

## НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ ПО ИМПОРТУ

### ЗНАЧЕНИЕ ИМПОРТНОЙ КАЛЬКУЛЯЦИИ

Вопрос об издержках по импорту в СССР не получил еще своего разрешения, и до сих пор не имеется обобщенного анализа импортных калькуляций вообще и накладных расходов в частности. Между тем, в отношении советского экспорта мы располагаем уже весьма обширным, систематизированным и в достаточной степени исчерпывающим материалом, целым рядом исследований в самых различных разрезах. В то время как по экспорту мы давно уже приступили к разрешению проблемы снижения расходов, — по импорту до последнего времени мы даже не имеем того систематизированного материала, который единственно может быть положен в основу всего исследования вопроса.

Две основные причины обусловили это различное отношение к калькуляции экспорта и к калькуляции импорта. Первая причина — это высокая рентабельность импортной торговли СССР, существовавшая на протяжении всех восьми лет советской внешней торговли и существующая до сих пор. Действительно, в отношении советского экспорта уже на втором-третьем году его мы столкнулись, с одной стороны, с определенным уровнем внутренних заготовительных цен, определяемых соотношением цен на продукцию производителя сырья и на потребляемые им (недостаточные) товары, а с другой — тоже с определенным уровнем внешних продажных цен, определяемых мировой конъюнктурой и не поддающихся нашему воздействию, благодаря слабой роли СССР на мировом рынке. В силу этого советский экспортер поставлен был перед дилеммой — уложить накладные расходы в мало зависящую от него разницу между ценами или идти на нерентабельный экспорт. И вот, это стремление создать безубыточный вывоз или, по крайней мере, до минимума свести убытки от своих операций побудило экспортеров уже в 1923/24 г. широко поставить вопрос об изучении и снижении расхо-

дов и в дальнейшем считать эту задачу одной из самых важных, неотложных задач в своей деятельности.

Импортер же, с первых шагов СССР на внешнем рынке и до последнего времени, был поставлен в этом отношении в совершенно иные условия. Потребность в импортируемых товарах (как средствах производства, так и предметах потребления) настолько превышала возможность ее удовлетворения, что между закупочной стоимостью импортных товаров на внешнем рынке и ценой этих же товаров на внутреннем рынке существовала и существует огромная разница, выражающаяся иногда сотнями процентов. Естественно, что при такой разнице в двух элементах калькуляции — покупной и продажной ценах — третий элемент, т.е. издержки по проведению операций, не мог влиять на рентабельность импорта сколько-нибудь ощутительно. Это одна из причин недостаточного внимания к изучению накладных расходов по импорту в СССР на протяжении первого периода советской внешней торговли.

Вторая причина — это незначительная роль накладных расходов по импорту как в отношении его стоимости, так и в сравнении с расходами по экспорту. Дело в том, что основная масса расходов во внешней торговле вообще падает на транспорт товаров и на пошлину. В экспорте, объектами которого являются хлеб, сырье и полуфабрикаты, стоимость транспорта ложится очень высоким процентом на стоимость вывозимого. При проведении же импортных операций высокая стоимость ввозимого нами (гл. обр. готовых изделий металлической и химической промышленности) обуславливает незначительную роль транспортных расходов в отношении цены товара. Исключение в этом отношении составляло сырье (хлопок, шерсть, металлы, уголь и др.), при импорте которого транспортные расходы играют большую роль, но во всяком случае меньшую, чем при вывозе экспорта.

Пошлина, правда, была уже объектом неоднократных работ как в смысле изучения, так и в смысле изменения ее

в ту и другую сторону. Но и эта статья расходов не вызывала особого внимания к себе, также благодаря не особенно высокой ее роли в калькуляции импорта.

В результате всех этих обстоятельств проблема накладных расходов только теперь начинает получать свое освещение и, частично, разрешение в смысле удешевления некоторых отдельных статей.

А, между тем, надо признать, что, по существу своему, вопрос о накладных расходах по импорту должен играть весьма значительную роль. Не говоря уже о необходимости экономить средства на проведение внешнеторговых операций вообще, надо учесть, что, в противоположность экспорту, импорт характеризуется весьма большой ролью зарубежных расходов, т.е. расходов, производимых в иностранной валюте, в общей массе издержек по ввозу. Учет этого момента придает поставленному вопросу актуальное значение. Другой момент — это величина тех или иных расходов по импорту, как показатель правильности нашей работы на внешних рынках, нашего умения использовать конъюнктуру, нашего умения торговать. Излишне (именно: излишне) переплаченные суммы по погрузке товара, по доставке, по кредитам и т.д. — это не только убыток для государства, но и определенные показатели тех или иных промахов в нашей работе. И если мы с таким вниманием относимся ко всякой излишне израсходованной копейке при заготовке товаров внутри страны, при их хранении, при выгрузке, транспорте и т.д., то тем большее внимание нужно уделять расходованию средств вне СССР.

Помеяя ниже самые общие, наиболее характерные данные о накладных расходах по импорту, необходимо оговориться, что оба затронутые до сих пор обстоятельства — отсутствие разработанных данных, с одной стороны, и необходимость серьезного отношения к вопросу, с другой стороны, — заставляют нас с весьма большой осторожностью фиксировать какие-либо моменты из оперируемых материалов.

Основной причиной неопределенности данных о накладных расходах по импорту является колоссальная разнородность импортных калькуляций, обусловленная как огромной номенклатурой импорта, так и обилием самых различных методов и форм закупки не только разных, но даже и одного и того же товара.

Не говоря уже о политических моментах и о таких случаях, как, напр., предоставление большого государственного или банковского кредита, меняющих

как источник импорта, так и формы закупки, — варьирование мест закупки и форм и методов торговли обусловлено еще недостаточно определенной связью между советским хозяйством, как потребителем, и теми или иными рынками, как источниками закупок. Так обр. вопрос изучения накладных расходов по импорту имеет серьезное значение и тем большее, чем большие размеры приобретает импортная торговля СССР

## УСЛОВИЯ ЗАКУПКИ

Прежде, чем перейти к характеристике отдельных, наиболее характерных статей расходов по импорту в отношении главнейших групп и основных товаров советского ввоза, необходимо несколько остановиться на методах и формах наших закупок за границей в части, имеющей отношение к накладным расходам.

Согласно установившимся в практике мировой торговли обычаям, обусловленным постепенной рационализацией ее и необходимым для современных масштабов товарообмена, сырьевые товары приобретаются по стандартам, полуфабрикаты — путем пробы, анализа, и готовые изделия — по образцам, пребе-курантам, путем испытания.

Между многочисленными непосредственными потребителями импорта в СССР и внешним рынком находится комиссионер — торгпредства, Госторг и специальные акц. о-ва по импорту тех или иных товаров, — осуществляющий монополию ввоза.

Так обр., если в практике нашей экспортной торговли из существующей за границей схемы:

комиссионер (у нас торгпредство)  
брокер-маглер (один или два: со стороны покупателя и продавца)  
оптовый-распределитель  
потребитель,

мы стремимся к исключению второго или третьего звена в целях приближения к потребителю, то в практике нашей импортной торговли из существующей схемы:

фабрикант-производитель  
комиссионер (агент, обслуживающий фабрикантов)  
оптовый покупатель (наши торгпредства),

мы также прилагаем все усилия к исключению второго звена.

Благодаря изучению внешнего рынка и установлению непосредственных связей с промышленными кругами, в большинстве стран мы, почти в отношении всего импорта, освобождены уже от необходимости иметь дело с иностранными посредниками-комиссионерами и, следовательно, от расходов по оплате комиссионного вознаграждения этим посредникам.

Что касается форм закупок, то они зависят, гл. обр., от характера товара.

Наиболее характерными группами нашего импорта являются:

технические товары — машины, станки, полуфабрикаты, инструменты,  
сырье — хлопок, шерсть, кожа, металлы,  
химические товары — смолы, селитра, сера, гаршус, краски,  
колоннальные товары — какао, кофе, фрукты.

Большая часть технических товаров закупается на условиях «Fco» или «ab Werk», т. е. ф-ко склад или вагон предприятия. Машины, станки, проволоку и инструменты мы покупаем на условиях оплаты поставщиком всех расходов по погрузке, а иногда по получению накладной, оплаты ж.-д. сборов и т. п. расходов, падающих на товар до момента ухода вагона со станции отправления.

Положительными сторонами этого условия закупки являются, во-первых, доведение до минимума расходов по погрузке в вагон и всех прочих, связанных с отправкой товара ф-ко вагон, и, во-вторых, возможность осуществления осмотра и приемки товара на месте его производства, что весьма рационально в смысле замены негодного годным в случаях несоответствия продаваемого товара условиям заказа.

Действительно, погрузка в вагон и выполнение в некоторых случаях ж.-д. формальностей силами и средствами специальных организаций, т. е. экспедиторских предприятий, обходится безусловно дешевле, чем если бы мы сами производили эти работы собственными силами, и также дешевле, чем если бы нам пришлось иметь для этого специальную экспедиторскую транспортную организацию, т. к. масштаб экспедиторской работы предприятия обуславливает уменьшение расходов на единицу отправок.

Отрицательной стороной этого условия являются прекращение ответственности продавца с момента ухода товара с предприятия и необходимость принимать страховку в пути (до порта или границы) на себя или застраховывать товар в другой организации, что вызывает соответствующие дополнительные расходы.

Закупка товаров на условиях «fob» («free on board»), т. е. оплаты продавцу фактурной стоимости расходов по погрузке в вагон, по оплате транспорта до порта, выгрузке и расходов по погрузке на пароход — является более приемлемой в смысле ответственности продавца до момента ухода парохода из иностранного порта в советский. Этот порядок закупки импорта распространен не менее, чем закупка «ф-ко вагон станция отправления».

Менее распространены закупки на условиях «сиф», т. е. с оплатой продавцу стоимости товара, затем, всех

расходов по погрузке, выгрузке и транспорту до порта, по выполнению всех формальностей в порту и, наконец, расходов по морскому фрахту и страховке товаров в морском пути.

