



## Воспоминанія И. И. Янжула о пережитомъ и видѣнномъ. (1864 — 1909 г. г.).

### Г Л А В А XI <sup>1)</sup>.

Новый плодъ экономической эволюціи: „синдикаты“ или „картели“. — Происхожденіе ихъ, какъ ближайшій результатъ концентраціи капиталовъ и труда.—Общіе выводы изъ моего изслѣдованія о синдикатахъ, сдѣланнаго въ Америкѣ. — Новое порученіе Министерства Финансовъ: изслѣдованіе *Торговыхъ Музеевъ, Экспортныхъ Союзовъ и Товарныхъ Складовъ* въ Европѣ.—Трудность принятой мною на себя задачи и отсутствіе всякой литературы предмета. — Главнѣйшіе типы торговыхъ музеевъ: Брюссель, Вѣна, Будапештъ. — Экспортные союзы въ Германіи и Австріи. — Образцовая организація вывозной торговли въ Гамбургѣ.—Борьба съ затрудненіями разнаго рода. — Странная судьба торговыхъ музеевъ во Франціи. — Отрицательное отношеніе въ Англіи. — Конечный выводъ моего изслѣдованія о торговыхъ музеяхъ.

**В**утешествіе въ Америку, предпринятое въ 1893 г. по порученію Министерства Финансовъ, описанное въ прошлой X главѣ моихъ „Воспоминаній“, помимо собранныхъ тамъ различныхъ свѣдѣній, произвело на меня глубокое впечатлѣніе во многихъ отношеніяхъ и даже существенно измѣнило нѣкоторые мои экономическіе воззрѣнія и взгляды. Такъ, хотя я, обратно многимъ европейскимъ экономистамъ (напр. когда-то изучаемому мною Максу Вирту и лекціямъ Бѣмерта въ Цюрихѣ) не вѣрилъ уже въ гармонію существующихъ интересовъ и всеисцѣляющую силу конкуренціи, но тѣмъ не менѣе я, согласно съ Адамомъ Смитомъ и всей классической школой, считалъ соперничество въ промышленности и торговлѣ, какъ главный и свободный регуля-

<sup>1)</sup> См. „Русскую Старину“ апрѣль 1911.

торъ возможныхъ золъ и крайностей индивидуальной дѣятельности. О страшной вновь возникшей силѣ объединенія капиталистическихъ предпріятій въ новѣйшее время, подъ именемъ синдикатовъ, я имѣлъ до своей поѣздки въ Америку лишь весьма туманное и неопредѣленное представленіе. Лишь тамъ, въ Соединенныхъ Штатахъ, я увидалъ и оцѣнилъ изъ разговоровъ съ множествомъ лицъ и чтенія многихъ анкетъ и законодательныхъ попытокъ все значеніе *синдикатовъ* — этой новой формы ликвидаціи старыхъ экономическихъ понятій о свободной конкуренціи.

Въ виду той чрезвычайной важности, которую я придаю съ теченіемъ времени этому моему изслѣдованію о революціонныхъ (*sui generis*) капиталистическихъ союзахъ, я считаю нужнымъ, хотя въ самыхъ краткихъ и сжатыхъ размѣрахъ, познакомить читателей моихъ „Воспоминаній“ съ этой существенной работой, явившейся важнѣйшимъ результатомъ моей поѣздки въ Америку.

„Синдикаты“ или по-нѣмецки „картели“, у американцевъ „тресты“, составляютъ видъ предпринимательскихъ или капиталистическихъ союзовъ новѣйшаго времени. Быстрѣе всего и раньше они развились именно въ Соединенныхъ Штатахъ, почему я самолично выбралъ ихъ предметомъ главнѣйшаго изслѣдованія въ моей американской командировкѣ и нашелъ полное сочувствіе со стороны пославшаго меня въ Америку Министерства. Теперь спрашивается, почему синдикаты появились на свѣтъ, и почему они растутъ повсюду какъ грибы, несмотря на всѣ виѣшнія противодѣйствія, которыя часто встрѣчаются въ правительственныхъ и частныхъ мѣраxъ?—Какъ извѣстно, въ старину все промышленное производство покоилось исключительно на ремесленныхъ формахъ, при чемъ капиталъ игралъ ничтожную роль и главную — трудъ; орудія производства были крайне несложны и стоили дешево, и сбытъ приготовленныхъ товаровъ былъ предназначенъ для немногихъ извѣстныхъ потребителей. Вся экономическая картина существенно измѣнилась въ настоящее время: въ промышленности господствуетъ крупное производство — фабрики и заводы, гдѣ значительно преобладаетъ относительное значеніе капитала; огромныя зданія для работы, сложныя дорогія машины замѣняютъ прежнюю простоту всего дѣла, и доля работника въ общемъ производствѣ сравнительно умаляется, а значеніе основного или неподвижнаго капитала растетъ и увеличивается. Отсюда, отъ этой важной перемѣны произошло и измѣненіе единственнаго регулятора производства и торговли — конкуренціи. Прежде, въ былое старое время, соперничество промышленниковъ и торговцевъ устанавливало весь ходъ экономического процесса; нынѣ же, при огромныхъ затратахъ на неподвижный или основной капи-

таль, значеніе соперничества дошло до минимума и во многихъ случаяхъ совсѣмъ исчезаетъ. Вообще можно считать за правило, что тамъ, гдѣ вложенъ большой основной капиталъ и имѣютъ мѣсто опредѣленные твердые платежи (напр. по займамъ, заключеннымъ для основанія большого предпріятія), конкуренція легко спускаетъ цѣны ниже стоимости производства или дѣла; и въ концѣ концовъ промышленнымъ предпріятіямъ угрожаетъ банкротство, а странѣ промышленный или торговый кризисъ. Единственнымъ выходомъ для спасенія конкурирующимъ сторонамъ является лишь остановка экономической борьбы путемъ соглашеній, а результатомъ послѣднихъ — возникновеніе новыхъ промысловыхъ синдикатовъ и предпринимательскихъ союзовъ съ цѣлью тѣмъ или инымъ способомъ задержать паденіе цѣнъ и вообще найти выходъ изъ крайне неудовлетворительнаго нынѣ экономического положенія. Отсюда, слѣдовательно, свободная конкуренція не только теряетъ нынѣ свое значеніе, но родитъ монополію или точнѣе *монополизацию производства*, ибо сокращаетъ число соперниковъ.

