О.А. Устюгова*

ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСЕСОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО СОЛЯНОГО СИНДИКАТА В КИТАЕ И ЯПОНИИ (1924–1926 гг.)

В октябре 1924 г. государственный соляной синдикат, обеспечивавший солью население и промышленность СССР, открыл Дальневосточную краевую контору во Владивостоке. В условиях проводимой советским государством политики снижения зависимости экономики от импорта синдикат стремился наращивать экспорт продукции своих трестов за рубеж. В статье рассматривается деятельность сотрудников синдиката по продвижению советской соли на рынки Китая и Японии в середине 1920-х гг. Особое внимание уделяется обстоятельствам ведения переговоров с японскими рыбопромышленниками, охарактеризован механизм взаимодействия уполномоченных синдиката с советскими торговыми организациями, дается оценка перспектив сбыта советской соли в Китае и Японии.

Ключевые слова: Дальний Восток, Япония, Китай, экспорт, соль, соляной синдикат

Export activities of the Salt Syndicate in China and Japan, 1924–1926.
OLGA A. USTYUGOVA (Institute of History, Archaeology and Ethnography of the Peoples of the Far East, Far Eastern Branch of Russian Academy of Sciences)

In October 1924 Far-Eastern representative office of the Salt Syndicate, which provided salt to Soviet people and industry, was opened in Vladivostok. Under the government policy to reduce the dependence of the economy on imports, the Syndicate sought to increase the export of its products abroad. The paper examines the activities of the Salt Syndicate to promote Soviet salt in the markets of China and Japan in the mid-1920s. The author focuses attention on the circumstances of negotiations with Japanese fishery firms, the mechanism of interaction of the syndicate's commissioners with Soviet trade organizations and the prospects of Soviet salt sales in China and Japan.

Keywords: Soviet Far East, Japan, China, export, salt, Salt Syndicate

В современных экономических и политических реалиях особую актуальность приобретает исследование экспортной внешнеторговой политики государства, направленной на реализацию на мировом рынке товаров российского производства.

В этой связи, учитывая большое значение рыбной промышленности для экономики региона, представляет интерес изучение деятельности Всесоюзного государственного соляного синдиката по организации экспорта соли на Дальнем Востоке.

* УСТЮГОВА Ольга Александровна, кандидат исторических наук, старший научный сотрудник Отдела истории Дальнего Востока России Института истории, археологии и этнографии народов Дальнего Востока Дальневосточного отделения РАН.

E-mail: ustyugova75@mail.ru

© Устюгова О.А., 2020

Первые исследования, посвященные месту и роли синдикатов в плановом регулировании торговли и промышленности, появились в 1920-х гг., когда эти объединения начали свою работу. Деятельность синдикатов рассматривалась в широком контексте огосударствления экономики и централизации управления народным хозяйством [6; 7; 10]; вопросы организации сбыта продукции синдикатов в другие страны практически не затрагивались. В своей фундаментальной монографии В.Я. Канторович кратко характеризовал экспортные функции синдикатов в целом, отметив небольшой удельный вес их экспортных операций в общем объеме сбыта, определявшийся не только объективными условиями конъюнктуры внешних рынков, но и слабой работой синдикатов по организации экспорта [6, с. 172]. В дальнейшем исследователи уделяли основное внимание вопросам становления и работы синдикатской системы управления промышленностью в условиях новой экономической политики, а также их роли в развитии народного хозяйства в целом [1; 2; 4; 8; 11]. Работы, посвященные исследованию деятельности синдикатов на внешнем рынке, редки [9]. Экспортная деятельность Всесоюзного государственного соляного синдиката на Дальнем Востоке ранее не становилась предметом самостоятельного изучения.

Данная статья основана на изучении архивных данных, представленных материалами делопроизводства, отражающими деятельность соляного синдиката по организации экспорта соли в Китай и Японию. Прежде всего, это распорядительная документация – инструкции, распоряжения и поручения правления синдиката в Москве его дальневосточному представительству. Самая обширная группа источников – деловая переписка уполномоченных синдиката на Дальнем Востоке с Дальвнешторгом, Центросоюзом, торгпредом СССР в Японии, Экономическим бюро и коммерческим агентством КВЖД в Харбине, а также с потенциальными контрагентами – японскими предпринимателями и агентом Порт-Саидской компании. Особое место занимают составленные для правления высокоинформативные отчеты особых уполномоченных солесиндиката на Дальнем Востоке Г.А. Зайцева и Г.К. Гершгорна об их поездках в Китай и Японию, сопровождавшиеся собранными ими материалами о состоянии соляных рынков этих стран.

До революции и во время Первой мировой войны потребности российского Дальнего Вос-

тока в соли покрывались привозом из-за границы. После установления советской власти внешнеторговая политика строилась на стимулировании роста объемов внешней торговли путем расширения экспорта и снижения зависимости от импорта. Была поставлена задача обеспечить рынки сбыта для продукции советской промышленности.