Здесь необходимо еще указать на расход по упаковке товара. Для некоторых предметов, как, напр., цветные металлы, проволока — упаковка весьма простая, и обычно расход по упаковке не фигурирует в калькуляциях импорта. Что же касается машин, автомобилей, станков, то здесь требуется более сложная и дорогая упаковка, и стоимость последней всегда включается в калькуляцию импортных операций отдельно, независимо от того, производится ли она силами и средствами поставщика или особой для этой цели организацией.

Так обр. технические товары закупаются (преимущественно в Германии, Англии, частью во Франции, Италии и Америке) на условиях: а) «ф-ко вагон станция отправления», напр., в Берлине или Париже, при чем советский импортер оплачивает сам все расходы до Гамбурга или до Гавра, в порту и до Ленинграда; б) на условиях «fob» иностранная гавань, напр., Гамбург, Генуя, Лондон или Нью-Йорк, а все расходы по морскому фрахту и страховке несет сам импортер, и в) на условиях «сиф», т. е. со сдачей товара в советском порту, напр., в Ленинграде, Одессе или Новороссийске (иногда в Ревеле — Эстония) на борту парохода, при чем импортер самостоятельно оплачивает расходы по выгрузке из парохода в склады.

Текстильные товары, гл. обр., хлопок и шерсть, закупаются на условиях «fas» или «fob» заграничный порт, с приемкой товара до отправки в порт СССР. (Вторичная приемка и выбор образцов производится иногда в советском порту).

Покупка на условиях «fas» означает приемку товара на пристани или на складах в иностранном порту, при чем импортер принимает на себя все расходы по погрузке на пароход, по выполнению всех формальностей и обрядностей, зафрахтованию парохода, морскому фрахту, страховке и т. д.

При покупке на условиях «fob» поставщик обязан погрузить товар на пароход, и от этого момента ответственность за товар и оплата всех дальнейших расходов падает на импортера. На условиях «fas» мы покупаем, напр., хлопок в Америке и шерсть в Австралии и в Англии. На условиях «fob», т. е. на борту парохода, мы покупаем хлопок (верхнеегипетский) в Александрии (Египет). Покупки «fas» являются более рациональными в том смысле, что дают возможность более полного выявления конкуренции в самой производящей

стране. Производство приемки, погрузочных и фрахтовых операций силами и средствами наших импортёров не удорожает этих расходов, т. к. ограниченное количество пунктов закупки и биржевой характер операций с текстильным сырьем позволяют обходиться небольшим заграничным аппаратом импортёра при массовом характере этих операций.

Здесь нужно отметить ту роль, которую приобретают фрахт и страховка товара в морском пути во всем цикле операций по импорту. При таких массовых товарах, как текстильное сырьё, фрахт и страховка имеют колоссальное значение как в смысле самого производства соответствующих операций на фрахтовом рынке, так и в смысле их экономии.

Ленок является биржевым товаром, и большая часть его закупается через и под контролем товарных бирж, а на некоторую часть заключаются сделки на биржах. Шерсть закупается преимущественно на аукционах, чем и объясняется преобладание закупок «фас» (со складов).

Химические товары приобретаются на самых различных условиях, в зависимости от характера товара, т. к. номенклатура химических продуктов заключает в себе самые разнородные предметы: продукцию обрабатывающей промышленности, продукцию добывающей промышленности, продукцию лесоводства, земледелия и т. д.

Так, напр., на условиях «фоб» иностранного порта закупается смола, копалы, селитра (фоб Гамбург), масла (фоб Гавер), гарниус (фоб американский порт) и т. д. Здесь необходимо указать, что закупка этих товаров «фоб», напр., Гамбург, имеет несколько иное значение, чем закупка на этих же условиях «фоб» текстильных или технических товаров. Дело в том, что покупка хлопка в Александрии или машины в Гамбурге на условиях «фоб» есть получение товара с погрузкой на пароход в производящей стране, и в дальнейшем этот пароход идет прямо в советский порт без повторной перегрузки на другой пароход. То же самое относится и к тем химическим товарам, которые продаются «фоб» в производящей стране, напр., красители во Франции, гарниус в Америке.

Совершенно иное имеет место при закупке, напр., экзотических смол в Гамбурге на тех же условиях «фоб». Смолы производятся не в Германии, и в Гамбург они приходят на пароходе в адрес поставщика. Для него, следовательно, получение товара в Гамбурге есть сделка «сиф». Советский же импортёр, покупая этот товар на борту прибывшего парохода, должен произвести перегрузку на другой пароход,

зафрахтованный уже в советский порт. Так, обр. закупка некоторых химических товаров (колоннальных) «фоб» европейский порт имеет для советского импортёра тот же смысл, что и закупка «фас», т. к. здесь требуется перегрузка (при «фас» — погрузка) на пароход, зафрахтованный импортёром.

На условиях «фоб» закупается сера в Италии (фоб Катания), парафин (фоб Гамбург), вишневый камень (фоб Катания) и т. д.

На условиях «сиф» советский порт закупается селитра и еще некоторые товары. Покупки на этих условиях, т. е. с возложением на продавца ответственности за товар до советского порта и оплаты морского фрахта и страховки, незначительны, т. к. владелец товара, принимая на себя ответственность за товар до советского порта, страхует себя в больших размерах, чем ему самому обходятся эти издержки и чем они обошлись бы нам.

Некоторые товары, напр., красители, селитра, парафин, закупаются нами и на условиях «ab Werk», т. е. франко вагон станция отправления (предприятия), при чем мы несем все расходы по ж.-д. фрахту, в порту и т. д. (закупка парафина в Галиции).

Часть товаров закупается нами на условиях «сиф» европейский порт. Это относится к товарам не европейского происхождения и в тех случаях, когда мы покупаем товар в Европе через европейского представителя вневременного продавца. Напр., мы приобретаем шотландский парафин в Гамбурге у представителя шотландской фирмы. Для нас доставка парафина в Гамбург и приемка его на борту парохода есть покупка «сиф» (в отличие от приведенного выше примера закупки смолы «фоб»), т. к. мы оплачиваем фрахт и страховку из Шотландии в Гамбург. Фактически же эта закупка для нас эквивалентна закупке «фас». К подобного рода закупкам относится закупка чилийской селитры «сиф Рига».

Часть химтоваров (краски) импортируется в СССР на условиях консигнационной продажи, т. е. с доставкой ф-ко склад Москва или Ленинград. В этих условиях калькуляция продавца распространяется на все моменты импортных операций.

Колоннальные товары закупаются, гл. обр., у европейских оптовых торговцев на условиях «фоб» Гамбург, Лондон, Мессина (рис, какао-бобы, перец, корица, гвоздика, лимон, апельсин, целлулоид) или «фас», иные «ф-ко порт» в тех же портах. В двух последних случаях мы грузим товар на пароход за свой счет.

Некоторые товары, приобретаемые нами в Европе, но идущие из вневременных стран, закупаются иногда на

условия «сиф» европейский порт, при чем далее мы выгружаем этот товар в склад, а затем на пароход или поезд, идущий в СССР, или непосредственно перегружаем на пароход для отправки в советский порт.

Незначительная часть товаров покупается ф-ко завод (кожа в Америке) или ф-ко вагон (перламутровая масса во Франции), и мы несем расходы по ж.-д. фрахту до порта, по выгрузке в порту и т. д.

Так обр., условия закупки импортных товаров бывают самые различные, в зависимости от характера товара, от организации торговли им в Европе, от организации советских импортеров и их представителей, от места закупки, от времени поставки (это относится к сезонным и биржевым товарам) и т. д. и т. д.

В связи с варьированием условий и форм закупки импорта изменяется, как мы покажем ниже, и сама калькуляция импорта, при чем основным видоизменением является не увеличение или уменьшение расходов (колебания весьма незначительны), а перенесение их из одной статьи в другую. Напр., вполне естественно, что при покупке товара «фоб» Гамбург мы не имеем в калькуляции расходов по ж.-д. фрахту за границей до порта, но зато на его стоимость (несколько более) повышается закупочная цена. Иными словами, при варьировании форм закупки та или иная часть расходов снимается с импортера и перекладывается на продавца, вследствие чего повышается расчетная стоимость товара или наоборот.

### УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ИМПОРТА

Теперь остановимся несколько на формах и условиях кредитования операций по импорту, потому что стоимость кредита также составляет долю накладных расходов.

Благодаря разнохарактерности импортных товаров, наличию большого числа стран и форм закупки и пр. политическим и экономическим обстоятельствам, расчет за импортируемые в СССР товары имеет самые различные формы.

Покупка за наличный расчет полностью или даже частично, имеющая место в первые годы советских выступлений на внешних рынках, теперь встречается весьма редко. Превышение предложения (в Европе) тех товаров, которые мы возим, над спросом, стремление европейских фирм к расширению сбыта путем снабжения советского рынка и постепенно внедряющееся в торговые, банковские и промышленные круги Запада доверие к торговым представителям СССР — все это, вместе

взятое, резко увеличивает роль кредита в наших импортных операциях, при чем, параллельно с ростом удельного веса сделок в кредит в общей массе сделок, растет срок кредита и снижается его стоимость.

Наиболее распространенными формами кредитования советских импортных операций являются: а) кредит, предоставляемый поставщиком, когда расчет за товар производится по истечении того или иного срока после заказа, отправки или доставки товаров; в этих случаях стоимость кредита отражается на покупной цене увеличением ее или же выливается в оплату процентов на кредитующую сумму за соответствующий срок; б) банковский кредит, выражающийся в гарантии иностранных банков учета векселей импортеров; в) целевой кредит иностранных государственных или частных банков, на основе того или иного обеспечения, и г) товарный кредит.

Технические товары закупаются в очень незначительной части за наличные. Часть товаров закупается на условиях оплаты части денег (25%) наличными, но зато остальная (75%) стоимость товара оплачивается через несколько месяцев без уплаты процентов. В этих случаях уплата части денег наличными компенсируется беспроцентным кредитом на срок в несколько (2—3) месяцев.

Имеются сделки с оплатой наличными 25% и с предоставлением кредита на остальную сумму из расчета 6%, при чем в этих случаях срок кредита удлиняется (6—9 мес.) против срока беспроцентного кредита. В случаях оплаты наличными 50% стоимости товара уплата остальной части денег отсрочивается на еще более длительные сроки (10—12 мес.), и годовой процент повышается до 8.