Вотъ въ чемъ лежитъ и заключается главная суть и основаніе современнаго *синдикатнаго движенія*. Такъ какъ съ ходомъ времени безпомощность конкуренціи увеличивается, то наоборотъ возрастаетъ все больше и больше значеніе *соединенія силъ или союза*. Предпріятія нерѣдко даютъ лишь убытокъ, ибо прибыль спускается ниже стоимости производства, и конкуренція не только не спасаетъ слабой стороны, но напротивъ слабого давитъ, а сильного поднимаетъ. Прямой выводъ отсюда, что спасеніе для производства заключается единственно въ *концентраціи* капиталовъ и промысловъ, т. е. другими словами въ ходѣ развитія промышленности крупныя предпріятія должны становиться еще крупнѣе, соединяться съ другими, развиваясь быстро до гигантскихъ размѣровъ. Изъ всякой борьбы побѣдителемъ, конечно, выходитъ тотъ, кто сильнѣе, а въ торгово-промышленной конкуренціи, разумѣется, побѣда должна остаться за представителями крупнаго капитала, выразителемъ которыхъ и являются синдикаты.

Разнообразныя выгоды крупнаго предпріятія легко объясняютъ значеніе и причины выше указаннаго явленія. Эти огромныя преимущества крупныхъ производствъ передъ мелкими заключаются одинаково, какъ въ уменьшеніи расходовъ (на поупкѣ и сортировкѣ сырья и экономіи управленія, напр.), такъ и въ увеличеніи доходовъ (улучшеніе механизмовъ и пріемовъ производства), въ возможности добавочныхъ промысловъ и доходовъ и утилизаціи отбросовъ.

Само собой разумѣется, что описанное соединеніе силъ или

концентрація производства должна непремѣнно повести за собой новыя разнообразныя послѣдствія и изъ нихъ на первомъ мѣстѣ, несмотря на общій ростъ промышленности—*уменьшеніе* относительнаго числа промышленниковъ и затѣмъ обезличеніе ихъ, т. е. превращеніе въ акціонерныя компаніи и товарищества или новое сляніе обществъ въ общества, которое и извѣстно подъ общимъ названіемъ синдикатовъ, картелей и трестовъ. Промысловый союзъ или синдикатъ есть союзъ промышленниковъ, заключенный главнымъ образомъ съ цѣлью предупрежденія паденія цѣнъ на товары ниже стоимости производства. Настоящій вѣкъ можетъ считаться преимущественно временемъ возникновенія и распространенія этой странной формы созданія экономическихъ союзовъ. Промысловые синдикаты разсѣяны повсюду, и чѣмъ болѣе производство и торговля страны отличаются высокой формой развитія, тѣмъ большее распространеніе имѣютъ синдикаты. Быстрый ростъ и размноженіе такихъ капиталистическихъ союзовъ какъ синдикаты не можетъ, конечно, не вызывать страха и опасенія; люди, помня старыя монополіи и откупа съ ихъ злоупотребленіями, невольно ожидаютъ ихъ повторенія отъ синдикатовъ. Особенно много нареканій и жалобъ вызываютъ такъ называемые *торговые* синдикаты, имѣющіе по существу и своимъ цѣлямъ большое различіе отъ промысловыхъ; они прежде всего отличаются спекулятивнымъ характеромъ, имѣя назначеніе регулировать не производство, а лишь одну *торговлю*, т. е. соблюдаютъ интересы только посредниковъ. Кромѣ цѣли, и по своимъ свойствамъ торговые синдикаты значительно отличаются отъ промысловыхъ краткосрочностью своего существованія. Послѣ нѣсколькихъ мѣсяцевъ и, самое большое, лѣтъ скупки и борьбы за монополію какого-нибудь товара, существованіе такого союза обыкновенно оканчивается.

Изложивши обстоятельно въ девяти главахъ (причисляя сюда Введеніе и за исключеніемъ Приложенія) все происхожденіе, теорію и исторію синдикатовъ въ Соединенныхъ Штатахъ, вмѣстѣ съ описаніемъ ихъ различныхъ видовъ въ нѣкоторыхъ странахъ современной Европы, я прихожу, въ заключеніи, къ изложенію слѣдующаго отношенія государственной власти къ синдикатамъ. Во-первыхъ, я выясняю, что государство *должно* дѣлать по отношенію къ синдикатамъ и, во-вторыхъ, что *можетъ* дѣлать для правильной постановки давняго вопроса? Первое должно выразиться въ томъ, чтобы государство разобралось въ ихъ видахъ и формахъ: устройство, цѣль, способы и приемы различныхъ синдикатовъ весьма отличаются другъ отъ друга и, нѣтъ сомнѣнія, заслуживаютъ разнаго къ себѣ отношенія. Первый, главнѣйшій видъ синдикатовъ, согласно моему

изслѣдованію, это—промысловые синдикаты, т. е. направленные въ области промышленности къ предупрежденію паденія цѣнъ ниже стоимости; вторые синдикаты—торговые, т. е. соглашенія торговцевъ или посредниковъ, которые собственно новыхъ цѣнностей не создаютъ, а перемѣщаютъ ихъ изъ рукъ въ руки. Наконецъ къ третьему виду синдикатовъ можно отнести чисто краткотечные виды крупныхъ соглашеній—порожденіе биржевыхъ спекуляцій, которыя питаются преимущественно на торговыхъ биржахъ продажей *на будущее или на срокъ* (futures, forwards, Schwänze). Публика, къ сожалѣнію, очень часто ихъ смѣшиваетъ со всѣми прочими предпринимательскими союзами.

