружины, а не только одно мертвое дѣлопроизводство и счетоводство, которыя являются вѣдь только формальнымъ отраженіемъ и регистраціей живой, сознательной работы. Зато, наконецъ, есть надежда, и далеко не безпочвенная, выйти на самостоятельную дорогу.

Два—три года свободной посреднической дѣятельности могутъ послужить для коммерсанта неизмѣримо лучшей школой, чѣмъ десятокъ лѣтъ бумажной работы конторскаго типа. Вотъ почему, отнюдь не умаляя значенія и полезности различныхъ конторскихъ профессій, а считаю необходимымъ особо подчеркнуть передъ лицомъ нашихъ молодыхъ коммерсантовъ значеніе торговаго посредничества. Свѣтъ не только въ окнѣ, а и за окномъ. Работа не только въ конторѣ и не только за бухгалтерскимъ столомъ, а и за ихъ предѣлами.

Но вмѣстѣ съ тѣмъ я никогда не скажу, что путь торговаго посредника сплошь усыянъ одними розами; нерѣдко, особенно въ началѣ, онъ тернистъ,—я неоднократно видѣлъ и знаю эти терніи, но я видѣлъ также лямку конторской службы, которая сначала превращаетъ живую личность въ искуснаго автомата, вытравляеть въ ней трафаретами всѣ творческія способности, а затѣмъ выбрасываетъ, за ненадобностью, на улицу.

Вижу, далѣе, какъ наша молодежь, оканчивая различные счетоводные и коммерческіе курсы въ обѣихъ столицахъ и въ провинціи, тысячами слѣпо устремляется на должности по счетной части, что уже создало препро-

изводство счетоводовъ, и теперь уже не удивляются, когда такой дипломированный бухгалтеръ идетъ на тридцатипятирублевый мѣсячный окладъ. Что ждетъ его впереди, не трудно отгадать, если мы примемъ во вниманіе, что счетоводная армія съ каждымъ годомъ все растетъ и растетъ, опережая ростъ потребностей въ ней.

А наряду съ этой картиной передо мной встаютъ знакомые образы молодыхъ людей, которые, пройдя житейскую школу торгового посредничества, въ 3—4 года создавали себѣ совершенно независимое и упроченное положеніе.

Но въ конечномъ счетѣ не въ этомъ одномъ центрѣ тяжести вопроса: всякая работа хороша, при которой используются полнота и многообразіе человѣческихъ способностей; въ торговомъ посредничествѣ это общее правило, въ конторской службѣ—только счастливое исключеніе.

Мои выводы изъ всего сказаннаго таковы: торговое посредничество, какъ профессія и какъ школа, внѣ всякой идеализаціи, должно стать объектомъ серьезнаго размышленія со стороны нашихъ молодыхъ коммерсантовъ. Одно представленіе о кругѣ дѣятельности посредничества и его задачахъ заставить глубже вникнуть въ сущность тѣхъ отношеній, которыми движется современная торговля. Одна готовность стать въ ряды торговыхъ посредниковъ явится достаточнымъ критеріемъ дѣеспособнаго мужества и жажды творчества.

М. Нечеджи-Шоповаловъ.

Кандидатъ Коммерціи

Рижскаго Политехническаго Института.

С.-Петербургъ.

Торговые посредники.

Человѣческая рабочая сила дѣйствуетъ въ торговлѣ не только въ лицѣ предпринимателей и наемныхъ служащихъ, но въ ней выработались также нѣкоторыя группы вспомогательныхъ лицъ, которыя, въ видѣ самостоятельнаго промысла, оказываютъ торговлѣ вообще и оптовой въ особенности извѣстныя существенныя услуги, не состоя въ положеніи наемной рабочей силы.

Таковы маклеры, агенты и комиссіонеры. Всѣ три—самостоятельныя лица, положеніе которыхъ, какъ торговыхъ посредниковъ, опредѣляется закономъ и вознагражденіе коихъ соотвѣтствуетъ размѣру оказанныхъ ими дѣйствительныхъ услугъ.

Маклеры.

Маклеры по дѣламъ фондовымъ, вексельнымъ, товарнымъ, страховымъ и корабельнымъ.