Созданный в марте 1922 г. для удовлетворения потребностей населения и промышленности в соли государственный синдикат «Соль» (солесиндикат) [5, с. 61] инициировал организацию продажи соли в Японию через Центросоюз (Всероссийский центральный союз потребительских обществ). 4 сентября 1924 г. Председатель правления синдиката С.П. Ананьин обратился к управляющему Владивостокской конторой Центросоюза А.Т. Охромцу с просьбой организовать реализацию крымской соли в Японии по 49 шиллингов за тонну с доставкой на зафрахтованном иностранном пароходе до Кобе, Хакодате или Отару. С целью внедрения соли на японский рынок синдикат назначил заниженную, фактически убыточную цену (Российский государственный исторический архив Дальнего Востока, далее – РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 4).

А.Т. Охромец 5 сентября 1924 г. переслал этот запрос с образцами соли управляющему Хакодатской конторой Центросоюза А.П. Свиридову с просьбой изыскать возможность продажи крымской соли в Японии, что в перспективе позволит Центросоюзу монополизировать реализацию продукции солесиндиката на всем Дальнем Востоке, включая и японский рынок. А.П. Свиридов скептически оценил потенциал сбыта советской соли в Японии из-за ее низкого качества (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 1, 5).

В октябре 1924 г. во Владивостоке была открыта Дальневосточная краевая контора Всесоюзного государственного соляного синдиката [3, прил. 2, с. 6] во главе с А.П. Тольским. Правление синдиката с целью завоевать японский соляной рынок, вытеснив оттуда порт-саидскую соль, командировало на Дальний Восток своего особого уполномоченного Г.А. Зайцева, перед которым была поставлена задача представить на японском рынке морскую крымскую соль и более дорогую высококачественную каменную бахмутскую [5, с. 63]. По мнению правления, крымская соль превосходила порт-саидскую в качественном отношении на 15–20%, поэтому

при установлении сопоставимой цены можно было рассчитывать на сбыт крымской соли в Японии (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 20, 71).

В октябре 1924 г. уполномоченные солисиндиката Г.А. Зайцев и А.П. Тольский провели переговоры с японцами, находившимся в это время во Владивостоке. Советник Общества японских рыбопромышленников в русских водах на Дальнем Востоке Хейдзиро Сасаки высказал намерение приобрести 20 тыс. т соли. Уехав на родину с образцами продукции, в конце октября он телеграммой пригласил представителей синдиката в Японию для ведения переговоров, указав, что заключение сделки возможно в случае снижения цены. Продемонстрировал заинтересованность в приобретении советской соли и представитель фирмы «Курибаяси» Мурата (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 14а–16, 86–86об.).

27 октября 1924 г. Г.А. Зайцев выехал в Японию через Китай, попутно возбудив вопрос о перспективах сбыта крымской соли на китайском рынке. Синдикат предлагал к реализации в Китае крымскую молотую соль по 49 шиллингов за тонну с доставкой до Владивостока или другого смежного порта в мае 1925 г. для дальнейшего транзитного отправления в районы Китая. При большом объеме продажи (свыше 1 млн пуд.), оплате 15–20% задатка и гарантии банка за своевременный платеж было предусмотрено предоставление кредита (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 20, 24–25, 71).

Г.А. Зайцев не смог получить никакой информации о возможности реализации советской соли на китайском рынке у представителей советских организаций в Харбине – уполномоченного Наркомата внешней торговли Шустера, управляющего Харбинской конторой Центросоюза В.З. Немчинова и начальника Экономического бюро КВЖД Г.Н. Дикого. Однако они обещали принять определенные меры, чтобы выяснить этот вопрос (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 20, 71, 86об.–87).

Ведение переговоров на территории Китая планировалось поручить Харбинскому коммерческому агентству КВЖД (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 24). Узнав, что агентство установило деловую связь с Бюро китайской соляной монополии, Г.А. Зайцев обратился за справками к помощнику его начальника Сахарову, который обязался собрать необходимые сведения, а если будет возможно, то прямо или косвенно прове-

сти переговоры с бюро. 12 ноября Г.А. Зайцев выехал из Харбина в Японию (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 87).

Правление синдиката планировало продать в Японии крымскую молотую соль партиями до 12–15 тыс. т по цене 49 шиллингов за тонну, включавшей доставку до Хакодате или другого японского порта (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 16, 22–22об., 27). В ходе переговоров с японскими фирмами в Кобе, Токио и Хакодате выяснилось, что цена на советскую соль слишком высока по сравнению с порт-саидской. Фирма «Судзуки» согласилась купить до 20 тыс. т крымской соли сначала по 33–34, а затем по 35 шиллингов за тонну, при условии предоставления кредита на срок не менее 6 месяцев. Г.А. Зайцев отказался заключить сделку (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 87, 89). Затем фирмы «Ничиро Гио Гио» и «Судзуки» согласились приобрести по 2–3 тыс. т крымской соли по предлагаемой высокой цене, однако уполномоченный синдиката не согласился и на это предложение, возможно, из-за незначительного объема партии (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 92). С фирмой «Мицуи», признавшей цены на крымскую соль высокими, также договориться не удалось (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 91). «Ничиро Гио Гио», закупавшая ливерпульскую соль по 50 шиллингов за тонну, заинтересовалась также высококачественной бахмутской солью, по цвету и помолу близкой к английской, однако цена в 57 шиллингов оказалась слишком высокой (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 29, 87). Фирмы «Танхоку Гио» и «Курибаяси» закупали соль через «Ничиро Гио Гио», поэтому в переговорах не участвовали (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 87, 88). Общество японских рыбопромышленников осуществляло закупку соли через фирму «Судзуки» и вести переговоры с синдикатом отказалось (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 102).