Въ результатъ своего изслѣдованія я предлагаю, согласно числу категорій синдикатовъ, тройкое къ нимъ и отношеніе. Союзы первого рода, промысловые, должны быть признаны государствомъ какъ полезная и даже желательная форма ассоціаціи, такъ или иначе предназначенная для предупрежденія въ странѣ крупнаго народнаго бѣдствія, называемаго промышленнымъ кризисомъ. Синдикаты второго рода, торговые, могутъ быть терпимы и допускаемы подъ строгимъ контролемъ государства въ случаѣ, если главныя ихъ цѣли дозволяются закономъ, на примѣръ, благотворительныя, для взаимнаго общенія и проч. и не обнаруживаютъ вредныхъ для общества злоупотребленій. Наконецъ, третій видъ, временные торгово-спекулятивные синдикаты, являющіеся уже чистымъ зломъ, подлежатъ преслѣдованію уголовными карами, вмѣстѣ съ необходимостью измѣненія и передѣлки всѣхъ тѣхъ биржевыхъ правилъ и условій, которыя ведутъ къ столь вреднымъ общественнымъ явленіямъ.

Государство не имѣетъ ни возможности, ни надобности вызывать искусственно на свѣтъ возникновеніе промысловыхъ синдикатовъ; точно также нѣтъ нужды государству требовать непременно заявленія о его составленіи и разрѣшеніи. Какъ дѣло сложное и новое—весьма трудно его регулировать, и часто, по наличнымъ условіямъ, достаточно будетъ, если государство признаетъ дозволительнымъ составленіе всякихъ союзовъ промышленниковъ лишь не противныхъ закону.

Разрѣшеніе или признаніе закономъ синдиката и утвержденіе договора, имъ составленнаго, влечетъ за собой 5 слѣдующихъ послѣдствій:

1-ое Обязательность условій договора для членовъ синдиката.

2-ое Охрана матеріальныхъ интересовъ синдикатовъ и признаніе его юридическимъ лицомъ.

3-ье Ежегодная отчетность промышленныхъ и торговыхъ операцій всѣхъ предпріятій, въ него входящихъ, съ правомъ государства на *фактическій* контроль и регулированіе цѣнъ.

4-ое Гласность въ дѣятельности синдикатовъ, т. е. обязательность, обратно съ примѣромъ нѣкоторыхъ американскихъ трестовъ, веденія подробныхъ протоколовъ всѣхъ засѣданій, какъ общаго собранія членовъ, такъ и правленія синдиката, и публикація выдержекъ изъ нихъ въ оффиціальныхъ изданіяхъ.

5-ое Полное обезпеченіе участи рабочихъ на фабрикахъ синдиката.

Разумѣется, давая право новому явленію экономической жизни, государство въ свою очередь можетъ возложить на синдикаты новыя и немалыя обязанности: прежде всего ежегодную отчетность гораздо обширнѣе той, которая нынѣ обязательна для акціонерныхъ обществъ, а вмѣстѣ съ тѣмъ данныя о продажныхъ цѣнахъ и о заработной платѣ, уплаченной въ дѣйствительности по книгамъ.

Вмѣстѣ съ тѣмъ правительство получаетъ и право контроля продажныхъ цѣнъ синдиката и слѣдить, дабы онѣ не перешли за назначенный заранѣе того максимальный предѣлъ.

Въ заключеніе государство требуетъ гласности въ дѣятельности синдиката, по крайней мѣрѣ въ формѣ сообщенія всѣхъ необходимыхъ статистическихъ данныхъ о коммерческой сторонѣ дѣла. Конечно, такъ какъ синдикаты доставляютъ капиталистамъ лучшіе барыши, то государство возлагаетъ на нихъ и больше обезпеченности въ той или иной формѣ участи рабочихъ, а ежели сочтетъ нужнымъ, то вводитъ *спеціальныя обложенія* синдикатовъ съ цѣлью полученныя такимъ образомъ средства употребить на пользу тѣхъ же самыхъ рабочихъ.

Такова, въ немногихъ строкахъ, сущность содержанія и главнѣйшихъ выводовъ моего американскаго изслѣдованія о синдикатахъ. Изслѣдованіе это явилось первой русской книгой по данному вопросу, подвергнутою его оцѣнкѣ съ разныхъ сторонъ. Не мнѣ, конечно, судить, повліяли ли мнѣнія, высказанныя въ изслѣдованіи, на воззрѣнія въ нашихъ правящихъ сферахъ, но несомнѣнно господствующія воззрѣнія на синдикаты съ того времени (1895 г.) подверглись коренному измѣненію, какъ въ Европѣ, такъ и у насъ въ Россіи. Въ настоящее же время мало по малу завоевываютъ себѣ право на признаніе основныя положенія моего изслѣдованія. Никто теперь, изъ болѣе или менѣе серьезныхъ ученыхъ, не стоитъ болѣе за простое уничтоженіе синдикатовъ, какъ вредной экономической формы; всѣ уже поняли, что это невозможно. Расходятся мнѣнія лишь на томъ, какъ узаконить, легализовать синдикаты, какія дать имъ права и обязательства. Все это, конечно, вопросы спорныя и должны въ разное время устанавливаться различно, смотря по степени экономического развитія страны и всѣмъ ея

условіямъ. Только въ нынѣшнемъ году (1910), кажется, правительство наше намѣрено впервые серьезно заняться составленіемъ законопроекта о синдикатахъ и внесеніемъ его въ Думу и Государственный Совѣтъ для законодательнаго разрѣшенія.

