

И.М. Гольдштейн

**Война, германские
синдикаты, русский экспорт
и наши торговые договоры**

**Москва
«Книга по Требованию»**

УДК 93
ББК 63.3
И11

И11 **И.М. Гольдштейн**
Война, германские синдикаты, русский экспорт и наши торговые договоры /
И.М. Гольдштейн – М.: Книга по Требованию, 2014. – 72 с.

ISBN 978-5-518-06382-2

ISBN 978-5-518-06382-2

© Издание на русском языке, оформление
«YOYO Media», 2014

© Издание на русском языке, оцифровка,
«Книга по Требованию», 2014

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 первоизданном 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 КО 2-МУ ИЗДАНІЮ.

Съ момента выпуска въ свѣтъ 1-го изданія прошло всего 9 мѣсяцевъ.

Сдѣланный на кievскомъ экспортномъ съѣздѣ докладъ мой, имѣвшій, въ виду неясности политической конъюнктуры и сравнительной отдаленности срока заключенія новыхъ торговыхъ договоровъ, нѣсколько теоретическій характеръ, получилъ, благодаря внезапно нагрянувшей міровой войнѣ, выдающееся актуальное значеніе.

Агрессивная экономическая политика Германіи, являющаяся одной изъ основныхъ причинъ современной войны, вызвала во всемъ цивилизованномъ мірѣ крайнее недовольство примѣняемыми Германіей приѣмами конкуренціи.

Используя благоприятное стеченіе обстоятельствъ данного историческаго момента, Россія могла бы сравнительно легко провести въ жизнь указанный мной уже въ 1901 г. планъ: созданіе для борьбы съ Германіей экономической коалиціи, во главѣ которой стояли бы *Россія и Англія* ¹⁾.

Привлекши на свою сторону, при помощи указанныхъ въ дальнѣйшемъ изложеніи средствъ, очень недовольныя агрессивной экономической политикой Германіи нейтральныя государства, Россія

¹⁾ Ср. по этому поводу мой трудъ: „Синдикаты и тресты и современная экономическая политика“, изд. 1-ое, стр. 466 и 505.

и Англія могли бы дать толчокъ къ созданію могущественнаго союза, который, гарантируя участникамъ взаимное облегченіе сбыта на своихъ открывающихся дверь для самой широкой дифференціаціи производства рынкахъ, изолировалъ бы въ то же время Германію.

Для Россіи эта экономическая коалиція была бы, кромѣ того, очень выгодна потому, что способствовала бы быстрой эмансипаціи ея отъ столь унижительнаго для великой державы положенія *экономической колоніи Германіи*.

Сумѣютъ ли руководящіе дѣятели Россіи и Англіи разрѣшить эти выдвигаемыя великимъ историческимъ моментомъ задачи, рѣшеніе которыхъ несомнѣнно дало бы толчокъ къ крупному повороту въ экономической исторіи человѣчества, покажетъ близкое будущее.

И. М. Гольдштейнъ.

Москва,
въ декабрь 1914 г.

ПРЕДИСЛОВІЕ,

Вопросъ о форсированіи экспорта синдикатами давно уже привлекаетъ къ себѣ вниманіе какъ непосредственно заинтересованныхъ сторонъ, такъ и правительствъ всѣхъ культурныхъ странъ.

Особенное значеніе этотъ вопросъ получилъ, однако, съ 1902 г., когда — вслѣдъ за официальной нотой по поводу дополнительнаго обложенія экспорта русскаго сахара въ связи съ брюссельской конвенціей — наше Министерство Финансовъ въ рядѣ статей, помѣщенныхъ въ „Торгово-Промышленной Газетѣ“ и въ „Вѣстникѣ Финансовъ“, вполнѣ правильно указало *на систематическіе обходы торговыхъ договоровъ*, практикуемые иностранцами, и въ особенности *германскими синдикатами*, при помощи выдачи вывозныхъ премій.

Съ этого момента вопросъ о борьбѣ съ злоупотребленіями синдикатовъ въ данной области сдѣлался одной изъ наиболѣе обсуждаемыхъ проблемъ торговой политики всѣхъ культурныхъ странъ, давъ толчокъ къ цѣлому ряду чрезвычайно важныхъ правительственныхъ и частныхъ мѣропріятій.