Уполномоченный синдиката пришел к выводу, что его приезд японцы хотели использовать, чтобы вынудить Порт-Саидскую компанию снизить цены, поскольку до этого порт-саидская соль продавалась по 42–40 шиллингов за тонну, а после – по 39–38, а при большей партии еще дешевле (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 88–89, 42–43). К тому же выяснилось, что и крымская, и порт-саидская соль содержат около 93% хлорида натрия, поэтому расчет синдиката на удачные продажи за счет более вы-

сокого качества советской соли не оправдался (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 29, 90).

23 ноября Г.А. Зайцев отправил в правление синдиката телеграмму, в которой указывал на необходимость удешевления крымской соли, и получил разрешение снизить цену до 45 шиллингов с предоставлением кредита на 3 месяца. Такие условия японцев не устраивали, поскольку порт-саидскую соль они закупали в кредит до 6 месяцев по 32 шиллинга (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 90–91).

Уполномоченный синдиката сделал попытку предложить соль непосредственно Бюро соляной монополии Японии, которое регулировало добычу соли в стране и ее ввоз из-за границы. Предложение синдиката обещали рассмотреть в феврале, после утверждения национального соляного плана ввоза в Японию иностранных солей, а о результатах известить через отделение Центросоюза в Хакодате (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 48–49, 91, 94).

В это время активизировался конкурент солесиндиката. 3 декабря С.Н. Диамантидис, главный агент и уполномоченный Порт-Саидской компании для Дальнего Востока, обратился к Г.А. Зайцеву с письменным предложением заключить договор о поставке порт-саидской соли во Владивосток. Г.А. Зайцев решил лично познакомиться с С.Н. Диамантидисом, рассчитывая получить от него необходимые сведения о японском соляном рынке. Уполномоченный синдиката предложил агенту Порт-Саидской компании продать соль для советских рыбопромышленных предприятий, если он сможет предложить наиболее льготные или хотя бы равные японским условия. С.Н. Диамантидис предложил цену в 36 шиллингов за тонну с предоставлением синдикату монопольного права продажи этой соли в пределах СССР. Для расчетов синдикат должен был открыть для компании безотзывный аккредитив, однако платеж за соль мог быть произведен строевым лесом и льняным семенем. Цена в 36 шиллингов не удовлетворила уполномоченного синдиката, тогда С.Н. Диамантидис предложил ему приобрести значительную партию порт-саидской соли, в обмен такое же количество крымской продать в Индии, где фрахт будет дешевле, а цена крымской соли – ниже. Порт-Саидская компания согласилась получить оплату за соль не деньгами, а сырьем (хлеб, лес, лен, пенька и др.) (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 61, 92–93).

Поскольку японцы отклонили предложение о закупке соли по 45 шиллингов – минимальной цене, которую мог предложить синдикат, 4 декабря 1924 г., согласно указаниям правления, уполномоченный прекратил переговоры (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 93). Перед отъездом во Владивосток Г.А. Зайцев передал А.П. Свиридову действительные до 1 марта 1925 г. полномочия на ведение дальнейших переговоров и заключение сделок с японскими фирмами и учреждениями (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 65–65об.). Последнему также не удалось заключить ни одной сделки, поскольку японцы считали, что при наличии более конкурентоспособной порт-саидской соли покупать крымскую невыгодно (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 79). С.Н. Диамантидис, не получив ответа правления на свои предыдущие предложения, вышел с новым: он продаст своим японским клиентам крымскую соль по 45 шиллингов за тонну в количестве 50% от реализуемой им в Японии порт-саидской, а синдикат обязуется купить у него такое же количество порт-саидской соли по 36 шиллингов за тонну для продажи на территории Дальнего Востока СССР (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 79, 103).

Обобщив собранные данные, включая предоставленные А.П. Свиридовым, Г.А. Зайцев в своем докладе правлению проанализировал основные причины, по которым не удалось реализовать советскую соль на японском рынке. Прежде всего, сбыту советской соли в Японии препятствовали объективные обстоятельства: приходилось действовать в неблагоприятной политической обстановке. Японские предприниматели не были уверены в скором благополучном завершении советско-японских переговоров в Пекине. Финансовый кризис привел к обесцениванию иены на 25%, вследствие чего фирмы не могли получить гарантии банков по сделкам (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 92, 102).

Существовавшая в Японии система соляной монополии создавала определенные трудности для свободного ввоза импортной соли. Право на ввоз соли из-за границы Бюро соляной монополии предоставляло скупавшей до 90% импортной соли фирме «Судзуки», которая в свою очередь заключила с Порт-Саидской компанией контракт на монопольное получение порт-саидской соли в Японии и для японских рыбалок в СССР на льготных кредитных условиях (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 66, 92, 100).

Японские рыбопромышленники не хотели переходить к применению крымской соли вместо привычной им порт-саидской. Не была учтена специфика спроса на дешевую, а не высококачественную соль для внутреннего потребления Японии. К тому же крымская соль зарекомендовала себя не лучшим образом: из-за использования доставленной для советских рыбопромышленных фирм на пароходе «Декабрист» в 1924 г. немолотой, грязной, молодой и горькой соли рыба и икра оказались испорченными (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 90, 103).

