

## ОТ РЕДАКЦИИ

Директива Ленина — «учиться торговать» охватывает сложный комплекс понятий. Это, в сущности, целый ряд директив: создать органы торговли, ее аппарат, мощный, разветвленный, гибкий; изучать и изучить потребительный рынок; знать его конъюнктуру и уметь маневрировать в ее предвидении; исследовать покупателя, его потребности и вкусы; уметь снабжать хорошо, дешево и своевременно. С другой стороны, надо знать снабжающие источники, внутренние и мировые рынки и их конъюнктуры, надо изучить всесторонне покупаемые товары, их свойства и качества и их поставщиков.

Понятно, что последние задачи касаются больше всего наших заграничных покупок, т.е. советского импорта. И, быть может, несмотря на рост и на успехи в этой области нашего хозяйства, мы все же наиболее далеки в ней от выполнения завета т. Ленина. Наша нужда в знании иностранных снабжающих рынков, товаров, фирм и методов торговли остается пробелом в системе нашего экономического строительства.

Этот пробел Наркомторг ныне признал необходимым восполнить, предпринимая, в лице своего издательства, издание «Энциклопедии советского импорта» (ЭСИ). Ее задачи — дать научно-информационный материал по всем вопросам нашего импорта широким кругам советских хозяйственных работников, особенно практически участвующих в работе по внешней торговле. В предпринятом нами издании должны быть подвергнуты детальному изучению все отрасли промышленности и источники сырья главнейших стран мира, представляющие интерес для нашего импорта; должны быть исследованы во всех деталях их экспортные возможности, их рынки и их технические достижения; должны быть изучены отдельные импортные товары со всеми их свойствами, сортами и марками; а вместе с тем, советский хозяйственный работник должен быть вполне ориентирован в иностранных предприятиях и фирмах, с которыми он входит или должен входить в сношения. Не менее важными задачами «Энциклопедии» должно явиться изучение иностранного торгового законодательства, организа-

ции, методов, технических способов и обычаев экспортной торговли в отдельных странах Европы и Америки и, когда нужно, по отдельным товарам.

Предлежащий первый том ЭСИ пытается дать отчетливое представление о проблемах более общего характера: о перспективах советского импорта в связи с политикой индустриализации СССР, о сравнительном анализе импорта СССР в настоящем и в прошлом, о финансировании импорта, о международных торговых договорах и т. д. Вместе с тем, книга дает ответ на важнейшие практические вопросы: о накладных расходах по импорту, о калькуляции импорта, таможенных тарифах и правилах, об импортных фрахтах, страховании, транспорте, об организации торговых предприятий и самой торговли по импорту и о др. сторонах техники импорта. Особняком стоит крайне важный вопрос о концессиях в СССР, также нашедший свое освещение в первом томе ЭСИ.

Если два первых тома посвящены общим проблемам и общей практике импорта, то остальные томы специализированы: каждый том имеет своим содержанием исключительно импорт предметов по обслуживанию какой-либо одной отрасли нашего народного хозяйства.

Для практической работы, как и для теоретических обобщающих выводов, необходимо детальное ознакомление с конкретными специфическими особенностями каждой отдельной группы импортных товаров и с теми приемами, при помощи которых советская монополия организация внешней торговли сумела сочетать новые принципы своей торговой практики с технической природой данного товара и экономическим положением его рынка.

Мы надеемся, что и хозяйственник-практик и экономист-теоретик будут обращаться к ЭСИ, сконцентрировавшей и обработавшей много-сторонний материал строительства в этой области.

**Редакция**