Задачами, которыя поставилъ себѣ, въ связи съ вопросомъ о возобновленіи торговаго договора съ Германіей, на кievскомъ экспортномъ съѣздѣ авторъ, были:

во-1-хъ, характеристика различныхъ способовъ примѣненія системы форсированія дешеваго экспорта германскими синдикатами при помощи выдачи тайныхъ или явныхъ вывозныхъ премій и другихъ мѣропріятій;

во-2-хъ, выясненіе результатовъ примѣненія такой тактики съ точки зрѣнія интересовъ русскаго экспорта вообще и пересмотра ставокъ русскаго

таможенного тарифа при возобновленіи торговаго договора съ Германіей въ частности;

въ-3-хъ, характеристика мѣропріятій для борьбы съ обходомъ основныхъ предпосылокъ заключаемыхъ торговыхъ договоровъ, проявляющимся въ выплатѣ синдикатами вывозныхъ премій.

Исходя изъ основной точки зрѣнія: необходимости для Россіи развивать свои торговыя сношенія съ *возможно большимъ числомъ странъ*, авторъ считаетъ тактику германскихъ синдикатовъ чрезвычайно опасной для Россіи, такъ какъ, благодаря ей, Германія *монополизируетъ* русскій рынокъ, легко вытѣсняя соотвѣтствующія издѣлія Англіи, Бельгии, Швейцаріи, Голландіи, Даніи, Норвегіи и многихъ другихъ странъ, синдикаты которыхъ, если они вообще имѣются, слишкомъ слабы, чтобы выплачивать такія высокія вывозныя преміи, какъ это дѣлаютъ германскіе синдикаты.

Такая тактика германскихъ синдикатовъ тѣмъ опаснѣе для Россіи, что, вытѣсняя другія страны съ русскаго рынка, Германія способствуетъ этимъ самымъ образованію чрезвычайно высокаго уровня фрахтовъ для нашего морского экспорта въ другія страны, упрочивая этимъ монопольное положеніе Германіи и въ русскомъ экспортѣ.

Новѣйшее законодательство нѣкоторыхъ странъ, вступившихъ на путь борьбы съ форсированіемъ экспорта синдикатами, заслуживаетъ поэтому, по моему мнѣнію, самаго внимательнаго изученія со стороны заинтересованныхъ лицъ, правительства и нашихъ законодательныхъ учрежденій.

Въ этомъ смыслѣ единогласно высказался и кіевскій экспортный съѣздъ, на которомъ мнѣ пришлось выступить съ этимъ докладомъ.

Г. М. Гольдштейнъ.

Москва,
въ февралѣ 1914 г.

ГЛАВА I.

Дешевыя продажи за границу въ прежнія эпохи и въ настоящее время и отношеніе къ нимъ промышленниковъ и общественнаго мнѣнія. Форсированіе экспорта какъ массовое явленіе въ жизни современной Германии. Дешевыя продажи за границу рельсовъ. Дешевыя продажи за границу угля и кокса и расходы синдикатовъ на выплату вывозныхъ премій. Новѣйшія мѣропріятія угольнаго синдиката для усиленія экспорта. Форсированіе экспорта чугуна и полупродукта.—Стальной синдикатъ и покровительствуемое имъ форсированіе экспорта по дешевымъ цѣнамъ при помощи заграничныхъ агентуръ.—Форсированіе экспорта проволоки, проволочныхъ штифтовъ, листового, углового и другихъ сортовъ желѣза, желѣзныхъ и стальныхъ трубъ и другихъ желѣзныхъ и стальныхъ издѣлій. Центральное бюро германскихъ синдикатовъ для выдачи премій при экспортѣ.—Форсированіе экспорта бумаги, хлопчато-бумажной пряжи, джута, сахара, спирта и т. д.

Продажа по дешевымъ цѣнамъ за-границу—при искусственномъ поддерживаніи высокаго уровня цѣнъ на внутреннихъ рынкахъ—далеко не новое явленіе¹⁾. Примѣненіе этой тактики было знакомо уже Адаму Смигу, который сообщаетъ, о томъ, что онъ зналъ многихъ предпринимателей «создавшихъ соглашенія въ цѣляхъ выплаты премій изъ собственнаго кармана за экспортъ

¹⁾ Относительно подробностей см. мой трудъ: „Синдикаты и тресты и современная экономическая политика“. 2-ое изданіе. Москва, 1912.