Наиболее часты сделки на кредит в отношении всей суммы покупки. Сроки и стоимость предоставления этого кредита колеблются от 3 месяцев (из расчета 4—6% годовых) до 6 и 12 месяцев (6—8% годовых).

Встречаются часто сделки с уплатой причитающихся с нас сумм в различные сроки, напр.,  $\frac{1}{2}$  через 8 месяцев,  $\frac{1}{4}$  через 10 и  $\frac{1}{4}$  через 12 месяцев из 8% годовых. Имеются покупки (в Германии и Австрии) с оплатой векселями на разные сроки при одной сделке.

Вообще, учетный процент меняется от состояния денежного и конъюнктуры товарных рынков.

Часть технических товаров приобретает на указанных уже выше условиях — с предоставлением кредита до 6 месяцев без начисления процентов. Импорт текстильных товаров осуществляется как на условиях оплаты па-

личными, так и (гл. обр.) при помощи банковских, подтоварных и фирменных кредитов. Сроки кредитования закупок хлопка колеблется от 3 до 6 месяцев. При закупках шерсти мы имеем более долгосрочные кредиты — от 3 до 12 месяцев. Химические товары также закупаются частью за наличные, частью в кредит.

Средняя продолжительность кредита — около 6-ти месяцев. Стоимость предоставленного кредита колеблется от 5—6% до 8% годовых. Средняя стоимость кредита как рембурсного (акцепт банка), так и фирменного, 6—8%, но здесь необходимо указать, что получение фирменного кредита не только оплачивается этими 6—8%, но и отражается повышенном продажной цены, почему к последним сделкам советские импортеры прибегают только в случаях отсутствия банковского кредита, обычно предпочитая последний.

Колониальные товары закупаются на самых различных условиях, в зависимости от типа и характера товара, фирмы, срока, места и т. д. Стоимость заграничного кредита ложится на фактурную стоимость колониальных товаров в 4—6%.

Все эти общие замечания относительно организационной стороны нашей импортной торговли, относительно условий и форм закупки и способов расчета необходимо было сделать, дабы избежать различных пояснений и повторений в нижеследующем изложении некоторых характерных данных о накладных расходах по импорту.

### ЭЛЕМЕНТЫ КАЛЬКУЛЯЦИИ

В этой части, калькуляционной, мы сначала рассмотрим наиболее крупные статьи расходов в отношении каждой группы товаров в отдельности, а затем сделаем общую для всего импорта сводку, характеризующую импортную калькуляцию в целом, рассматривая цифровые данные уже в разрезе отдельных статей.

Объектами нашего исследования мы берем:

- I группу технических товаров: станки, машины, автомобили (грузовые и легковые), инструменты (напильники, сверла, буравы), цветные металлы (свинец, олово, цинк, алюминий), сталь, проволока, тракторы.
- II группу текстильных товаров: хлопок (американский, египетский, саскачеванский), шерсть, грядная.
- III группу химических товаров: эластичные смолы, сера, селитра, гаршус, парафин.
- IV группу колониальных товаров: рис, хаха-бобы, перец, апельсин, лимоны, пряности.
- V группу с.-х. товаров.

Импортная калькуляция может быть представлена в виде следующей схемы, в которой даны все основные элементы накладных расходов, при чем наличие их в каждой данной калькуляции зави-

сит от форм, условий и методов импорта.

#### Схема импортной калькуляции

##### I. ЗАГРАНИЧНЫЕ РАСХОДЫ

###### A. Трансп.-складские

- a) Приемка и анализ
- б) Упаковка
- в) Погрузка в вагон
- г) Ж.-д. тариф до порта
- д) Страховка
- е) Погрузочно-разгруз. расходы в порту
- ж) Хранение в порту

###### B. Морской фрахт и страховка

- a) Морской фрахт
- б) Страховка

###### B. Комиссионные

- a) Комиссионные расходы
- б) Страхование

###### Г. Кредитные

Стоимость кредитных операций

##### II. ВНУТРЕННИЕ РАСХОДЫ (в советской валюте)

###### A. Трансп.-складские

- a) Выгрузка в советском порту
- б) Доставка на склад
- в) Хранение
- г) Страховка в порту
- д) Полуудельный сбор
- е) Доставка на станцию
- ж) Погрузка в вагон (или вместо всех этих расходов перегрузка на сузупутной границе)
- з) Ж.-д. тариф (или речной фрахт)
- и) Страхование
- к) Выгрузка и доставка на склад из вагона (или с приставки)
- л) Комиссия трансп. организации

###### B. Пешая

- a) Пошлина
- б) Таможенные обрядности

###### B. Финансовые

- a) Стоимость кредитных операций
- б) Расходы по переводу денег и проч. финансовые

###### Г. Налоги и сборы

Налоги и сборы (гербовые, ветеринарные)

###### Д. Организационные

Комиссионные (организационные)

###### E. Убыль

Убыль при всех перевозках и хранениях.

Самая полная импортная калькуляция включает в себя 29 отдельных статей расходов, объединенных в десять групп: 4 группы расходов относятся к расходам заграничным и 6 групп — к расходам, производимым в советской валюте.

В зависимости от обстоятельств, сопровождающих импортную операцию, те или иные расходы могут не фигурировать в калькуляции. Так, напр. при закупках «фоб» отпадают расходы гр. «А» заграничные. При покупке «сиф» отпадает и гр. «B». При расчете наличными нет расходов по гр. «Г». При сдаче импортного товара потребителю «сиф» советский порт отпадает гр. «A» советских расходов. Могут не

включаться в калькуляцию некоторые отдельные статьи той или иной группы. Может отсутствовать расход «а» гр. «А» заграничных, могут отсутствовать расходы «б», «в», «г», «д» и «е» в случае перегрузки прямо из парохода в вагон в советском порту и т. д.

**КАЛЬКУЛЯЦИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ**

По этой схеме построены все ниже-следующие калькуляции для отдельных объектов советского импорта. Мы должны оговориться, что невозможность (в силу громадной номенклатуры товаров) получения полных сводок по группам «технические товары» и «химические товары» и, как следствие, необходимость пользования в выборочными и калькуляциями—обуславливают целесообразность распространения приводимых нами в отношении этих двух групп данных на все случаи импорта того или иного объекта его. Цифровые данные для групп «технические товары» и «химические товары», будучи конкретными только для данной партии, только характеризуют те или иные расходы, дают только приблизительное представление о величине и роли расходов, но ни в коем случае не являются постоянными или типичными.

По другим же группам—«стеклянные товары» и «колонияльные товары» — мы оперируем цифровым материалом не выборочного характера, а данными, относящимися к годовому обороту, и потому эти материалы являются более показательными для импорта этих товаров.

**Калькуляция технических товаров**

Здесь мы помещаем отдельные выборочные калькуляции (по материалам Технической конторы Госторга РСФСР) следующих товаров из группы «технические товары»: строгальные станки, фрезерные, станки для пугонц, машины для производства кнопок, автомобили-грузовики французские, грузовики германские, сверла, напильники, проволока, свинец, олово, цинк, алюминий, сталь быстрорежущая, тракторы с запасными частями. (См. таблицу вверху следующего столбца).

Мы видим, что при импорте машин и станков стоимость всех расходов по импорту колеблется в сравнительно небольших пределах и составляет 590—770 руб. на г. Наибольшим расходом вообще является пошлина, составляющая 370 руб. на г нетто. Из заграничных расходов морской фрахт колеблется в зависимости от характера (соотношения между объемом и весом) товара и его упаковки в пределах

Эквив. импорта

**Машины и станки**  
(в руб. и коп. с тоном нетто)

На условиях ф-ко загр. порт: до-ставка в Ленинград	Строгаль-ные станки	Фрезерные станки	Станки для пугонц	Машины для кнопок
<b>Заграничные расходы</b>				
Расходы в порту . . .	11,50	12,70	14,00	11,50
Морской фрахт . . .	34,50	43,00	41,50	46,90
Страхование . . .	19,00	34,00	28,00	24,00
Комиссионные . . .	37,00	102,00	84,00	72,00
Кредит . . . . .	20,00	102,00	128,00	64,80
<b>Внутренние расходы</b>				
Выгрузка и хранение . . . . .	18,80	19,50	21,50	18,00
Страховка на складах . . . . .	18,20	29,30	25,00	23,50
Пошлина (ставка 1927 г.) . . . . .	370,00	370,00	370,00	370,00
Таможенные обязанности . . . . .	12,00	9,00	9,90	15,80
Прочие расходы (сборы) . . . . .	5,00	5,20	5,70	4,80
Стоимость кредита . . . . .	2,30	1,80	2,30	2,30
Расходы по ф-шано. опер. . . . .	10,20	1,80	15,00	13,20
Ущаль. . . . .	12,20	19,50	17,00	15,80
<b>Итого . . .</b>	<b>590,70</b>	<b>749,30</b>	<b>771,90</b>	<b>682,40</b>

35—47 руб. на г. Резкое колебание расходов по кредитным операциям, по страхованию и по оплате комиссии зависит, гл. обр., от стоимости тонны товара, а по кредитам еще от условий расчета.

В группе внутренних расходов надо отметить колебания «расходов по финансовым операциям», т. е. страхования курсовых разниц, обусловленные соотношением интервалютных курсов.