Наибольшую трудность представляла работа в условиях слабой информированности о японском рынке. Поскольку дипломатические отношения между двумя странами еще не были установлены, в Японии не действовали советские организации, за исключением Центросоюза. Уполномоченный синдиката считал, что представитель последнего А.П. Свиридов не оказал ему необходимой поддержки, не предоставил информации о местном соляном рынке, хотя должен был ей располагать, так как Центросоюз до недавнего времени покупал для Дальнего Востокаграничную соль (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 103).

Методы работы Г.А. Зайцева вызвали нарекания со стороны его руководства (об этом можно судить по пометкам на полях доклада, скорее всего сделанных одним из членов правления, возможно, его председателем С.П. Ананьиным). Во-первых, поездка была подготовлена слабо: цены на соль за прошлые годы у Центросоюза нужно было секретно выяснить заранее, во Владивостоке, а не узнавать их в Токио, не имея возможности воспользоваться услугами надежных переводчиков и дипломатов. Вообще сбор информации, как отмечалось, следовало вести иначе – «через подставные организации, фирмы или лиц и, если нужно – оплачивать, а за милые глаза синдиката никто и не должен работать за нас и для нас» (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 86 об.–88).

Во-вторых, продать соль можно было, применив капиталистические методы торговли: во время переговоров следовало лично заинтересовать японских коммерсантов, предложив комиссию в размере 1–2 шиллинга агенту-представителю одной из японских фирм, например, Коно – управляющему отделением «Судзуки» в Хакодате (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 86–89). Также следовало согласиться на предложение японцев о закупке 2–3 тыс. т по цене со-

лесиндиката, т.е. продать небольшую партию с убытком, а обращение непосредственно в Бюро соляной монополии не имело смысла (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 86 об., 91, 92).

Тем не менее, несмотря на неудачу своей миссии, уполномоченный синдиката Г.А. Зайцев положительно оценивал перспективы экспорта советской соли, предложив следующую тактику завоевания японского рынка: во-первых, ввести акциз на ввозимую японцами на промыслы на Охотско-Камчатском побережье иностранную соль в таком размере, чтобы покупка последней была для них невыгодной; во-вторых, принять все меры к снижению цен на крымскую соль до минимума, даже до убытка – до 42 шиллингов, чтобы завоевать симпатии японских рабочих и крестьян (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 103).

Для того чтобы японские клиенты могли быть уверенными в соблюдении сроков доставки советской стороной, Г.А. Зайцев считал целесообразным открыть во Владивостоке завозной склад, с которого можно было бы продавать японцам соль даже мелкими партиями на их пароходы, а также использовать его «как регулятор соляной политики синдиката в регионе, имея в виду и Китай». Кроме того, полезно было бы иметь в Японии своего представителя, знающего английский язык, для постоянной связи и неотступного «будирования» японских фирм к покупке крымской соли. В дальнейшем достаточно будет представителя синдиката во Владивостоке, находящегося в контакте с Госторгом (государственная экспортно-импортная контора, осуществлявшая операции на внешнем рынке) и рыбопромышленными предприятиями. Следует также рассмотреть и возможности использования положения представителя Порт-Саидской компании, который может приехать во Владивосток или Хабаровск для переговоров (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 103–104).

После прибытия из Японии Г.А. Зайцев вернулся к вопросу об экспорте соли в Китай. 23 декабря 1924 г. он обратился с письмом в Экономическое бюро КВЖД в Харбине, в котором запрашивал следующие сведения: в каком количестве и в каких провинциях Китая можно рассчитывать на сбыт соли в ближайшее время, каковы условия доставки, оптовые и розничные цены, какая соль употребляется в Китае, с какими фирмами и лицами можно заключать сделки, каково влияние соляной монополии на местный

соляной рынок (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 82–83).

Все собранные сведения Г.А. Зайцев изложил в особом приложении к докладу о своей поездке. В ходе краткого обследования рынка соли в Китае был сделан вывод о том, что наиболее перспективным районом для возможного сбыта советской соли является Северная Маньчжурия. Экономическое бюро КВЖД в Харбине, считавшее одной из своих задач исследование возможностей проникновения на рынок Северной Маньчжурии продуктов советской промышленности, было особенно заинтересовано в налаживании экспорта (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 84, 105об.).

Бюро предоставило синдикату сведения о емкости Северо-Маньчжурского рынка на основе данных статистики движения железнодорожных грузов. До 1915 г. снабжение Северной Маньчжурии солью иностранного происхождения отчасти находилось в сфере экономического влияния КВЖД и производилось преимущественно через Владивосток, а затем ввоз со стороны станции Пограничной прекратился (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 113 об.). Соль в Северную Маньчжурию стали поставлять из Южной Маньчжурии: в 1920 г. на станции КВЖД с Уссурийской железной дороги было доставлено 29 582 пуд. соли, а с ЮМЖД – 123 130 пуд., в 1921 г. – 3 000 пуд. и 1 689 165 пуд. соответственно. В дальнейшем соль поступала только с ЮМЖД: в 1922 г. – 2 801 828 пуд., а в 1923 г. – 2 588 778 пуд. (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 85, 105об., 114). Это объяснялось тем, что Маньчжурия успела создать собственную соляную промышленность и не только не ввозила соль из-за границы, но даже вывозила ее: в 1920 г. экспорт соли из Маньчжурии через Дайрен составил 1 935 т, а в 1923 г. – 4 864 т (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 114, 116).