извѣстной части ихъ производства за-границу. Это средство оказалось настолькоъ удачнымъ, что, несмотря на крупное увеличеніе производства (а слѣдовательно, и уменьшеніе издержекъ на единицу продукта), цѣна ихъ товаровъ на внутреннемъ рынкѣ, болѣе, чѣмъ удвоилась¹⁾).

О такихъ дешевыхъ продажахъ повѣствуетъ въ своемъ трудѣ «Die Grundlagen der Socialwissenschaft», появившемся въ 1860 г., и Carey, указывая на то, что англичане уже въ XVIII столѣтіи часто продавали свои товары за-границу дешевле, чѣмъ на внутреннихъ рынкахъ, чтобы сдѣлать невозможнымъ возникновеніе конкурирующихъ предпріятій въ другихъ странахъ. Извѣстный парламентскій дѣятель Brougham заявилъ даже по этому поводу, нисколько не стѣсняясь, въ 1815 г., что Англія въ состояніи вынести на своихъ плечахъ кое-какія потери при вывозѣ своихъ товаровъ, если ей только удастся *искоренить зачатки иностранной промышленности*²⁾).

Въ свое время германскіе промышленники очень возмущались такой тактикой англичанъ. Въ новѣйшее же время нѣмцы сами систематически примѣняютъ эту систему. Это рѣзко сказалося, между прочимъ, въ сообщеніяхъ генеральнаго секретаря германскихъ желѣзнодорожниковъ — Вюеск'а, открыто заявившаго въ застѣ-

1) Ср. Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, изд. Edwin Cannan'a, томъ II, книга 4, глава V, стр. 19.

2) Ср. Martin, Die Eisenindustrie, стр. 171.

данияхъ германской картельной анкеты по поводу дешевыхъ продажъ за-границу, *«что всякии, идущи на иностранные рынки, должны нападать, и что, только нападая, можно побѣдить».*

Особенно интересными являются при характеристикѣ исторіи этого вопроса два обстоятельство. Во-1-хъ, тотъ фактъ, что въ такихъ дешевыхъ продажахъ за-границу участвовали не только частныя фирмы Германіи, наивысшимъ закономъ для которыхъ всегда является получка наибольшей прибыли, но даже и предприятия, принадлежавшія государству. Эта мѣра примѣнялась, напр., въ 1892 г. прусскимъ фискомъ, который, отказавшись въ іюнѣ 1892 г. понизить цѣны на уголь для рейнскихъ промышленниковъ, въ концѣ того же года продалъ на 2 марки съ тонны дешевле большія партіи угля конкурирующимъ съ Германіей заводчикамъ французскаго департамента Haute-Marne. Ту же тактику управление принадлежащихъ государству копей Пруссіи очень часто примѣняло по отношенію къ нѣкоторымъ сортамъ угля, сбываемымъ въ Швейцарію ¹⁾.

Еще болѣе важнымъ моментомъ является то обстоятельство, что бывшія прежде сравнительно *редкими* явленіемъ и производившіяся при томъ лишь въ сравнительно *небольшихъ* количествахъ дешевыя продажи за-границу получили за послѣднія десятилѣтія *массовой* характеръ въ зависимости отъ появленія въ большинствѣ отра-

¹⁾ Vogelstein, Die Industrie der Rheinprovinz, стр. 59.

слей промышленности Германии болѣе или менѣе прочно организованныхъ синдикатовъ.

Дешевыя продажи за-границу не разъ уже обращали поэтому на себя вниманіе общественнаго мнѣнія и вызывали даже бурныя пренія въ парламентахъ. Такъ, напр., уже въ 1879 г. Евгений Рихтеръ указывалъ въ рейхстагѣ на то, что не только рельсопрокатные заводы, но и предпріятія, выдѣлывающія локомотивы и вагоны, составили картели и продаютъ свои издѣлія за-границу по значительно болѣе дешевымъ цѣнамъ, чѣмъ на внутреннихъ рынкахъ. Рихтеръ констатировалъ при этомъ, что рейнскіе заводы продавали рельсы голландскимъ желѣзнымъ дорогамъ по 100 марокъ за тонну, тогда какъ съ Рейнско-Везерской желѣзной дороги они требовали 180 марокъ. Въ засѣданіи 16 мая 1879 г. и членъ германскаго парламента Штуммъ, самъ владѣвшій большими заводами, долженъ былъ признать, что разница въ цѣнахъ за нѣмецкіе рельсы на внутреннихъ и иностранныхъ рынкахъ достигаетъ иногда 40—50 марокъ съ тонны¹⁾. Такимъ образомъ, даже по даннымъ самихъ промышленниковъ, германскіе синдикаты продавали рельсы за-границу на 30—40% дешевле, чѣмъ на внутреннемъ рынкѣ.