Маклерами *) вообще называются такія лица, которыя профессионально занимаются посредничествомъ при заключеніи сдѣлокъ.

*) Въ Англіи—broker, во Франціи—courtier, въ Германіи—Makler, въ Италіи—sensale.

Въ „Руководствѣ по экспорту“, изданномъ гамбургской биржей, мы находимъ слѣдующее опредѣленіе профессіи маклера: „маклеръ—это промысловый посредникъ въ мѣстныхъ дѣлахъ, не вступающій въ длительныя договорныя отношенія къ контрагентамъ (сторонамъ) сдѣлки и получающій опредѣленный куртажъ по заключеніи этой сдѣлки, независимо отъ дальнѣйшихъ операцій контрагентовъ“.

Институтъ маклеровъ мы находимъ уже въ древности. Въ средніе вѣка маклеры получили большое значеніе; они занимали оффиціальное положеніе и пользовались монополіей посредничества, при чемъ число ихъ было ограничено.

Специфическій характеръ носить дѣятельность маклеровъ въ торговомъ быту, и именно на биржѣ.

Обыкновенно, различаютъ маклеровъ *товарныхъ* и маклеровъ *биржевыхъ* въ тѣсномъ смыслѣ этого слова, т. е. работающихъ на фондовой биржѣ. Среди послѣднихъ также происходитъ процессъ специализаціи. Такъ, на примѣръ, на берлинской биржѣ всѣ фонды распределены по группамъ, число которыхъ достигаетъ 30, и даже присяжные маклеры работаютъ лишь въ предѣлахъ той или другой группы.

Въ портовыхъ городахъ существуютъ еще корабельные маклеры для посредничества по застрахованію судовъ и маклеры морского страхованія, хотя часто тѣ и другія обязанности исполняются однимъ лицомъ.

Но въ крупныхъ средоточіяхъ морской торговли всегда можно встрѣтить маклеровъ четырехъ категорій: 1) *маклеры по дѣламъ товарнымъ*, 2) *вексельнымъ*, 3) *страховымъ* и 4) *корабельнымъ*.

Маклеры *первой категоріи* посредничаютъ въ разнаго рода товарныхъ сдѣлкахъ, при чемъ черезъ нихъ про-

ходить не вся мѣстная купля-продажа (какъ, на примѣръ, въ Гамбургѣ), а только сдѣлки съ опредѣленными товарами,—на примѣръ, съ кофе, красильнымъ деревомъ, какао, табакомъ, селитрой и проч. (принудительное посредничество исключено).

Съ развитіемъ въ послѣднее время срочныхъ сдѣлокъ съ кофе, сахаромъ и хлопкомъ, посредничество маклеровъ всегда предполагается, такъ какъ въ товарныхъ ликвидационныхъ кассахъ *) работаютъ маклеры.

Размѣръ маклерскаго куртажа въ товарныхъ сдѣлкахъ колеблется обыкновенно отъ $\frac{1}{4}$ до 1%, хотя иногда (какъ, на примѣръ, въ сдѣлкахъ съ табакомъ въ Гамбургѣ) доходитъ и до $1\frac{1}{2}\%$.

Маклерами въ товарныхъ сдѣлкахъ бываютъ люди, весьма осведомленные въ избранныхъ ими товарахъ, относительно которыхъ они одновременно являются и экспертами. Ими же производится и расцѣнка прибывающихъ товаровъ, при чемъ на основаніи такой расцѣнки товаръ уже поступаетъ въ продажу.

Въ спорахъ и разногласіяхъ такіе маклеры приглашаются въ качествѣ третейскихъ судей.

При заключеніи сдѣлки маклеръ выдаетъ такъ называемую „маклерскую записку“ („Schlussnota“), содержаніе которой является обязательствомъ для сторонъ.

Услуги маклера по *вексельнымъ* дѣламъ, въ силу техническихъ условій банковаго обихода, оказываются въ наше время для всякаго крупнаго коммерсанта необходимы: ежедневно ему приходится получать векселя и чеки въ различныхъ валютахъ, ежедневно же—поку-

*) Учрежденія, гарантирующія упорядоченность срочныхъ сдѣлокъ „Warenliquidationskassen“ — въ Германіи, „Produce clearing house“ — въ Англіи.