Перевозка грузов для Северной Маньчжурии по КВЖД возобновилась в сентябре 1924 г. Соль вновь поступила через Владивосток на станцию Пограничная в количестве 120 тыс. пуд., сложенных на складах Бюро соляной монополии. Соль, как и прежде, была перевезена с солеварен, расположенных на побережье Ляодунского полуострова, но не по железной дороге через Куаньченцзы, а на пароходах Добровольного флота во Владивосток и уже оттуда по Уссурийской железной дороге на КВЖД. В дальнейшем ожидалось значительное посту-

пление транзитной соли через Владивосток (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 112).

Важным фактором, затруднявшим внедрение советской соли на китайский рынок, являлась существовавшая в Китае система продажи соли. Доставка соли в порты и главные склады (в Чанчуне, Харбине, Цицикаре, Сансине, Аньда и на станции Пограничная) производилась Бюро соляной монополии (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 109). Соляная монополия ежегодно приносила многомиллионные доходы, поэтому Китай стремился снижать себестоимость соли и поддерживать высокие цены на нее. В существовании соляной монополии были заинтересованы западные державы, особенно Англия и Франция. При заключении контрактов большую роль играл иностранный инспектор Соляного управления, проживавший в Чанчуне (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 105–107, 111).

9 января 1925 г. Г.А. Зайцев отправил письмо с образцами непосредственно в Бюро соляной монополии Китая с предложением купить у синдиката соль (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 81–81об.), однако ответа не последовало. В результате проведенного синдикатом анализа собранных сведений о китайском соляном рынке был сделан следующий вывод: «Для работы с нашей крымской солью в Китае, в частности, в Маньчжурии, в настоящее время чрезвычайно мало благоприятных условий» (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 112). Очевидно, КВЖД можно было загрузить перевозками транзитной, но не советской соли.

Новым уполномоченным синдиката на Дальнем Востоке стал А.И. Заков – по совместительству Управляющий Владивостокской конторой Общества «Транспорт» (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 2. Л. 10). Телеграммой от 13 января 1925 г. правление приказывало А.И. Закову: во-первых, усилить в местной печати слухи о возможном введении акциза на соль на Камчатке, чтобы японцы воздержались от покупки порт-саидской соли; во-вторых, одновременно постараться заключить с японцами сделки на поставку крымской соли, в крайнем случае, договориться с С.Н. Диамантидисом о совместном выступлении на японском рынке по повышенным ценам; в-третьих, категорически запрещался ввоз порт-саидской соли в СССР (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 4).

20 января 1925 г. советско-японские переговоры в Пекине завершились подписанием

«Конвенции об основных принципах взаимоотношений между СССР и Японией», предусматривавшей установление дипломатических отношений между двумя странами. В связи с этим правление синдиката предложило усилить работу по продаже советской соли японцам через Госторг или Центросоюз (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 2).

На Дальний Восток был командирован новый уполномоченный синдиката – Г.К. Гершгорн. Согласно данной ему правлением инструкции «О продаже соли японцам и китайцам» от 16 марта 1925 г., в своей оперативной и организационной работе в целях полного овладения всем рынком на Дальнем Востоке и вытеснения иностранной соли с японских рыбалок в Охотске, на Камчатке и на Амуре он должен был вступить в переговоры с японскими и китайскими фирмами для продажи им максимальных партий соли. Г.К. Гершгорну было приказано продать соль не дешевле 40 шиллингов за тонну с доставкой до японского порта с предоставлением кредита на 6 месяцев в количестве 4 млн пуд., определявшемся потребностью японских рыбалок (до 2 млн пуд.) и возможным ввозом русской соли в Японию. Также Г.К. Гершгорну предлагалось выяснить необходимость посещения Японии или Китая (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 68). Новый уполномоченный в своей деятельности ориентировался главным образом на более перспективный японский рынок, вопрос об экспорте соли в Китай не поднимался. 18 июня 1925 г. Г.К. Гершгорн был назначен постоянным представителем синдиката во Владивостоке, А.И. Заков, как беспартийный, стал его заместителем (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 70, 71).

В середине июля 1925 г. управляющий Хакодатской конторой Центросоюза А.П. Свиридов сообщил, что для урегулирования вопросов, связанных с заходом в порт Хакодате парохода «Гемисфер» с грузом крымской соли, необходимо личное присутствие представителя синдиката (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 82). К 18 июля, когда Г.К. Гершгорн прибыл в Хакодате, было отгружено 407 089 пуд. соли, из которых около 200 000 пуд. было разослано на промыслы советских рыбопромышленных организаций – в основном Дальморепродукта, а также Охотско-Камчатского акционерного рыбопромышленного общества (ОКАРО) и частным рыбопромышленникам (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 76, 82). Надежды на реализа-

цию части груза «Гемисфера» среди японских рыбопромышленников не оправдались, однако прибытие парохода с советской солью «убедило японский торговый мир в реальной возможности закупок русской соли» и показало японцам советский «соляной товар лицом» (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 82).