Выражая все эти расчеты в процентах от покупной стоимости, мы имеем следующую картину:

**Машины и станки**  
(в процентах от покупной стоимости)

На условиях ф-ко загр. порт: до-ставка в Ленинград	Строгаль-ные станки	Фрезерные станки	Станки для пугонц	Машины для кнопок
<b>Заграничные расходы</b>				
Расходы в порту . . .	0,60	0,35	0,50	0,45
Морской фрахт . . .	1,80	1,30	1,50	1,80
Страхование . . .	1,90	1,00	1,00	1,00
Комиссионные . . .	3,00	3,00	2,00	3,00
Кредит . . . . .	1,05	3,60	5,00	2,70
<b>Всего . . .</b>	<b>7,45</b>	<b>8,65</b>	<b>11,00</b>	<b>8,95</b>

**Машины и станки** (Продолжение)  
(в процентах от покупной стоимости)

На условиях ф-ко загранич. порт, доставки в Ленинград	Стратегические ставки	Финансовые ставки	Ставки для грузов	Минимум для экспорта
<b>Внутренние расходы</b>				
Выгрузка и хранение . . . . .	1,00	0,55	0,75	0,75
Страхование на складах . . . . .	1,00	0,80	0,90	1,00
Пошлина . . . . .	19,50	11,00	13,60	15,40
Таможенные обязанности . . . . .	0,65	0,25	0,35	0,65
Прочие сборы . . . . .	0,25	0,15	0,20	0,20
Стоимость кредита . . . . .	0,10	0,05	0,10	0,10
Расходы по финанс. операци. . . . .	0,55	0,50	0,50	0,55
Убыль . . . . .	0,65	0,55	0,80	0,85
<b>Всего . . . . .</b>	<b>23,70</b>	<b>13,85</b>	<b>16,40</b>	<b>19,30</b>
<b>Итого . . . . .</b>	<b>31,15</b>	<b>22,50</b>	<b>27,40</b>	<b>28,25</b>

Стоимость всех расходов составляет по импорту машин и станков 22—30% от стоимости товара, а в среднем около 27%. Из них на заграничные расходы падает 7,5—11%, а на внутренние — 13—23%. Пошлина (старая) характеризуется 11—19% от стоимости. Стоимость кредита составит 1—5%, в зависимости от условий кредитования. Все расходы в СССР, за исключением пошлины, колеблются весьма мало и составляют 2,4—4,2%. Заграничные расходы без кредитования составляют 5,85—6,40%.

Для суждения о роли отдельных расходов в общей сумме их мы представим эти калькуляции в виде процентных соотношений, принимаая за 100% общую сумму издержек. Получим:

**Машины и станки**

(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы	
Расходы в порту . . . . .	1,50—2,00
Морской фракт . . . . .	5,00—7,00
Страхование . . . . .	3,00—5,00
Комиссия . . . . .	9,00—15,00
Кредит . . . . .	3,00—18,00
<b>Всех заграничных расходов . . . . .</b>	<b>25,00—40,00</b>
Внутренние расходы	
Выгрузка и хранение . . . . .	2,50—3,00
Страхование на складах . . . . .	3,00—4,00
Пошлина . . . . .	50,00—60,00
Таможенные обязанности . . . . .	1,00—2,00
Прочие . . . . .	0,50—0,75
Стоимость кредита . . . . .	0,20—0,35
Расходы по финанс. операци. . . . .	2,00—2,50
Убыль . . . . .	2,00—3,00
<b>Всех расходов внутренние . . . . .</b>	<b>6,00—75,00</b>

Так обр. на долю заграничных расходов падает от 1/4 до 2/3 всех расходов. Из отдельных статей наибольшую роль играет пошлина — больше половины всех расходов. На следующих местах стоят расходы по кредиту, по оплате комиссии, морского фрахта и страховки. Необходимо учесть, что эти, последние, расходы производятся не в советской, а в иностранной валюте и поэтому на их снижение импортными организациями должно быть обращено максимальное внимание.

**Калькуляция автомобилей**

Следующей подгруппой товаров в группе «технические товары» мы рассмотрим автомобили. В нижеследующих таблицах под буквами А, Б и В мы подразумеваем различные фирмы или марки грузовых и легковых автомобилей.

**Автомобили**

(в руб. и коп. на тонну нетто)

При покупке ф-ко завод, доставка в Ленинград	Грузовой А	Грузовой В
<b>Заграничные расходы</b>		
Упаковка . . . . .	37,00	69,00
Ж.-д. тариф до порта . . . . .	25,00	—
Расходы в порту . . . . .	12,50	35,00 <sup>1)</sup>
Морской фракт . . . . .	71,00 <sup>2)</sup>	—
Страхование . . . . .	9,80	21,00
Комиссионные . . . . .	25,00	78,00
Кредит . . . . .	47,00	67,00
Перевоз денег . . . . .	6,00	11,00
<b>Внутренние расходы</b>		
Выгрузка и хранение . . . . .	42,00	42,00
Ж.-д. тариф . . . . .	110,00	110,00
Страхование . . . . .	6,00	14,30
Комиссионные транспортным организациям . . . . .	1,80	1,70
Доставка на склад . . . . .	7,50	6,50
Пошлина . . . . .	120,00	120,00
Таможенные обязанности . . . . .	27,00	13,40
Прочие (сборы) . . . . .	6,20	6,20
Кредит . . . . .	12,00	11,60
Убыль . . . . .	108,00	180,00
Организационные расходы . . . . .	108,00	180,00
Налоги и сборы . . . . .	54,00	91,30
<b>Итого . . . . .</b>	<b>835,80</b>	<b>1097,50</b>

На грузовые машины расходы, в зависимости, гл. обр., от их стоимости, колеблются от 835 до 1.098 руб. Наибольшими являются внутри СССР: расходы на оплату пошлины, организационные, налоги и сборы. Из заграничных расходов следует отметить транспортные расходы.

<sup>1)</sup> Из Франции.

<sup>2)</sup> Из Германии.

Выражая все эти расходы в процентах к покупной цене, получим:

**Автомобили**

(в процентах от покупной стоимости)

При покупке ф-ко завод: доставка в Ленинград	Грузовой А	Грузовой Б	Легковой В
<b>Заграничные расходы</b>			
Расходы до порта и в порту	7,50	5,50	11,00
Морской фрахт	7,00	1,70	6,25
Страхование	1,00	1,10	1,25
Комиссионные	2,50	4,00	1,80
Кредит и перевод денег	5,50	4,00	3,00
<b>Всего</b>	<b>23,50</b>	<b>16,30</b>	<b>23,30</b>
<b>Внутренние расходы</b>			
<b>Транспортно-экспедиционные</b>			
Пошлина	17,00	9,50	8,00
Таможенные обработки	12,20	6,30	0,95
Прочие	2,50	0,70	0,65
Кредит	0,60	0,30	0,05
Убыль	1,20	0,60	0,05
Убыль	11,00	9,10	10,00
Организационные расходы	11,00	9,10	10,00
Налоги и сборы	5,50	4,60	5,00
<b>Всего</b>	<b>61,00</b>	<b>39,70</b>	<b>34,70</b>
<b>Итого</b>	<b>84,50</b>	<b>56,00</b>	<b>58,00</b>

Мы видим, что в зависимости от цены самого автомобиля весьма значительно меняются процентные значения как отдельных статей (особенно пошлины и транспортно-экспедиционных), так и всей суммы расходов. Из общей величины издержек в размере 56—84% от покупной стоимости — 16—23% падают на расходы за границей и 35—61% падают на расходы внутри СССР.

В процентах к общей сумме расходов роль отдельных статей характеризуется следующими данными:

**Автомобили**

(в процентах от общей суммы расходов)

<b>Заграничные расходы</b>	
До порта и в порту	9,0—20,0
Морской фрахт	3,0—11,0
Страхование	1,0—2,0
Комиссионные	3,0—7,0
Кредит	5,0—7,0
<b>Все заграничные расходы</b>	<b>23,0—40,0</b>
<b>Внутренние расходы</b>	
<b>Транспортно-экспедиционные</b>	
Пошлина	13,0—20,0
Таможенные обработки	1,5—15,0
Прочие	1,0—3,0
Кредит	0,1—1,5
Убыль	14,0—17,0
Организационные расходы	14,0—17,0
Налоги и сборы	7,0—8,5
<b>Все внутренние расходы</b>	<b>60,0—72,0</b>

На долю расходов, производимых в иностранной валюте, падает 28—40%, при чем главная масса их относится к расходам транспортным.

**Калькуляция инструментов**

Теперь обратимся к калькуляции импорта инструментов.

**Инструменты**

(в руб. и коп. на тонну нетто)

Наименование статей	Сверла из Германии	Напильники из Англии
<b>Заграничные расходы</b>		
Ж.-д. тариф до Гамбурга	60,00	—
Расходы в порту	10,00	—
Морской фрахт	50,00	11,00
Страхование	75,00	28,00
Комиссия	235,00	84,00
Кредит	5,00	—
<b>Внутренние расходы</b>		
Выгрузка и хранение	16,00	17,00
Транспортные расходы	—	28,00
Страхование	82,00	17,00
Пошлина	190,00	230,00
Таможенные обработки	7,00	8,00
Кредит (сборы)	4,00	4,00
Кредит	5,00	8,00
Убыль	42,00	17,00
Расходы по финанс. опер.	42,00	15,00
Организационные расходы	152,00	300,00
Налоги и сборы	—	95,00
<b>Итого</b>	<b>965,00</b>	<b>782,00</b>

Несмотря на то, что эти калькуляции являются недостаточно полными, все же по ним можно судить о примерной величине расходов по импорту инструментов. Для более ясного представления мы изобразим все эти расходы в процентах к покупной цене товара. Мы имеем:

**Инструменты**

(в процентах к покупной стоимости)

Наименование статей	Сверла из Германии	Напильники из Англии
<b>Заграничные расходы</b>		
Ж.-д. тариф до порта	0,80	—
Расходы в порту	0,13	—
Морской фрахт	0,55	0,40
Страхование	1,00	1,00
Комиссия	3,00	3,00
Кредит	0,07	—
<b>Всего</b>	<b>5,65</b>	<b>4,40</b>

**Инструменты** (Продолжение)  
(в процентах к покупной стоимости)

Наименование статей	Сверла из Германии	Напильники из Англии
<b>Внутренние расходы</b>		
Выгрузка и хранение . . .	0,20	0,60
Транспортные расходы . . .	—	1,00
Страхование . . . . .	1,10	0,60
Полщина . . . . .	2,50	9,00
Таможенные обязанности . . .	0,10	0,20
Прочие (сборы) . . . . .	0,06	0,15
Кредит . . . . .	0,07	0,20
Убыль . . . . .	0,56	0,60
Расходы по финанс. опер.	0,56	0,35
Орграсходы . . . . .	2,01	7,10
Налоги и сборы . . . . .	—	3,40
<b>Всего . . . . .</b>	<b>7,10</b>	<b>23,00</b>
<b>Итого . . . . .</b>	<b>12,75</b>	<b>28,00</b>

В этих двух выборочных калькуляциях имеются совершенно разные картины накладных расходов. В то время как для одних инструментов расходы характеризуются 12,75% от закупочной цены, для других они достигают 28%. Это различие объясняется не только различным характером товара, обуславливающим иную пошлину, иные орграсходы, начисления налогов и т. д., но также и неполнотой представленных калькуляций.