Очень возможно, что твердая постановка вопроса о синдикатахъ въ Россіи еще затянется на многіе годы, тѣмъ болѣе, что и въ Европѣ онъ далеко еще не разрѣшенъ. Во всякомъ случаѣ даже временный пробный законъ несравненно лучше отсутствія всякаго закона, какъ нынѣ, что ведетъ къ многочисленнымъ и различнымъ злоупотребленіямъ.

Перейдемъ, затѣмъ, къ другой моей работѣ опять-таки по порученію Министерства Финансовъ, тѣсно связанной по внутреннему содержанію, какъ и по времени, съ первой—о синдикатахъ.

Весной 1895 года, направляясь черезъ Петербургъ за границу для леченія отъ серьезной болѣзни, меня постигшей (болѣзнь сердца и ишіасъ), я получилъ отъ В. И. Ковалевскаго черезъ короткое время послѣ представленія работы о синдикатахъ, которою Министерство было очень довольно, новое порученіе: заняться во время пребыванія моего въ Западной Европѣ изслѣдованіемъ и изученіемъ торговыхъ музеевъ, складовъ товарныхъ образцовъ и вообще различныхъ государственныхъ и общественныхъ учрежденій, предназначенныхъ содѣйствовать или поощрять заграничный сбытъ или отпускъ національныхъ продуктовъ. При этомъ мнѣ было любезно предоставлено заниматься вопросомъ, въ виду моей болѣзни, лишь въ предѣлахъ, которые я найду для себя удобными, и не стѣсняясь временемъ и мѣстомъ изслѣдованія.

Послѣ двухмѣсячнаго отдыха и леченія въ Мариенбадѣ, въ то же лѣто я принялся за посѣщеніе и собираніе свѣдѣній о торговыхъ музеяхъ, начиная первоначально съ Австріи, въ которой находился. Совершенно неожиданно для меня работа оказалась гораздо труднѣе, чѣмъ предполагалось сначала. *Литературы вопроса, можно сказать, почти не существовало.* Если по только что законченной мною работѣ о синдикатахъ сколько-нибудь серьезныхъ предшественниковъ въ видѣ изслѣдователей этого вопроса я почти не имѣлъ ни въ Америкѣ, ни въ Европѣ и они начали появляться лишь въ послѣдующее за тѣмъ время, то это тѣмъ болѣе относилось къ торговымъ музеямъ и экспортнымъ союзамъ и вообще, какъ правительственнымъ, такъ и частнымъ способамъ развитія сбыта товаровъ и экспорта.

Вся литература этого вопроса, если не считать труды, косвенно касавшіеся предмета, состояла лишь въ устарѣвшей уже книгѣ

Губера <sup>1)</sup>, немногихъ официальныхъ отчетахъ, брошюрахъ, бѣглыхъ описаніяхъ въ консульскихъ донесеніяхъ, особенно американскихъ, и нѣкоторыхъ журнальныхъ статьяхъ, преимущественно мелкихъ. Такимъ образомъ мнѣ предстояло, при скудости печатныхъ источниковъ, объѣхать главнѣйшіе пункты Европы, знакомясь съ важнѣйшими учрежденіями этого рода, посѣтить и ознакомиться съ ними лично и путемъ разспроса и бесѣды со свѣдущими людьми, собрать недостающій матеріалъ по данному вопросу и затѣмъ уже привести его въ порядокъ и разработать. Однимъ словомъ, необходимо было, за отсутствіемъ литературы о музеяхъ и союзахъ, создать ее и уже потомъ дѣлать свои выводы. Эта важнѣйшая часть труда поглотила у меня два лѣта 1895 и 1896 г. и слѣдующую зиму, такъ что книга моя появилась лишь въ началѣ 1897 года и была посвящена незабвенной для меня памяти человѣка, которому я много обязанъ, — Н. Х. Бунге.

Но сказаннымъ не ограничивается еще трудность возложеннаго на меня изслѣдованія: мнѣ пришлось еще столкнуться съ такимъ затрудненіемъ, котораго я не могъ раньше должнымъ образомъ взвѣсить и оцѣнить. Оказалось, что за немногими исключеніями торговые музеи и особенно помѣщенные при купеческихъ союзахъ и проч. *вовсе не публичны* и не открыты для всякаго желающаго, а тѣмъ болѣе иностранца. Въ каждомъ посѣтителѣ подобной выставки или склада всегда подозрѣвается торговый или промышленный конкурентъ или просто соглядатай, который желаетъ высмотрѣть какой-либо профессиональный или техническій секретъ, или вывѣдать, напримѣръ, цѣны... Поэтому всѣмъ лицамъ, завѣдующимъ въ Европѣ подобными учрежденіями, вмѣняется часто въ прямую обязанность не допускать въ склады иныхъ лицъ, кромѣ настоящихъ покупателей и то съ разборомъ, т. е. хорошо зарекомендованныхъ. Но, вѣдь, мнѣ, разумѣется, недостаточно было видѣть складъ, а необходимо было получить о немъ возможно большее количество свѣдѣній, что связано было, конечно, съ еще большими препятствіями. Если мнѣ удалось во многихъ случаяхъ преодолѣть эту огромную трудность и вызвать довѣріе при разспросахъ и бесѣдахъ, то я этимъ обязанъ двумъ обстоятельствамъ: во-первыхъ, своему званію университетскаго профессора и тому уваженію, которымъ на Западѣ и особенно въ Германіи это званіе пользуется, и затѣмъ любезности и дружелюбію моихъ добрыхъ знакомыхъ между чешскими и нѣмецкими учеными, меня щедро снабжавшими письмами и просьбами

<sup>1)</sup> F. C. Huber: Die Ausstellungen und unsere Export-Industrie“. Stuttgart 1886.