Г.К. Гершгорн провел переговоры с финансируемой японским правительством крупнейшей рыбопромышленной компанией «Ничиро Гио Гио». Эта фирма высоко оценила представленные синдикатом образцы соли, но особенно заинтересовалась крымской молотой солью № 0 (самого мелкого помола) и бахмутской «экстрой», выразив желание заключить сделку на будущий год. Однако это благоприятное отношение резко изменилось в связи с полученными с промыслов сообщениями о катастрофически низком улове рыбы в текущем году, не превышавшем 5% от разрешенной нормы (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 83–83об.). Руководство фирмы «Ничиро Гио Гио» не хотело подписывать договор до выяснения положения с уловом из опасения, что большая часть соли останется неиспользованной, обещая в ближайшее время решить вопрос о закупке необходимого для промыслов количества (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 76). Во время последнего разговора с Г.К. Гершгорном директор филиала фирмы в Хакодате Хиратцука на вопрос, когда можно ждать реальных переговоров о заключении сделок на соль, ответил, что фирма находится под угрозой закрытия и банкротства из-за недостатка финансирования со стороны правительства. Далее он заявил, что остаток соли на промыслах – свыше 450 000 кульков – обеспечивает будущий год и предполагает самые незначительные закупки соли, однако не ранее декабря, когда выяснятся дальнейшие перспективы «Ничиро Гио Гио». Тем не менее, переговоры завершились уверениями японской стороны в желании завязать коммерческие взаимоотношения с синдикатом (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 83–83об.).

По мнению Г.К. Гершгорна «Ничиро Гио Гио» согласилась бы заключить сделку, если бы синдикат предложил чистую белую соль самого мелкого помола (№ 0) по конкурентоспособной цене, учитывая, что порт-саидская соль продавалась по 36 шиллингов за тонну. Можно было создать себе преимущество, предложив более выгодные условия продажи: Порт-Саидская компания отпускала соль Японии только при

предоставлении банковских аккредитивов, в то время как Г.К. Гершгорн предложил оплатить 10–15% суммы наличными, а остальное – векселями, конечно, при гарантиях учета и кредитоспособности фирм. «Это последнее условие может сыграть в наших взаимоотношениях с Японией огромную роль, так как весь коммерческий мир ищет кредита», – заключал он. Завоз соли следовало осуществить в середине мая, поэтому в Крыму она должна была быть готова к погрузке в феврале–середине марта. Следовало выяснить, являются ли эти сроки отгрузки приемлемыми для Крымсолътреста (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 83об.–85).

Необходимо отметить, что соль для рыбопромышленности считалась транзитной и поступала в ведение таможни, которая выпускала ее только на внешний рынок, т.е. Камчатку, Охотск и Сахалин, на внутренний рынок такая соль не допускалась. Импорт соли на внутренний рынок регулировался Бюро соляной монополии в Осаке, которая заключала сделки на целый год, т.е. поставки можно будет осуществлять только в 1926 г. Г.К. Гершгорн передал образцы соли и поручение подготовить переговоры с Бюро соляной монополии, а также детально выяснить вопрос о потенциале реализации соли на внутреннем рынке агенту Госторга – японскому гражданину Николаю Петровичу Ходзуми (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 83об.–84).

Вообще ведение дел в Японии осложнялось крайне неблагоприятной обстановкой, которая сложилась в торговых советских организациях в Хакодате. Между Центросоюзом и Госторгом существовали определенные разногласия. Госторг переживал реорганизационный период, к этому времени его управляющий Цетлин уехал из Хакодате, а нового еще не назначили, поэтому до своего отъезда Г.К. Гершгорн не мог получить от Госторга никакой поддержки в отношениях с японскими рыбопромышленниками (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 82–83).

Несмотря на неудачу своей миссии, Г.К. Гершгорн считал, что экспорт соли для японской рыбопромышленности весьма вероятен, поэтому синдикату следует иметь при Госторге или Центросоюзе своего представителя (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 84–85). Самая лучшая кандидатура на эту должность – обладавший огромным опытом и связями в японском рыбопромышленном мире А.П. Свиридов, оказавший реальную поддержку уполномоченному синдиката во всех сношениях с «Ничиро Гио

Гио» и самостоятельно организовавший прием парохода «Гемисфер» в Хакодате. Казалось бы, лучшего представителя для осуществления задач синдиката в Японии было не найти, однако перед руководящими органами советского Дальнего Востока встал вопрос о лояльности А.П. Свиридова в отношении Советской России, который должен был решиться его вызовом на Дальний Восток СССР (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 82–83об.). Акционер Дальморепродукта М.М. Люри, в коммерческих способностях и связях которого не было сомнений, также высказывал желание стать представителем синдиката, надеясь извлечь из этого дела коммерческую выгоду. Г.К. Гершгорн побеседовал с кандидатами, не дав им никаких письменных обязательств. От А.П. Свиридова он требовал реальных результатов по продаже соли и только при наличии таковых считал возможным ходатайствовать перед правлением о его назначении, а М.М. Люри уполномоченный обещал комиссионное вознаграждение в случае заключения сделки с японцами (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 83).