Во всяком случае, основываясь на этих данных, мы имеем следующую картину роли отдельных расходов в общей сумме их:

**Инструменты**  
(в процентах от общей суммы расходов)

<b>Заграничные расходы</b>	
Морской фракт . . . . .	1,2 — 5,0
Страхование . . . . .	3,0 — 8,0
Комиссия . . . . .	9,0 — 24,0
Кредит . . . . .	0,5 — 13,0
<b>Все заграничные расходы . . .</b>	<b>16,0 — 45,0</b>
<b>Внутренние расходы</b>	
Транспортно-складские . . . . .	2,0 — 5,0
Страхование . . . . .	2,0 — 9,0
Пошлина . . . . .	20,0 — 28,0
Орграсходы . . . . .	16,0 — 22,0
<b>Все внутренние расходы . . .</b>	<b>55,0 — 84,0</b>

В отношении роли каждого расхода во всей сумме их мы также имеем резкие колебания, хотя отдельный вес заграничных расходов остается почти на том же уровне, что и при импорте машин, станков и автомобилей. Имеющиеся у нас данные о расходах на инструменты по Карской экспедиции 1926/27 г., относящиеся ко всей Экспе-

диции, а не к выборочным калькуляциям, дают несколько более определенную картину. Так, напр., для наиболее интересных нас статей расходов, их значение в процентах к покупной цене рисуется в таком виде:

**Инструменты**  
(в процентах к покупной стоимости)  
По данным Карской экспедиции 1926/27 г.

Статьи	Напильники	Буравы	Шли	Ножовки	Станки	Сверла
Комиссия . . . . .	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Морской фракт . . . . .	1,6	1,4	2,1	0,4	1,0	0,5
Расходы по кредиту . . . . .	3,2	2,7	3,5	3,6	3,2	—
Пошлина . . . . .	6,9	4,8	6,7	1,1	4,5	0,8

Здесь мы имеем несколько более определенную картину и меньшие пределы колебаний. Во всяком случае, расходы по кредиту можно характеризовать в среднем 3% от стоимости товара и пошлину — 5%, что позволяет уточнить в предыдущих калькуляциях наиболее неопределенные статьи.

### Калькуляция цветных металлов

Калькуляция импорта цветных металлов имеет следующий вид:

**Цветные металлы**  
(в руб. и коп. за тонну нетто)

Наименование статей	Свинца из Австралии	Олова из Англии	Цинк из Польши	Алюминий из Англии
<b>Заграничные расходы</b>				
Ж-д тариф . . . . .	6,00	—	42,50	—
Расходы в порту . . . . .	10,10	—	—	—
Морской фракт . . . . .	7,30	14,00	—	—
Страхование . . . . .	2,05	25,00	1,50	4,90
Комиссия . . . . .	4,10	44,00	4,50	19,60
Кредит и перевод денег . . . . .	7,70	47,50	8,50	25,50
<b>Внутренние расходы</b>				
Ж-д тариф . . . . .	6,60	136,40	—	80,00
Выгрузка в порту и пр. . . . .	1,20	10,00	2,80	11,50
Пошлина . . . . .	18,00	100,00	18,00	370,00
Таможенные обязанности . . . . .	3,20	8,50	4,60	5,00
Прочие (сборы) . . . . .	2,50	3,70	4,90	—
Кредит . . . . .	0,50	2,70	0,30	3,90
Страхование . . . . .				3,00
Убыль . . . . .	3,75	33,30	4,50	7,15
Орграсходы . . . . .	7,08	48,80	7,80	14,80
Налоги и сборы . . . . .				80,00
Финансовые операции . . . . .	0,77	7,60	—	—
<b>Итого . . . . .</b>	<b>80,65</b>	<b>501,50</b>	<b>90,40</b>	<b>574,95</b>

В зависимости от величины пошлины, обусловленной различием самих материалов, и от характера закупки (здесь даны самые различные случаи закупки: свинец — ф-ко Гамбург на Ревель, Кингисепп, олово — фоб Лондон на Мурманск, цинк — ф-ко сухопутная граница и алюминий — сиф Ленинград) расходы резко различаются.

Выражая все это в процентах от покупной цены, мы имеем:

**Цветные металлы**  
(в процентах от покупной стоимости)

Наименование статей	Свинец	Олово	Цинк	Алюминий
<b>Заграничные расходы</b>				
Ж.-д. тариф . . . . .	2,20	—	14,30	—
Расходы в порту . . . . .	2,60	—	—	—
Морской фракт . . . . .	2,66	0,60	—	—
Страхование . . . . .	0,76	0,85	0,60	0,60
Комиссия . . . . .	1,50	1,50	1,50	2,00
Кредит . . . . .	2,80	1,60	2,80	2,60
<b>Всего . . . . .</b>	<b>18,50</b>	<b>4,45</b>	<b>19,10</b>	<b>5,10</b>
<b>Внутренние расходы</b>				
Ж.-д. тариф . . . . .	2,40	4,60	—	8,00
Расходы в порту . . . . .	0,45	0,35	0,75	1,20
Пошлина . . . . .	6,60	2,50	6,00	27,00
Таможенные обязанности . . . . .	1,15	0,30	1,50	0,50
Прочие (сборы) . . . . .	0,90	0,15	1,85	—
Страхование . . . . .				0,40
Убыль . . . . .	1,35	1,15	1,50	0,30
Огресходы . . . . .				0,70
Налоги и сборы . . . . .	2,60	2,35	2,60	1,45
Финансовые операции . . . . .	0,30	0,25	—	3,00
<b>Всего . . . . .</b>	<b>15,75</b>	<b>12,65</b>	<b>14,20</b>	<b>52,55</b>
<b>Итого . . . . .</b>	<b>29,25</b>	<b>17,10</b>	<b>33,30</b>	<b>57,65</b>

Общая стоимость всех расходов в процентах от покупной цены колеблется весьма значительно — от 17 до 58%, при чем самое большое влияние оказывает пошлина (без пошлины, несмотря на различные условия покупки, все расходы колеблются от 14—27%). Большое влияние оказывают также заграничные расходы, особенно транспортные.

В общей сумме расходов роль каждой отдельной статьи характеризуется следующими данными:

**Цветные металлы**  
(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы	
Страхование . . . . .	1,5 — 5,0
Комиссия . . . . .	4,0 — 8,0
Кредит . . . . .	4,0 — 10,0
<b>Все заграничные расходы . . . . .</b>	<b>9,0 — 45,0</b>

**Внутренние расходы**

Ж.-д. тариф . . . . .	8,0 — 25,0
Расходы в порту . . . . .	1,5 — 2,0
Пошлина . . . . .	19,0 — 64,0
Таможенн. обр-ды . . . . .	1,0 — 5,0
Убыль, страхование и огресходы . . . . .	3,0 — 7,0
Налоги и сборы . . . . .	3,0 — 15,0

Все внутренние расходы . . . . . 55,0 — 91,0

Здесь мы имеем уже значительно большие колебания в роли заграничных расходов — от 9 до 45%, обусловленные, гл. обр., значением пошлины в группе внутренних расходов.

**Калькуляция с.-х. машин и орудий**

Теперь рассмотрим еще одну группу товаров — тракторы. Мы имеем следующую калькуляцию:

**Тракторы**

Из Америки	в руб. и коп. на 1 шт.	В процентах	
		От покупной цены	От суммы все-расходов
<b>Заграничные расходы</b>			
Ж.-д. тариф до порта . . . . .	87,50	8,30	26,0
Расходы в порту . . . . .	1,00	0,10	
Морской фракт . . . . .	43,00	4,55	17,0
Страхование . . . . .	5,70	0,60	2,0
Комиссия . . . . .	28,00	3,00	11,0
Кредит . . . . .	16,80	1,80	7,0
<b>Всего . . . . .</b>	<b>182,00</b>	<b>19,35</b>	<b>72,0</b>
<b>Внутренние расходы</b>			
В порту . . . . .	20,50	2,20	8,1
Таможенные обязанности . . . . .	12,00	1,30	4,8
Кредит . . . . .	1,50	0,15	0,6
Страхование . . . . .	28,30	2,75	10,4
Убыль . . . . .	5,30	0,55	2,1
Финансовые операции . . . . .	5,10	0,50	2,0
<b>Всего . . . . .</b>	<b>70,70</b>	<b>7,45</b>	<b>28,0</b>
<b>Итого . . . . .</b>	<b>252,70</b>	<b>26,80</b>	<b>100,0</b>

Все расходы выражаются в 26,8% от покупной стоимости. Следует отметить в этой калькуляции два момента — отсутствие пошлины на тракторы и расход около 14% на провоз тракторов до советского порта.

В отношении тракторов мы имеем совершенно обратную картину распределения удельного веса расходов до и после границы. В данном случае это обусловлено указанными выше двумя обстоятельствами: с одной стороны, дорогостоящий ж.-д. и морской фракт, а с другой — отсутствие пошлины.

Подытоживая все сказанное о накладных расходах по импорту технических товаров, мы можем вывести следующие общие замечания, хотя снова должны оговориться, что накладные расходы меняются беспрестанно в зависимости от многих факторов: стоимости товара, условий сдачи, условий расчета, таможенной политики, фрахтовой конъюнктуры страны закупки и т. д.

Стоимость заграничных расходов колеблется от 5 до 23% стоимости товара. Если мы вместо этих выборочных калькуляций по отдельным товарам обратимся к сводным данным торгпредств о расходах за весь 1925/26 г., то получим следующие цифры:

**Расходы по закупке в Германии**  
(в процентах к покупной цене)

Статьи	Общете-хнич. товары	С.-х. товары	Маши-ны и орудия
Транспорт . . . . .	4,4	2,3	2,1
Страховка . . . . .	0,6	0,3	0,5
Кредит . . . . .	0,9	1,7	1,3
Комиссия . . . . .	3,0	3,0	3,5
<b>Всего . . . . .</b>	<b>8,9</b>	<b>7,3</b>	<b>7,4</b>

Так. обр. средний размер расходов в Германии составляет около 8%, колеблясь, как указано было выше, от 5 до 23%.