къ лицамъ, завѣдующимъ учрежденіями или имѣющимъ къ нимъ касательство. Безъ этихъ двухъ условій мнѣ бы не удалось получить свѣдѣнія отъ многихъ музеевъ или учреждений, наиболѣе интересныхъ, напримѣръ имѣющихъ основаніе что-нибудь скрывать отъ публики. Укажу для примѣра на Штутгартскій музей образцовъ (Export-Musterlager), посѣщенный мною два раза—въ 1887 и въ 1895 г. Д-ръ Циллингъ, директоръ музея, допустилъ меня въ первый разъ съ большою неохотой и подозрительностью и то лишь потому, что на моей нѣмецкой карточкѣ стояло кромѣ университетскаго профессора, еще московскій фабричный инспекторъ. Второй разъ я уже запасся хорошей рекомендаціей отъ банкира Ильриха въ г. Ульмѣ, и кромѣ того старый д-ръ Циллингъ отсутствовалъ временно и его замѣнялъ его молодой сынъ, оказавшійся болѣе довѣрчивымъ. Въ одномъ даже случаѣ, кажется во Франкфуртѣ, мнѣ пришлось назваться промышленникомъ, чтобы получить доступъ въ складъ. Ссылки на нашихъ дипломатическихъ представителей или мое правительственное порученіе прямо могли часто повредить дѣлу. Такъ, въ Лондонѣ я потерпѣлъ неудачу и совершенно былъ недопущенъ въ контору знаменитой „Bradstreet Company“, когда сослался на рекомендацію, полученную въ нашемъ посольствѣ. Всего мною было посѣщено по порученію Министерства Финансовъ и осмотрѣно въ разныхъ концахъ Европы 12 музеевъ, экспортныхъ союзовъ или складовъ образцовъ *общественнаго* характера, 10 *частныхъ* складовъ товарныхъ образцовъ для вывоза (въ Гамбургѣ) и 2 справочныя конторы по кредитоспособности въ виду ихъ подсобнаго значенія для дѣла экспорта и вообще торговли и, по той же причинѣ, 1 адресное бюро въ Берлинѣ.

Изслѣдованіе мое торговыхъ музеевъ началось съ Вѣны—города, ближайшаго къ тогдашнему мѣсту моего пребыванія—Маріенбаду, гдѣ я лечился. Въ Вѣнскомъ Торговомъ Музеѣ, съ которымъ я былъ раньше знакомъ по издаваемому имъ журналу его имени „Das Handelsmuseum“, не встрѣтилось никакихъ препятствій къ моему ознакомленію. Любезные чиновники музея меня снабдили всѣми отчетами, какіе у нихъ имѣлись о дѣятельности музея, нѣкоторыя же изданія я прибрѣлъ за деньги; но мало того, одинъ изъ служащихъ музея, крайне опытный и свѣдущій человекъ Юліусъ Бѣмъ, незадолго передъ тѣмъ посѣтившій Россію для оцѣнки ея значенія, какъ мѣста сбыта австрійскихъ товаровъ, подарилъ мнѣ недавно вышедшую свою брошюру по этому вопросу, крайне интересную, собственно распространяемую конфиденціально (*vertraulich*) лишь между членами Export-verein'a. Я съ благодарностью воспользовался ею для своего труда о музеяхъ, какъ оцѣнкой со стороны

свѣдущаго иностранца важности русскаго рынка и въ то же время косности и неподвижности русскаго купечества.

Въ Вѣнѣ мы пробыли довольно долго, что-то около двухъ недѣль, при чемъ получили важное извѣстіе изъ Петербурга, которое чуть не измѣнило всѣ наши дальнѣйшіе планы и путешествіе по Европѣ. Когда мнѣ было предложено изслѣдованіе объ экспортѣ и торговыхъ музеяхъ, то обѣщали, по совѣщанію со мной, извѣстную сумму. Въ виду именно, какъ я предполагалъ и какъ случилось, необходимости затратить по крайней мѣрѣ два лѣта на поѣздки по главнѣйшимъ городамъ Европы, гдѣ находятся музеи или торговые центры, я опредѣлилъ на расходы 3.000 рублей, и Министерство вполне и охотно на то согласилось. Какъ обстоятельства потомъ показали, я назначилъ скорѣе мало, чѣмъ много, и два лѣта разъѣздовъ поглотили у меня всю эту сумму съ избыткомъ.

Къ моему великому удивленію я получилъ въ Вѣнѣ пересланное мнѣ изъ Маріенбада письмо изъ Департамента Торговли и Мануфактуръ, не помню кѣмъ именно подписанное, увѣдомляющее меня, что Департаментъ, соображая свои расходы, не имѣетъ возможности платить мнѣ первоначально обѣщанную сумму 3.000 рублей и покорнѣйше просить меня удовольствоваться двумя тысячами, при чемъ Департаментъ указывалъ, что *я могу соотвѣтственно сократить и размѣры моего труда на изслѣдованіе!*

Сильно разсерженный такимъ торговымъ отношеніемъ къ моимъ ученымъ трудамъ, я, не колеблясь, отвѣтилъ, что такъ какъ цифра вознагражденія опредѣлена мною по расчету расходовъ, необходимыхъ въ теченіе двухъ лѣтъ на разъѣзды по цѣлой Европѣ, съ неопредѣленнымъ при томъ пребываніемъ въ разныхъ пунктахъ, я считаю для себя невозможнымъ, безъ всякаго основанія, отказаться отъ своего расчета, и не имѣя привычки исполнять какую-либо работу иначе, какъ во всей ея цѣлости, а не *на половину* или *два трети*, я долженъ при новыхъ условіяхъ отказаться отъ предложенной мнѣ командировки, несмотря на то, что уже началъ работы по ней...