Перед отъездом Г.К. Гершгорн оставил официальные письменные инструкции по реализации соли для нового управляющего Госторга М.И. Зайд, который должен был прибыть из Шанхая. Предполагалось исходатайствовать разрешение на склад и к маю 1926 г. отправить пароход с крымской солью для реализации, которую должен был подготовить Госторг (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 83). Намечался сбыт 15 000 т крымской соли отправкой 15 февраля, 1 марта и 15 марта 1926 г., так чтобы в Японию соль пришла к маю, и 5 000 т бахмутской, которую из-за замерзания Азовского моря необходимо было погрузить в конце октября, а доставить в порт назначения в декабре (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 76).

Уполномоченный синдиката провел в Японии 40 дней, но не успел собрать необходимые сведения о японском соляном рынке, детально выяснить нюансы возможной реализации соли внутри страны. Переговорный процесс принял затяжной характер в связи с тем, что в Японии было принято завязывать деловые знакомства с новым официальным лицом путем нескольких обязательных встреч и взаимных приглашений на обед (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 84).

8 апреля 1926 г. на совещании при Иностранном отделе Главного экономического управления ВСНХ СССР по вопросу об экспорте соли

в Японию было принято решение с целью снижения импорта соли считать необходимым использование дальневосточной рыбопромышленностью советской соли, учитывая, что только в этом случае можно будет рассчитывать на внедрение крымской и бахмутской соли на японские рыбопромышленные предприятия в советских водах и даже на их проникновение на японский внутренний рынок (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 4. Л. 71).

Временно исполнявший обязанности председателя правления С.П. Ананьин проинформировал об этом решении представительство синдиката во Владивостоке, уточнив, что его выполнение будет возложено на другие организации. Новому уполномоченному синдиката во Владивостоке А.И. Локтину надлежало получить и сообщить правлению достоверные сведения о ценах, по которым крупные японские солеторговцы и рыбопромышленники покупали соль у Порт-Саидской компании, а оптовые продавцы продавали рыбакам и советским рыбопромышленным предприятиям, а также указать стоимость выгрузки, тары, упаковки и хранения на складе (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 4. Л. 67об.).

Вопросы экспорта соли в Японию перешли в компетенцию торгового представительства СССР в Токио, подчинявшегося Наркомату торговли. 9 июня 1926 г. торгпред СССР в Японии Я.Д. Янсон запросил у А.И. Локтина необходимые для ведения переговоров об экспорте сведения о сортах соли, сроках и объемах поставок. Я.Д. Янсон также предлагал Наркомторгу рассмотреть возможность запретить ввоз соли из Японии на рыбные промыслы Дальнего Востока в целях снабжения их исключительно солью синдиката (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 4. Л. 117–117об.).

Таким образом, в 1926 г. синдикат фактически был отстранен от экспортных операций, его функции сводились к сбору необходимых для заключения сделок данных и предоставлению образцов продукции. Однако здесь возникли определенные трудности: «Мицуи и К^о» и ряд других фирм для ведения переговоров просили торгпреда предоставить образцы солей, а также информацию о ценах, сортах, количестве и сроках доставки, однако он не мог этого сделать, поскольку не получил их от синдиката, несмотря на неоднократные просьбы (РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 90–90об.).

Итак, первые попытки осуществить экспорт соли в Китай и Японию потерпели неудачу. Проведенный синдикатом анализ собранных

заинтересованными лицами и учреждениями сведений об объемах возможного спроса, условиях доставки, оптовых и розничных ценах и влиянии соляной монополии показал, что организовать экспорт крымской соли в Китай на данном этапе не представляется возможным в силу неблагоприятных экономических условий.

У синдиката не было шансов победить и в конкурентной борьбе с уже освоившейся на японском рынке Порт-Саидской компанией, которая проводила более гибкую политику: предоставляла доступный кредит крупной фирме-импортеру соли и снижала цены на свою продукцию. Немаловажную роль сыграло и отсутствие объективных данных о японском соляном рынке: простой расчет синдиката на то, что потребитель согласится платить больше за соль лучшего качества, не оправдался. Одной из причин краха инициативы по завоеванию японского рынка было то, что синдикат не имел собственного аппарата для реализации экспортных функций, используя в этом качестве Центросоюз, который не смог оказать желаемой поддержки. После установления советско-японских дипломатических отношений, когда в Японии появился Госторг, ситуация практически не изменилась. Госторг только приступал к организации работы на месте, не обладал необходимой информацией, конфликтовал с Центросоюзом. Несмотря на полученный в 1924 г. опыт взаимодействия с японскими рыбопромышленниками, и в 1925 г. не удалось добиться заключения сделок на продажу соли. В 1926 г. полномочия по реализации соли на японском рынке получило торгпредство СССР в Токио, которое также столкнулось с трудностями в работе, в определенной степени обусловленными тем, что деловое сотрудничество с синдикатом наладить не удалось.