Крайне характерно при этомъ, что и сами владѣльцы рельсопрокатныхъ заводовъ,— а рельсы принадлежали къ числу продуктовъ, по поводу которыхъ такія жалобы стали очень давно

1) Ср. Martin, Die Eisenindustrie etc., стр. 172.

раздаваться ¹⁾), — не считали тогда еще такое положение вещей «нормальнымъ». По крайней мѣрѣ, одинъ изъ главныхъ вождей сторонниковъ высокаго протекціонизма, цитированный выше владѣлецъ большихъ желѣзопрокатныхъ заводовъ — Штуммъ, заявилъ тогда, въ отвѣтъ на обвиненія Рихтера, что такія дешевыя продажи за - границу являются результатомъ печальнаго положенія промышленности, и что онъ самъ станетъ *поричать* такую тактику, если германской рельсопрокатной промышленности будетъ даровано достаточное таможенное покровительство.

Желаніе рельсопрокатныхъ заводовъ было, какъ извѣстно, исполнено, и дарованная имъ таможенная ставка въ 25 мар. съ тонны, равнявшаяся въ среднемъ приблизительно 25% стоимости этихъ издѣлій, скоро привела къ тому, что, за рѣдкими исключеніями, ввозъ рельсовъ въ Германію былъ крайне ничтожнымъ. Несмотря на это, синдикатъ рельсопрокатныхъ заводовъ, *въ противовѣсъ завѣреніямъ Штумма*, не прекратилъ, однако, дешевыхъ продажъ за - границу. Сравнивая, англійскія цѣны, публикуемыя лондонскимъ «Economist'омъ, съ цѣнами на германскихъ рынкахъ, можно, на примѣръ, установить фактъ, что цѣны рейнско-вестфальскихъ рельсо-

¹⁾ Продажи рельсовъ по дешевымъ цѣнамъ за границу наблюдались въ Германіи уже въ 60-хъ гг., а именно, со времени основанія въ 1864 г. такъ-называемой „рельсовой конвенціи“ (одного изъ самыхъ старыхъ германскихъ картелей), цѣлю которой было устраненіе конкуренціи при поставкѣ рельсовъ на внутреннихъ рынкахъ.

выхъ заводовъ были, въ общемъ, начиная съ 1890 г., на 30—35 марокъ выше цѣнъ стальныхъ рельсовъ въ Лондонѣ. Иногда же разница бывала еще больше, достигая 54 марокъ. Синдикатъ выбрасывалъ, такимъ образомъ, рельсы на заграничные рынки, по цѣнамъ на 40% ниже цѣнъ въ Пруссіи ¹⁾).

Очень давно дешевыя продажи за - границу практикуются затѣмъ угольными синдикатами Германіи. Такъ, напримѣръ, одна большая иностранная желѣзнодорожная компанія получила въ 1901 г. уголь отъ рейнско-вестфальскаго угольнаго синдиката на 8 франковъ съ тонны дешевле, чѣмъ ей приходилось платить во второй половинѣ 1900 г., тогда какъ на внутреннихъ рынкахъ пониженія цѣнъ еще не послѣдовало. Такой же контрактъ по дешевымъ цѣнамъ былъ заключенъ затѣмъ съ нѣкоторыми желѣзными дорогами Швейцаріи. Да и вообще нѣмецкій уголь продавался въ это время въ Швейцаріи, по сообщеніямъ нѣкоторыхъ изслѣдователей, по такимъ низкимъ цѣнамъ, что лежавшіе недалеко отъ швейцарской границы нѣмецкіе заводы находили для себя выгоднымъ покупать свой уголь въ Швейцаріи ²⁾).

Несмотря на дешевыя цѣны, качество экспортируемаго за - границу угля было, однако, зна-

¹⁾ Ср. Vogelstein, Die Industrie der Rheinprovinz, стр. 73 и Kestner, Die deutschen Eisenzölle, стр. 27.

²⁾ Ср. Dönges, Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrprämien, стр. 120 и слѣд.