Не знаю, конечно, по чьей инициативѣ возникъ этотъ инцидентъ, но во всякомъ случаѣ убѣжденъ, что онъ произошелъ безъ вѣдома Министра, иначе онъ остановилъ бы эту курьезную торговлю по предложенію, сдѣланному мнѣ по его собственной инициативѣ, безъ всякой съ моей стороны просьбы или даже намека. Между тѣмъ я еще изъ Маріенбада списался по поводу моего изслѣдованія съ извѣстнымъ географомъ и знатокомъ вывозной торговли д-ръ Яннашъ (издателемъ экспортнаго журнала), получилъ отъ него нѣкоторые совѣты и приобрѣлъ чрезвычайно интересную и важную брошюру объ основаніи спеціальнаго Экспортъ-банка со статутами его (als Manus-

cript gedruckt, streng vertraulich). Въ то же время я встрѣтилъ въ Вѣнѣ известнаго чешскаго дѣятеля д-ра Крамаржа, который сообщилъ мнѣ о только что основанномъ у нихъ въ Прагѣ „Торговомъ Музеѣ“ при тамошнемъ Экспортномъ Обществѣ и совѣтовалъ мнѣ обязательно его посѣтить, предлагая свои рекомендаціи<sup>1)</sup>. (Vyvozní spolek pro Cechy, Moravu a Slezsko v Praze).

Для меня возникалъ лично вопросъ, какъ поступить послѣ отказа отъ министерской командировки и связанной съ нимъ субсидіи?! Послѣ небольшого размышленія и совѣщанія съ женой, я рѣшился продолжать командировку на свой собственный страхъ и рискъ, какъ можно скромнѣе и не торопясь временемъ, какъ и слѣдовало, въ виду болѣзненнаго состоянія.

Послѣ такого рѣшенія я началъ спокойно продолжать изслѣдованіе въ Вѣнѣ, усердно посѣщая сначала „Handelmuseum“, выпытывая всякія свѣдѣнія о подробностяхъ его организаціи; потомъ перешелъ къ изученію тамошняго Экспортнаго Союза (Der Oesterreichische-Ungarische Export-Verein). По словамъ секретаря его Шварца, съ которымъ я немедленно познакомился, этотъ фереинъ—самый старейшій въ Европѣ и основанъ Вѣнской Торговой Камерой. Сначала онъ имѣлъ постоянную выставку образцовъ товаровъ, а позднѣе она была уничтожена, ибо признана бесполезной въ виду полной возможности для пріѣзжаго покупателя или доставить по первому требованію необходимый ассортиментъ товара, или свести его прямо на фабрику. Фереинъ сбываетъ товары исключительно своихъ членовъ съ помощью многочисленныхъ агентовъ, постоянныхъ и подвижныхъ во всемъ свѣтѣ.

Сверхъ этихъ двухъ учрежденій я познакомился, также въ Вѣнѣ, съ спеціальнымъ „Клубомъ Промышленниковъ“ (Industrieller Klub), дѣятельно занятымъ содѣйствіемъ всякаго рода вывозу австрійскихъ товаровъ, между прочимъ издающимъ различныя полезныя для торговли статистическія изслѣдованія и справочныя книги.

Изъ Вѣны мы отправились скоро въ Венгерскую столицу—Будапештъ, гдѣ ко мнѣ отнеслись крайне подозрительно, сообщая свѣдѣнія неохотно и даже неприязненно, съ явнымъ желаніемъ меня сбить съ толку въ моемъ изслѣдованіи. Между тѣмъ, самъ Венгерскій музей представляетъ крайне интересный типъ и, по обширной своей дѣятельности, весьма поучительный. Во главѣ его Справочнаго

<sup>1)</sup> Я съ д-мъ Крамаржемъ былъ знакомъ давно, еще по Россіи: когда-то ко мнѣ на квартиру въ Москвѣ его привезъ Влад. Соловьевъ; кромѣ того у насъ былъ общій знакомый проф. Мазарикъ, почтеннѣйшій и достойнѣйшій представитель науки у славянъ, какого только я знаю.

Бюро стоялъ нѣкто Шашвари, вѣроятно венгерскій ренегатъ изъ славянъ, говорящій на массѣ языковъ (въ томъ числѣ по-русски весьма изрядно); онъ же состоялъ редакторомъ „Revue de l'orient“, газеты на французскомъ языкѣ для иностранцевъ и маджарской торговой газеты для венгерцевъ (Magyar Kerezkedelimi Muzeum) и былъ авторомъ многихъ статистическихъ трудовъ. Газеты эти проникнуты были, насколько я успѣлъ съ ними ознакомиться, большою ненавистью къ нашему отечеству. При осмотрѣ съ нимъ разныхъ частей музея, онъ видимо старался мнѣ всегда изъ разныхъ правилъ, объясненій и объявленій, изданныхъ на разныхъ языкахъ, всучить тѣ экземпляры, которые были изданы по-венгерски, какъ бы избѣгая болѣе легкихъ и понятныхъ языковъ. Въ мою тогдашнюю записную книжку по желанію самого Шашвари помѣщено слѣдующее оригинальное замѣчаніе: „Informations—Bureau даетъ охотно справки иностранцамъ, *насколько это не вредитъ интересамъ венгерской торговли*“ („Т. е. поворотъ отъ воротъ“, прибавлено уже отъ меня замѣчаніе въ той же книжкѣ, „или убирайтесь къ чорту“)!..