Тем не менее, в результате деятельности Всесоюзного государственного соляного синдиката был получен опыт работы на внешнем рынке, собраны данные, которые в дальнейшем могли быть использованы для организации экспорта советской соли в Японию, были сделаны выводы о необходимости адаптировать потребительские качества советской соли к потребностям японского рынка – продавать соль более высокого сорта и мелкого помола, а также пересмотреть ценовую политику. Пришло понимание необходимости изменить подход к организации экспорта: вытеснить порт-саидскую соль с советских и японских рыбных промыслов на Охотско-Камчатском побережье, а затем перейти к завоеванию японского рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдаков Ю.К., Бородин В.В. Производственные объединения и их роль в организации управления советской промышленностью (1917–1932 гг.). М.: Изд-во МГУ, 1973.

2. Высоцкий И.А. История становления и деятельности синдикатской системы управления госпромышленностью в условиях НЭПа: дисс. ... канд. ист. н. М., 2009.

3. Государственная промышленность Дальнего Востока за 1923–1925 годы. Хабаровск: Дальпромбюро, 1925.

4. Звездин З.К. Советские синдикаты и их роль в народном хозяйстве СССР // Вопросы истории. 1973. № 12. С. 35–49.

5. Иванов И. Советская соль в Приморье // Советское Приморье. 1925. № 6. С. 61–66.

6. Канторович В.Я. Советские синдикаты. М.: Изд-во Наркомторга СССР и РСФСР, 1928.

7. Перцович Н.П. Советские тресты и синдикаты: Организация крупной промышленности СССР. Харьков: Гос. изд-во Украины, 1925.

8. Рубин А.М. Синдикаты и их роль в развитии промышленности СССР // История СССР. 1968. № 4. С. 16–30.

9. Соколов А.К. Советский «Нефтесиндикат» на внутреннем и международных рынках в 1920-е гг. // Экономическая история. Обзор. Вып. 10. М.: Изд-во МГУ, 2005. С. 101–131.

10. Цыперович Г.В. Синдикаты и тресты в дореволюционной России и в СССР. Л.: Изд-во «Техника и производство», 1927.

11. Юрчикова А.Ю. Синдикаты как форма управления государственной промышленностью. 1921–1929 гг.: автореф. дисс. ... канд. ист. н. М., 1992.

REFERENCES

1. Avdakov, Yu.K. and Borodin, V.V., 1973. *Proizvodstvennye ob'edineniya i ikh rol' v organizatsii upravleniya sovetskoi promyshlennost'yu (1917–1932 gg.)* [Industrial associations and their role in the management of Soviet industry, 1917–1932]. Moskva: Izd-vo MGU. (in Russ.)

2. Vysotskii, I.A., 2009. *Istoriya stanovleniya i deyatel'nosti sindikatskoi sistemy upravleniya*

gospromyshlennost'yu v usloviyakh NEPa [History of formation and work of the syndicate system in state industry management under the New Economic Policy], *dissertatsiya kandidata istoricheskikh nauk*. Moskva. (in Russ.)

3. *Gosudarstvennaya promyshlennost' Dal'nego Vostoka za 1923–1925 gody* [State industry of the Far East in 1923–1925]. Khabarovsk: Dal'prombyuro, 1925. (in Russ.)

4. Zvezdin, Z.K., 1973. *Sovetskie sindikaty i ikh rol' v narodnom khozyaistve SSSR* [Soviet syndicates and their role in the Soviet economy], *Voprosy istorii*, no. 12, pp. 35–49. (in Russ.)

5. Ivanov, I., 1925. *Sovetskaya sol' v Primor'e* [Soviet salt in Primorye], *Sovetskoe Primor'e*, no. 6, pp. 61–66. (in Russ.)

6. Kantorovich, V.Ya., 1928. *Sovetskie sindikaty* [Soviet syndicates]. Moskva: Izd-vo Narkomtorga SSSR i RSFSR. (in Russ.)

7. Pertsovich, N.P., 1925. *Sovetskie tresty i sindikaty: Organizatsiya krupnoi promyshlennosti SSSR* [Soviet trusts and syndicates: organization of large-scale industry in the USSR]. Kharkov: Gos. izd-vo Ukrainy. (in Russ.)

8. Rubin, A.M., 1968. *Sindikaty i ikh rol' v razvitii promyshlennosti SSSR* [Syndicates and their role in the development of Soviet industry], *Istoriya SSSR*, no. 4, pp. 16–30. (in Russ.)

9. Sokolov, A.K., 2005. *Sovetskii «Neftesindikat» na vnutrennem i mezhdunarodnykh rynkakh v 1920-e gg.* [Soviet «Neftesindikat» in domestic and international markets in the 1920s]. In: *Ekonomicheskaya istoriya. Obozrenie. Vyp. 10*. Moskva: Izd-vo MGU, 2005, pp. 101–131. (in Russ.)

10. Tsyperovich, G.V., 1927. *Sindikaty i tresty v dorevolutsionnoi Rossii i v SSSR* [Syndicates and trusts in Imperial Russia and the USSR]. Leningrad: Izd-vo «Tekhnika i proizvodstvo». (in Russ.)

11. Yurchikova, A.Yu., 1992. *Sindikaty kak forma upravleniya gosudarstvennoi promyshlennost'yu. 1921–1929 gg.* [Syndicates as a form of state industry management, 1921–1929], *avtoreferat dissertatsii kandidata istoricheskikh nauk*. Moskva. (in Russ.)