**Расходы по закупке в Англии**  
(в процентах к покупной цене)

Статьи	Машины и аппараты	Чугун ма-шины	Цветные металлы	С.-х. ма-шины	Транспорты
Транспорт . . . . .	2,0	3,5	2,3	5,3	0,8
Страховка . . . . .	0,7	0,9	0,6	1,4	0,3
Кредит . . . . .	0,2	1,7	0,5	2,6	0,2
Комиссия . . . . .	2,8	2,6	2,8	3,5	3,0
<b>Всего . . . . .</b>	<b>5,7</b>	<b>8,7</b>	<b>6,2</b>	<b>2,8</b>	<b>4,3</b>

Как мы видим из таблицы, в Англии все расходы колеблются от 4,3 до 12,8% от покупной цены, а в среднем составляют тоже около 8%.

Внутренние расходы по импорту технических товаров колеблются от 7 до 61%, при чем основным фактором колебаний является стоимость пошлины. Общая же стоимость всех издержек по импорту этой группы колеблется от 13 до 84% в зависимости от указанных выше условий.

Роль заграничных расходов в общей сумме их, за исключением весьма немногих товаров, характеризуется устой-

чивыми пределами —  $\frac{1}{4}$  —  $\frac{1}{2}$  всех расходов. Остальные  $\frac{1}{2}$  —  $\frac{3}{4}$  расходов падает на расходы внутри СССР, при чем главная масса их относится к уплате пошлины. Последняя доходит до 37% от покупной цены и колеблется от 15 до 64% от суммы издержек (за небольшим исключением).

Средняя стоимость заграничной комиссии выражается, примерно, в 2,5 — 3% от стоимости и от 3 до 24% от суммы всех расходов. Стоимость транспортных расходов — 2—17%, а в среднем около 2,5% от стоимости товара и 1—52% от суммы всех расходов. Страхование — около 0,75%—1% от стоимости товара и от 1,5 до 7% всех расходов. Стоимость заграничного кредита составляет 1—5%, а в среднем 2% от стоимости товара и 5—18% всех расходов (за небольшими исключениями).

### Текстильные товары

В отношении анализа расходов по импорту текстильного сырья мы располагаем не выборочными, а сводными материалами за 1924 и 1925 гг. и за 1926/27 г. (по данным «Текстиль-импорта»).

Рассмотрим калькуляцию хлопка и шерсти.

### Хлопок

(в руб. и коп. за тонну)

Наименование статей	Америка-ский хлопок		Восточный хлопок		Египетский хлопок		Синтетический хлопок	
	«фас»	«фас»	«фас»	«фас»	«фас»	«фас»	«фас»	«фас»
<b>Заграничные расходы</b>								
Приемка . . . . .	2,67	0,52	0,72	1,23				
Погрузка . . . . .	2,20	—	—	—				
Фрахт . . . . .	21,69	7,6	15,19	12,85				
Страховка . . . . .	4,13	3,13	2,81	4,09				
Кредит . . . . .	11,71	1,32	2,79	0,92				
<b>Всего . . . . .</b>	<b>41,40</b>	<b>12,57</b>	<b>21,50</b>	<b>25,10</b>				
<b>Внутренние расходы</b>								
В порту . . . . .	6,13	6,10	6,10	6,13				
Финансовые опер.	3,07	3,88	3,94	5,85				
Пошлина . . . . .	169,35	161,90	216,53	216,50				
Комиссия . . . . .	9,22	11,56	11,85	17,07				
<b>Всего . . . . .</b>	<b>187,77</b>	<b>186,44</b>	<b>238,39</b>	<b>245,82</b>				
<b>Итого . . . . .</b>	<b>229,22</b>	<b>199,01</b>	<b>263,89</b>	<b>270,92</b>				

Мы имеем сравнительно небольшие колебания, обусловленные, гл. обр., стоимостью фрахта и пошлины.

Выражая эти цифры в процентах к покупной цене, мы получим следующие данные:

**Хлопок**

(в процентах к покупной стоимости)

Наименование статей	Хлопок			
	Американский	Верхнепетский из Англии	Верхнепетский из Египта	Среднепетский
<b>Заграничные расходы</b>				
Применя . . . . .	0,37	0,07	0,07	0,09
Погрузка . . . . .	0,31	—	—	—
Фрахт . . . . .	2,35	0,84	1,55	1,00
Страховка . . . . .	0,57	0,35	0,29	0,30
Кредит . . . . .	1,51	0,15	0,29	0,43
<b>Всего . . . . .</b>	<b>5,71</b>	<b>1,41</b>	<b>2,20</b>	<b>1,82</b>
<b>Внутренние расходы</b>				
Портовые . . . . .	0,85	0,67	0,62	0,44
Финансовые опер. . . . .	0,42	0,43	0,43	0,41
Пошлина . . . . .	23,30	18,00	22,00	15,60
Комиссия . . . . .	1,25	1,25	1,25	1,25
<b>Всего . . . . .</b>	<b>26,82</b>	<b>20,35</b>	<b>24,37</b>	<b>17,70</b>
<b>Итого . . . . .</b>	<b>31,53</b>	<b>21,76</b>	<b>26,47</b>	<b>19,52</b>

Заграничные расходы колеблются от 1,4 до 5,7% в зависимости от стоимости фрахта и кредита; эти расходы играют главную роль.

В 1924 и 1924/25 гг. заграничные расходы на весь хлопок, закупленный через наше представительство в Англии, выразились следующими цифрами (в процентах по отношению к покупной цене):

Статьи	1924 г.	1924/25 г.
Фрахт . . . . .	1,64	2,25
Страховка . . . . .	0,68	0,64
Кредит . . . . .	0,25	1,09
<b>Итого . . . . .</b>	<b>2,57</b>	<b>3,98</b>

Разница в расходах обусловлена повышением фрахтовой конъюнктуры и, главное, увеличением сделок в кредит— вместо расчета за наличные.

Внутренние расходы колеблются в значительно меньших пределах — от 18% до 26% от покупной цены, в зави-

симости от цены товара, в процентах к которой выражена пошлина и пр. расходы.

В процентах к сумме расходов роль каждого из них выражается:

**Хлопок**

(в процентах от общей суммы расходов)

Заграничные расходы	
Фрахт . . . . .	4,0— 9,0
Страховка . . . . .	1,0— 2,0
Кредит . . . . .	1,0— 5,0
<b>Все заграничные расходы . . . . .</b>	<b>7,0—18,0</b>
Внутренние расходы	
Портовые . . . . .	2,0— 3,0
Финансовые операции . . . . .	1,5— 2,0
Пошлина . . . . .	75,0—85,0
Комиссия . . . . .	4,0— 6,0
<b>Все внутренние расходы . . . . .</b>	<b>82,0—93,0</b>

Так, обр., при покупке хлопка на долю заграничных расходов (без комиссии) падает в среднем около 1/3 всех расходов, при чем главную роль играет фрахт — половина всех заграничных расходов. Основная масса расходов — это стоимость пошлины.

**Калькуляция шерсти**

В этой группе мы рассмотрим еще калькуляцию грязной шерсти. Имеем следующие данные за 1926/27 г.:

**Шерсть грязная**

(в руб. и коп. за тонну)

Наименование статей	З. Европа „фас“	Австралия „фас“
<b>Заграничные расходы</b>		
Применя и погрузка . . . . .	10,00	20,00
Комиссионные и посредники . . . . .	—	40,00
Морской фрахт . . . . .	30,00	116,00
Страховка . . . . .	6,00	15,00
Банковские расходы . . . . .	—	29,00
<b>Внутренние расходы</b>		
Портовые . . . . .	10,00	10,00
Ветеринарный сбор . . . . .	9,00	9,00
По финансовым операциям . . . . .	9,00	8,00
Пошлина . . . . .	300,00	300,00
Комиссия . . . . .	20,00	20,00
<b>Итого . . . . .</b>	<b>394,00</b>	<b>575,00</b>

Основной причиной различия общей стоимости издержек являются различные условия и места закупки, при чем особенное влияние оказывает фрахт.

В процентах от покупной стоимости шерсти заграничные и внутренние расходы принимают следующий вид:

### Шерсть грязная

(в процентах к покупной цене)

Наименование статей	З. Европа «фас»	Австралия «фас»
<b>Заграничные расходы</b>		
Премия и погрузка . . . . .	0,5	1,0
Комиссионные и посредства	—	2,0
Морской фрахт . . . . .	1,4	5,2
Страхование . . . . .	0,3	0,6
Банковские расходы . . . . .	—	1,9
<b>Всего . . . . .</b>	<b>2,2</b>	<b>10,7</b>
<b>Внутренние расходы</b>		
Портовые . . . . .	0,5	0,5
Ветеринарный сбор . . . . .	0,4	0,5
Финансовые операции . . . . .	0,4	0,5
Полщина . . . . .	12,8	14,6
Комиссия . . . . .	0,9	1,0
<b>Всего . . . . .</b>	<b>16,0</b>	<b>17,1</b>
<b>Итого . . . . .</b>	<b>18,2</b>	<b>27,8</b>

Эта таблица показывает несравнимость двух калькуляций, т. к. при покупке в Европе мы имеем на много меньше расходов и большую покупную цену, чем при покупке в Австралии, в силу чего процентное отношение должно принимать для каждого способа закупки отдельно. Расходы за кредит в эту калькуляцию не включены.

По годовичным данным для 1924 и 1924/25 гг. мы имеем среднюю стоимость заграничных расходов (при покупке шерсти через Англию) 3,7%.

Роль отдельных расходов по импорту шерсти в общей сумме их представляется следующими данными:

### Шерсть грязная

(в процентах от общей суммы расходов)

<b>Заграничные расходы</b>	
Морской фрахт . . . . .	8 — 30
Страховые . . . . .	6 — 15
<b>Все заграничные расходы . . . . .</b>	<b>12 — 38</b>
<b>Внутренние расходы</b>	
Портовые . . . . .	2 — 3
Полщина . . . . .	52 — 77
<b>Все внутренние расходы . . . . .</b>	<b>62 — 85</b>

По всей группе «текстильное сырье» мы имеем следующие общие выводы.