Изслѣдованіе въ Будапештѣ, такъ же какъ и подъ конецъ въ Вѣнѣ, я производилъ, въ силу изложеннаго выше, какъ совершенно самостоятельную, лично для себя предпринятую работу; но по окончаніи ея, проживая въ Рейхенгаллѣ, куда я уѣхалъ брать ванны, я совершенно неожиданно для себя получилъ чекъ отъ Департамента Торговли въ 3.000 рублей, который, хотя и не сопровождался никакимъ объясненіемъ, но явно свидѣтельствовалъ о томъ, что Департаментъ отказывается отъ желанія уменьшить сумму моего вознагражденія и вполнѣ согласенъ на мои условія, т. е. сумму первоначально назначенной оплаты моего труда. Послѣ этого мнѣ ничего не оставалось дѣлать, какъ тотчасъ послѣ окончанія курса леченія въ Рейхенгаллѣ продолжать начатый объѣздъ европейскихъ торговыхъ музеевъ въ задуманномъ ранѣе размѣрѣ, что и производилось мною въ теченіе двухъ лѣтнихъ поѣздокъ моихъ за границу.

Считаю нужнымъ изложить, хотя вкратцѣ, сущность всего моего изслѣдованія вмѣстѣ съ главнѣйшими выводами.

Очень долго въ Европѣ чуть не единственнымъ способомъ, по крайней мѣрѣ въ большинствѣ случаевъ, поощренія промышленному сбыту служили покровительственныя пошлины и разныя преміи; затѣмъ, въ началѣ прошлаго года появляются мѣстныя выставки своихъ продуктовъ для поощренія туземной производительности наградами. Въ серединѣ XIX вѣка (въ 1851 г. въ Лондонѣ) была открыта первая *всемирная* выставка для мирнаго промышленнаго состязанія всѣхъ народовъ. Число ихъ все болѣе и болѣе увеличи-

вается, и всемірныя выставки повторяются въ разныхъ странахъ съ многомилліонными затратами и роскошной обстановкой. Наконецъ вниманіе публики какъ бы утомляется выставками, и онѣ все болѣе и болѣе изъ орудій промышленной политики обращаются въ мѣста и средства всевозможныхъ увеселеній и сенсацій. Самообразовательное значеніе ихъ весьма слабѣетъ, и онѣ становятся средствомъ поощренія выгоды отдѣльныхъ производителей, а не содѣйствія всей промышленности и торговли. Такъ какъ, однако, никто не отрицаетъ и хорошихъ сторонъ выставокъ, заключающихся въ наглядномъ способѣ ознакомленія съ результатами международной производительности, то явилось желаніе закрѣпить указанную хорошую сторону временныхъ выставокъ, а въ то же время ослабить въ нихъ элементъ случайности. Для этого выставки постепенно изъ временныхъ превращаются въ постоянныя, или находящіяся твердо на одномъ мѣстѣ или даже *передвижныя*.

Начиная съ семидесятыхъ годовъ прошлаго вѣка особенно умножается въ Европѣ число подобныхъ постоянныхъ выставокъ, въ свою очередь происходящихъ, во многихъ случаяхъ, непосредственно изъ временныхъ. Первоначально такія выставки носятъ характеръ лишь образовательный, какъ Политехнической Музей, напримѣръ, въ Москвѣ, и съ ними совершается новая эволюція: имъ придается болѣе купеческій характеръ и ближайшей цѣлью всѣхъ такихъ выставокъ и учрежденій становится всевозможное поощреніе сбыта товаровъ и такъ сказать облегченіе въ этомъ отношеніи трудовъ отдѣльныхъ производителей и торговцевъ. Замѣчается стремленіе устранить характеръ строго-временныхъ выставокъ, давъ возможность публикѣ посѣщать ихъ постоянно, заинтересовать лицъ, знакомить ихъ съ качествомъ и родомъ товаровъ, что лучше всего именно и достигается превращеніемъ временныхъ выставокъ въ постоянныя или т. н. *„торговые музеи“*.

Торговые музеи одинаково по своему происхожденію учреждаются на правительственный, общественный и частный счетъ; но рядомъ съ ними, нерѣдко въ тѣхъ же странахъ и городахъ, въ силу импульса самоинтереса, возникаютъ разнаго рода и характера *экспортные союзы* исключительно на счетъ заинтересованныхъ лицъ и классовъ.

Подъ именемъ „торговыхъ музеевъ“ разумѣются учрежденія новѣйшаго времени, гдѣ собираются коллекціи всевозможныхъ товаровъ для ознакомленія съ ними лицъ, заинтересованныхъ какъ въ ввозѣ, такъ и въ вывозѣ различныхъ произведеній. Задачей такого музея является практическое обученіе или освѣдомленіе торговцевъ, занимающихся ввозомъ и вывозомъ, при чемъ такой музей, посред-

ствомъ постояннаго дополненія съ помощью консуловъ и другихъ заграничныхъ агентовъ, находится всегда на уровнѣ новѣйшаго положенія торговаго дѣла.

Изъ такихъ музеевъ наиболее извѣстны Брюссельскій, Вѣнскій и Будапештскій, почему миѣ и пришлось объѣхать три города, гдѣ они находятся, съ осмотромъ и изученіемъ музеевъ на мѣстѣ путемъ личныхъ разспросовъ и печатнаго матеріала. При общихъ задачахъ всѣ эти три типа торговыхъ музеевъ въ Европѣ имѣютъ и свои различія.