Общая сумма расходов колеблется от 19,5 до 31,5% от покупной цены, при чем на заграничные расходы падает 2—10% покупной стоимости товара, в среднем 3—5%. Роль заграничных расходов во всей сумме издержек колеблется в больших пределах — от 7 до 38%, при чем высшие пределы относятся к импорту шерсти. Роль пошлины в этой группе характеризуется 14—23% стоимости товара и 52—85% всех расходов. Морской фрахт обходится в 1—5% от цены товара и в 4—20% от суммы всех расходов. Стоимость кредита составляет по всей группе 0,25—2% цены товара и 1—6% от суммы всех расходов. Расходы в советском порту составляют 0,5—0,8% от цены товара и 2—3% от суммы всех расходов.

### Калькуляция химтоваров

Анализ расходов и получение общих выводов по импорту химических товаров весьма затруднительны в виду обширности номенклатуры, малой величины партий и специфичности этих товаров. Для характеристики основных товаров этой группы мы воспользуемся следующими данными («Химимпорта»), относящимися к импорту из разных стран.

### Химтовары

(в руб. и коп. за тонну)

Наименование статей	Калькуляция «фас» Гамбург	Калькуляция «фас» Гамбург	Калькуляция «фас» Гамбург	Калькуляция «фас» Гамбург
	Калькуляция «фас» Гамбург	Калькуляция «фас» Гамбург	Калькуляция «фас» Гамбург	Калькуляция «фас» Гамбург
<b>Заграничные расходы</b>				
Морской фрахт . . . . .	7,25	15,00	4,30	9,90
Страховка . . . . .	1,95	0,95	0,50	
Прочие трансп. и склад. расх. . . . .	4,00	0,05	1,20	1,50
Комиссия . . . . .	12,90	4,85	3,80	
Кредит . . . . .	13,00	—	—	2,40
<b>Внутренние расходы</b>				
Портовые . . . . .	5,30	—	13,00	—
Полщина . . . . .	2,70	—	5,10	0,24
Таможня, обряд. . . . .	0,45	—	0,65	—
Прочие расходы . . . . .	—	—	—	4,80
<b>Всего . . . . .</b>	<b>47,55</b>	<b>20,35</b>	<b>28,55</b>	<b>18,54</b>

В зависимости от характера товара и условий закупки, расходы колеблются от 18,5 до 97 руб. на г. Для большей ясности значения расходов для этих

специфических и столь разнородных товаров мы приведем следующие данные:

**Химтовары**

(в процентах к покупной цене)

Наименование статей	Камень	Гермие	Селитра	Серя
<b>Заграничные расходы</b>				
Морской фрахт . . .	1,70	10,40	3,45	} 19,20
Страховка . . . . .	0,45	0,65	0,40	
Прочие . . . . .	0,95	0,00	0,95	
Комиссия . . . . .	3,00	3,00	3,00	
Кредит . . . . .	3,00	—	—	4,80
<b>Всего . . . . .</b>	<b>9,10</b>	<b>14,05</b>	<b>7,80</b>	<b>27,00</b>
<b>Внутренние расходы</b>				
Портовые . . . . .	1,20	—	10,20	—
Пошлина . . . . .	0,65	—	4,10	0,50
Таможен. обрлд. . . .	0,10	—	0,50	—
Прочие расходы . . . .	—	—	—	9,60
<b>Всего . . . . .</b>	<b>1,95</b>	<b>—</b>	<b>14,80</b>	<b>10,10</b>
<b>Итого . . . . .</b>	<b>11,05</b>	<b>14,05</b>	<b>22,60</b>	<b>37,10</b>

За исключением серы, морской фрахт который обходится очень дорого при импорте из Америки, стоимость заграничных расходов колеблется весьма незначительно: от 8 до 14% от покупной цены. Для всех закупок в Германии в 1924/25 г. заграничные расходы характеризовались следующими средними цифрами (в процентах от покупной цены):

Транспорт . . . . .	3,2
Страхование . . . . .	0,7
Кредит . . . . .	0,6
Комиссия . . . . .	3,0

Всего расходов . . . . . 6,5

Если учесть, что в последнее время нам удалось достичь большого количества сделок в кредит, то эту калькуляцию нужно повысить на 2,5—3%. Тогда средняя величина всех заграничных расходов по химимпорту составит около 9%, что характеризуется пределами, данными в калькуляциях (от 8 до 14%).

Внутренние расходы составляют 1—2% без выгрузки и 10—15% при наличии погрузочно-разгрузочных, складских и транспортных работ.

В процентах к общей массе издержек роль отдельных статей рисуется в следующих данных:

**Химтовары**

(в процентах от общей суммы расходов)

**Заграничные расходы**

Морской фрахт . . . . .	10—20
Страховка . . . . .	4—6
Комиссия . . . . .	3—20
Кредит . . . . .	13—40

Все заграничные расходы . . . . . 34—90

**Внутренние расходы**

Портовые . . . . .	10—45
Пошлина . . . . .	2—18
Все внутренние расходы . . . . .	10—65

**Калькуляция колониальных товаров**

Калькуляция накладных расходов по импорту (в 1925/26 г.) наиболее характерных колониальных товаров в процентах к покупной стоимости характеризуется следующими данными:

**Колониальные товары**

(в руб. и коп. за тону)

Наименование статей	Рис „фоб“ Гамбург	Какао-бобы Гамбург	Сельдь шотландские	Лампы „фоб“ Мессина	Целлулоид „фоб“ Гамбург	Перламутр „сиф“ Гавай
<b>Заграничные расходы</b>						
Упаковка . . . . .	—	—	—	10,90	1,42	—
Морской фрахт и страховка . . . . .	3,33	2,33	5,75	11,20	1,27	8,52
Кредит . . . . .	7,49	8,43	4,25	0,13	—	2,25
Комиссия . . . . .	2,00	2,00	4,32	2,50	3,00	1,00
<b>Всего . . . . .</b>	<b>13,42</b>	<b>12,81</b>	<b>14,32</b>	<b>23,73</b>	<b>5,69</b>	<b>6,75</b>
<b>Внутренние расходы</b>						
Портовые . . . . .	4,89	1,90	4,46	13,53	0,53	0,33
Транспорт . . . . .	17,65	11,45	16,20	79,63	4,86	13,54
Пошлина . . . . .	4,44	23,65	7,00	26,06	29,32	2,17
Кредит . . . . .	—	—	—	5,08	1,04	1,96
Налоги и сборы . . . . .	4,56	4,93	3,55	17,83	5,82	3,78
<b>Всего . . . . .</b>	<b>31,74</b>	<b>41,95</b>	<b>31,41</b>	<b>153,13</b>	<b>41,57</b>	<b>19,80</b>
<b>Итого . . . . .</b>	<b>45,14</b>	<b>54,74</b>	<b>45,73</b>	<b>176,86</b>	<b>47,26</b>	<b>26,55</b>

Заграничные расходы составляют от 6 до 31% от стоимости товаров. Наибольшее влияние на сумму издержек даже в процентном отношении к цене оказывают расходы на оплату пошлины и транспорта.

Что касается роли отдельных товаров в общей сумме их, то она может быть охарактеризована следующими данными:

#### Колониальные товары

(в процентах от общей суммы расходов)

##### Заграничные расходы

Морской фрахт и страховка . . . . .	3—13
Кредит . . . . .	8—16
Комиссия . . . . .	1—9
Все заграничные расходы . . . . .	12—30

##### Внутренние расходы

Портовые . . . . .	1—12
Транспорт . . . . .	6—45
Пошлина . . . . .	13—63
Кредит . . . . .	2—7
Налоги и сборы . . . . .	4—13
Все внутренние расходы . . . . .	7—88

Здесь мы имеем весьма значительные колебания. Почти для каждого отдельного товара этой группы соотношения расходов несоизмеримы.

## Выводы

Несмотря на отсутствие исчерпывающей полноты и невозможность в некоторых случаях обобщения всех приведенных, частью выборочных, частью сводных данных о накладных расходах по импорту пяти основных групп — технические, с.-х. товары, текстильные, химические и колониальные товары — все же на основе их можно нарисовать, хотя бы приблизительно, картину стоимости накладных расходов советского импорта и сделать некоторые, самые общие, выводы. Суммируя все вышеизложенное, мы видим, что стоимость накладных расходов в процентах к покупной цене товара характеризуется следующими данными (представляя колебания в наивозможно узких пределах).

#### Накладные расходы по импорту СССР

(в процентах к покупной цене)

Наименование статей	Технические товары	С.-х. товары (тракторы)	Текстильное сырье	Химические товары	Колониальные товары
<b>Заграничные расходы</b>					
Погрузочно-разгрузочные . . . . .	0,5—3,0	0,1	0,5—1,5	—	2,0—13,0
Транспорт морской . . . . .	1,5—7,0	4,5	1,5—5,0	1,0—13,0	2,0—11,0
сухопутный . . . . .	5,0	3,0	—	—	—
Страхование . . . . .	1,0—5,0	0,6	0,5	0,4—0,6	—
Кредит . . . . .	1,0—6,0	0,8	0,5—2,0	3,0—5,0	2,0—19,0
Комиссия . . . . .	1,5—3,0	3,0	1,5	3,0	2,0—4,0
Всего заграничных расходов . . . . .	5,0—23,0	19,0	2,0—13,0	8,0—27,0	7,0—33,0
В среднем . . . . .	8%	7%	5%	9%	10%
<b>Внутренние расходы</b>					
Погрузочно-разгрузочные . . . . .	0,5—1,0	2,0	0,5—1,0	1—10	2,0—13,0
Транспорт . . . . .	2,0—15,0	—	—	—	5,0—83,0
Пошлина . . . . .	2,0—37,0	—	14,0—24,0	0,5—4	2,0—36,0
Кредит . . . . .	0,1—1,0	—	—	—	0,0—5,0
Финансовые операции . . . . .	0,3—0,6	0,5	0,5	—	—
Налоги и сборы . . . . .	2,0—5,0	—	—	—	4,0—17,0
Организационные расходы и убыль . . . . .	2,0—10,0	3,0	1,0—1,5	1—9	—
Всего внутренних расходов . . . . .	10—60,0	7,0	16,0—25,0	1,0—15,0	23,0—117,0
В среднем . . . . .	23%	7,0%	2,5%	9%	45%
Всего расходов по импорту . . . . .	15—81	26	23—31	10—27	26—176
В среднем . . . . .	28%	14%	25%	18%	56%

Необходимо оговориться, что вывод средних величин, лимитирование расходов целой группы по расходам отдельных, совершенно различных товаров, обобщение итоговых цифр и вполне естественная неполнота калькуляций — все это придает настоящей таблице значительную относительность и уменьшает ее конкретность.

С другой стороны, подобное сопоставление и обобщение позволяют сделать некоторые определенные выводы.

Мы видим, что по всему импорту СССР в целом (можно считать, что перечисленные товары вполне характеризуют картину всего советского импорта) стоимость издержек колеблется от 14 до 55% от покупной цены, а, не считая играющих теперь незначительную роль колонизальных товаров, в более близких пределах — 14—28%.

Если учесть, что подавляющее количество всех импортных товаров падает на изделия и полуфабрикаты, т. е. товары дорогие и маловесные, что организационный период нашей работы на внешних рынках уже заканчивается, т. е. знакомство с промышленными и торговыми кругами уже в известной мере налажено, и что во всех областях нашей внутренней хозяйственной жизни напрягаются все силы для удешевления издержек на промежуточные торговые звенья, — если все это учесть, то нельзя не признать эти издержки (14—28%) высокими. Если даже исключить пошлину, то и в этом случае уровень накладных расходов остается очень высоким для таких операций, как импорт, в котором есть только закупочные, транспортные и кредитные операции, не требующие разветвленности аппарата (как, напр., при заготовке) и особых напряжений при сбыте (как, например, при реализации экспорта).

Это положение не требует, конечно, особых доказательств, и вопрос о необходимости снижения расходов по импорту может быть разрешен только в положительную сторону. К сожалению, мы не располагаем еще данными для характеристики динамики расходов за последние годы, но, вне зависимости от этого, можно говорить о возможности и необходимости снижения расходов против существующего уровня.

Из общей суммы расходов, колеблющихся в довольно больших, как указано было, пределах 14—55% от стоимости товара — на долю zahraniчных расходов, для нас наиболее важных, падает, если оперировать средними цифрами, от 5 до 10%, т. е. в среднем  $\frac{1}{2}$  всех накладных расходов. Эти расходы безусловно велики, и здесь мы имеем целый ряд возможностей и путей для их снижения. На некоторые из этих путей мы уже стали, и остается только

усилить энергию для дальнейшего следования по ним.

Так, напр., снижение расходов по кредиту. В некоторых случаях пользование иностранным кредитом стоит нам очень дорого. Уменьшать количество сделок, совершенных в кредит, конечно, не приходится, но надо вести дальнейшую работу по облегчению пользования кредитом. Мы и сейчас имеем уже серьезные достижения в этой области, и вместо 15—20 и более процентов годовых нам сейчас кредит обходится в среднем в 6—9% годовых.

Основным путем к удешевлению кредита является ведение сделок с ограниченным и, главное, постоянным контингентом поставщиков (увеличение оборота и рост доверия). В первые годы наших выступлений на внешних рынках мы принуждены были в целях ознакомления с ними и в целях выявления конкуренции идти на раздробление наших закупок, на перемену поставщиков. Конкурентоспособность иностранных фирм нами уже достаточно выявлена, и остается лишь, пользуясь конкурентией между ними, проводить принцип некоторого постоянства СССР как покупателя.

Надо признать, что громадную роль здесь играет не серьезное отношение к делу импорта со стороны наших внутренних потребителей, т. к. в наибольшей части смен фирм и предприятий повинно незнание внешнего рынка именно нашими внутренними заказчиками, неумение порою твердо установить, что именно им требуется, крайнее непостоянство в предпочтении одной фирмы другой. Теперь пора уже это сделать, пора твердо установить, какие именно иностранные фирмы и заводы производят то, что полностью соответствует нашим потребностям, укрупнить обороты с ними и тем самым добиться более льготных условий пользования кредитом даже при увеличении срока кредитования.

Здесь нужно учесть мировую конъюнктуру торговли интересующими нас товарами. Если бы в объектах нашего импорта мировой рынок опущал недостаток, то, конечно, вопрос о предоставлении нам кредита мог бы быть разрешен с весьма большими затруднениями, и при том, гл. обр., путем получения кредита у банков, а не у поставщиков. В настоящее же время, при депрессии мирового хозяйства, при наличии перепроизводства товаров или безработице — коммерчески более заинтересованной стороной в наших импортных операциях с zahraniчными производителями или фирмами являются последние, а не СССР. Этот момент должен сыграть огромную роль в деле облегчения условий кредитования советского импорта, и достижение

этой цели всецело зависит от политики и тактики наших импортеров, от их умения использовать конъюнктуру (надо изжить случаи закупки нами товаров до или после сезона торговли ими), деловые связи и т. д.

Далее, надо учесть еще такой момент, как наличие в нашей импортной торговле большой роли крупных и длительных заказов. Если мы ставим вопрос об улучшении условий кредитования закупок наличного товара, тем более должно обратить внимание на условия расчета за товары, которые будут произведены лишь по истечении того или иного срока. При этих сделках выдача авансов, т. е. производство расчета (хотя бы в части его) до приемки товара, должна быть доведена до минимума (специальные заказы на крупное оборудование или машины).

Далее, следует отметить путь удешевления комиссионных расходов, фактически являющихся организационными торговыми расходами представителей наших импортеров за границей (в 1927/28 г. эти расходы уже ниже указанных). Конечно, два момента обуславливают, по крайней мере на первое время, повышение этих расходов против нормальных — это принцип переложения некоторой части расходов по торгпредствам с малорезультативного экспорта на высокоприбыльный импорт и необходимость содержания за границей не только торгового, но и регулирующего аппарата, требующегося самим принципом монополии внешней торговли. Но все же некоторое удешевление этих организационных расходов возможно и должно быть проведено параллельно с удешевлением накладных расходов внутри СССР, на всем фронте нашей хозяйственной и торговой жизни.

Надо учесть, что наши торгпредства за границей по масштабу своих операций являются небывальными в истории мировой торговли, не имеющими себе подобных, крупнейшими импортно-экспортными фирмами. Являясь комиссионными организациями и по сбыту и по закупке товаров для всей такой колоссальной страны, как Советская Россия, торгпредства имеют все возможности влиять на удешевление не только таких расходов, как стоимость кредита, расходы транспортные и проч., но и таких, как свои собственные организационные расходы. Осуществляя техническую сторону монополизированной внешней торговли, торгпредства поставлены в такие условия работы, что могут, параллельно и путем усовершенствования своей работы, добиться значительных успехов в области снижения расходов.

Удешевление стоимости погрузочно-разгрузочных и складочно-экспедиционных работ за границей должно быть

проведено путем установления полного соответствия между закупкой товаров и их отправкой. Случай складирования грузов за границей должны быть доведены до минимума.

Трудно разрешимым остается вопрос об удешевлении транспортных расходов, т. к. отсутствие у нас достаточного торгового флота ставит нас в зависимость от мировой конъюнктуры фрахтового рынка. Все же в отношении этих расходов возможно снижение путем удешевления эксплуатации судов Советского флота, т. к. в области импорта на северные порты СССР наш флот играет некоторую роль и т. к. стоимость эксплуатации (а, следовательно, и расходы, падающие на импорт) наших судов чрезвычайно высока по сравнению с расходами иностранных пароходов.

К этой же группе расходов относится и страхование товаров на всем пути от момента закупки его за границей до поступления в пределах СССР. Удешевление этих операций должно носить тот же характер, что и снижение расходов по кредитным операциям, хотя стоимость страхования в некоторой степени зависит и от чисто конъюнктурных и прочих условий (время года, состояние и флаг парохода и т. д.).

Что касается внутренних расходов, то особенно внимание должно быть обращено на удешевление организационных расходов, расходов в портах и на транспорте. Вопросы о пошлине мы здесь не касаемся, т. к., помимо фискальных целей (усиление бюджета), пошлины являются у нас и некоторым регулятором импорта, хоть и слабым в виду колоссального разрыва цен между мировым и нашим хозяйством.

Проблема снижения организационных и торговых расходов — это проблема, поставленная в самом широком масштабе, и область импорта есть только один из участков на всем фронте нашей борьбы за удешевление аппарата. Но здесь следует сказать, что именно в области реализации импорта более, чем где-либо, могут и должны быть снижены эти расходы, т. к. в нормальных условиях и при нашей, далеко не покрывающейся, колоссальной потребности в импортных товарах, путь прохождения импорта весьма прост и легок. Аппараты наших импортеров должны быть построены не на снабжение, а исключительно на объединение потребностей, согласование оперативной работы с планом импорта.

В области погрузочно-разгрузочных расходов, расходов складских и расходов на транспорте мы, помимо общих наших болезней в виде еще не установившегося нормального уровня издержек, имеем еще и совсем уродливые явления в виде излишних простоев ва-

гонов с импортным грузом, залеживания товаров на складах в портах и на станциях железных дорог, на складах импортеров и торгующих организаций, простоев пароходов и т. д. С этими явлениями нужно бороться в первую голову.

Другой путь удешевления этих расходов — это механизация наших портов, улучшение их оборудования. Недостаточность механических приспособлений, перегрузка товаров вручную, отсутствие необходимых складов и хранение грузов на открытом воздухе — все это не только удорожает самые расходы в портах, но и отражается весьма чувствительно на порче и убыли грузов и на страховании от них.

Продолжительность разгрузки пароходов и погрузки товаров в вагоны, а, следовательно, относительная стоимость этих работ в СССР и за границей совершенно не сравнима. И одной из

неотложных задач нашего импорта является задача механизации и улучшения оборудования основных портов, работающих на импорт — Ленинграда, Мурманска, Новороссийска и Одессы.

На этом мы заканчиваем наш примерный анализ накладных расходов по импорту и способов удешевления его (импорта). В отношении всего советского импорта в целом, с его колоссальной номенклатурой, этот анализ мог быть сделан только в этих общих чертах. И только общими положениями можно было охарактеризовать основные задачи в области снижения расходов. Детальные же исследования и уделение одинакового внимания как крупным, так и мелким статьям расходов, должны быть обязанностью самих импортеров и регулирующих органов НКТорга.

**С. Фейфец**