Брюссельскій Музей, согласно его программѣ, долженъ занять въ области коммерческихъ наукъ мѣсто, принадлежащее, въ области наукъ естественныхъ, коллекціямъ минералогическимъ, геологическимъ и т. д. Онъ долженъ снабжать средствами для практическаго изученія торговаго дѣла; онъ долженъ „дать“, — говоритъ программа, „производителямъ оружіе противъ конкуренціи и вообще ограждать отъ неудачь...“ Эти обширныя задачи достигаются посредствомъ слѣдующихъ способовъ, состоящихъ прежде всего въ обширныхъ коллекціяхъ троякаго рода: 1-ое выставка образцовъ произведеній вывоза, т. е. фабрикаты разнаго рода, продаваемые иностранными конкурентами Бельгіи на различныхъ рынкахъ свѣта; 2-ое образцы произведеній ввоза, которые заключаютъ въ себѣ сырье и сѣвственные продукты, которые могутъ быть ввозимы въ Бельгію и пригодны для продажи въ другія страны; 3-е важнымъ отдѣленіемъ музея является выставка образцовъ или способовъ *упаковки*, что имѣетъ цѣлью указать экспортеру, какъ онъ долженъ укладывать и въ какую обложку заворачивать товаръ (*faïge la toilette*), принимая въ соображеніе какъ климатъ извѣстной страны, такъ и пути сообщенія, вкусы, требованія и даже предразсудки покупателей. Цвѣтъ, на примѣръ, товара (бумаги, матеріи и проч.) играетъ большую роль на китайскомъ рынкѣ, свойство обложки—подъ тропиками и т. д.

Брюссельскій торговый музей состоитъ въ самой тѣсной связи съ Консульскимъ Институтомъ Государства и подчиняется потому Вѣдомству Иностранныхъ Дѣлъ. Въ инструкціи консуламъ Бельгіи указывается на ихъ содѣйствіе цѣлямъ Музея для развитія торговли, какъ на главную ихъ задачу и обязанности; соотвѣтственно и приноровлена къ этой цѣли вся ихъ служба. До извѣстной степени консуль является ближайшимъ совѣтникомъ, чуть не слугой каждаго торговца въ его дѣлѣ, особенно въ отношеніи доставленія всякихъ свѣдѣній и справокъ. Для этого важнымъ пособіемъ, доступнымъ каждому торговцу, даже иностранцу, является существующее при Брюссельскомъ Музеѣ прекрасное Справочное Бюро

для доставленія всевозможныхъ справокъ по любому любопытному для торговца вопросу, начиная съ путей сообщенія, напримѣръ, въ данной странѣ, и кончая обычаями и нравами. Справочное Бюро издаетъ, между прочимъ, подробный каталогъ всѣхъ коллекцій, часто перепечатываемый и къ услугамъ всякаго желающаго справиться.

Весьма близокъ къ Брюссельскому Музею, но и съ значительными отличіями, Вѣнскій Музей: первоначально возникшій какъ Восточный Музей, онъ лишь впоследствии принялъ болѣе широкую задачу и превратился въ обще-торговый съ болѣе общими задачами для австрійской монархіи—заботиться о поддержаніи и дальнѣйшемъ развитіи всей австрійской промышленности и торговли. Въ первомъ, именно, въ заботахъ о промышленности, лежитъ различіе Вѣнскаго Музея отъ Брюссельскаго; послѣдній исключительно заботится только объ одной торговлѣ или обмѣнѣ, а не о производствѣ. Точно также, обратно съ Брюсселемъ, Вѣнскій Музей постоянно устраиваетъ выставки разнаго рода, то своихъ, то иностранныхъ товаровъ, смотря по цѣли, которую выставка преслѣдуетъ; наконецъ Вѣнскій Музей прямо занимается политикой въ смыслѣ поиска сбыта для австрійскихъ товаровъ, что совершенно вѣдѣтельности Брюсселя. Такъ, напримѣръ, въ 1893 г., во времена т. н. швейцарско-французской таможенной войны, Вѣнскій Музей постарался воспользоваться ссорой сосѣдей: съ помощью Вѣнской Торговой Палаты австрійскія фирмы были поставлены въ прямыя сношенія съ швейцарскими и въ результатъ Франція потеряла въ значительной степени свой швейцарскій рынокъ, а Австрія выиграла его для своихъ производителей и торговцевъ.

Подобно Брюссельскому Музею, Вѣнскій точно также имѣетъ Справочное Бюро и вообще охотно исполняетъ всевозможныя порученія своихъ промышленниковъ и торговцевъ. Мало того, онъ даже беретъ на себя такую сложную задачу, какъ производство анализа разныхъ товарныхъ образцовъ и всячески поощряетъ художественно-промышленное развитіе въ странѣ драгоцѣнными для этой цѣли изданіями, которыя не подъ силу частнымъ издателямъ.

Третій типичный музей, Венгерскій въ Будапештѣ, представляетъ по своей организаціи еще большее различіе отъ первыхъ двухъ. Въ то время, когда первые два торговые музеи лишь учатъ торговцевъ и даютъ знанія „какъ продавать и какіе товары нужны на рынкѣ“, Венгерскій Музей въ Будапештѣ „прямо торгуетъ товарами“ или принимаетъ на комиссію продажу любого продукта своего сочлена. Съ этой торговой цѣлью Венгерскій Музей получилъ исключительное право непосредственно сноситься со всѣми

австро-венгерскими дипломатическими чиновниками и устроилъ, преимущественно на Востокъ, двѣнадцать отдѣленій или філій, которыя въ свою очередь имѣютъ постоянныхъ агентовъ и устраиваютъ самостоятельныя выставки. Мало того, Будапештскій Музей имѣетъ даже на Балканскомъ полуостровѣ своихъ странствующихъ приказчиковъ, *commiss-voyageurs*. Обширной дѣятельности Венгерскаго Музея и его торговымъ предпріятіямъ долго не доставало своего кредитнаго учрежденія, но теперь этотъ недостатокъ устраненъ черезъ устройство Венгріей на Балканскомъ полуостровѣ спеціального Банка для этой цѣли подъ именемъ Анонимнаго Венгерскаго Торговаго Общества. Благодаря обширной и успѣшной дѣятельности Венгерскаго Музея съ его отдѣленіями, Балканскій полуостровъ экономически переходитъ постепенно въ руки Австріи, которая весьма старательно наблюдаетъ также за нашимъ рынкомъ, желая подобрать его въ свои руки. Одинъ изъ видныхъ промышленныхъ дѣятелей въ Вѣнѣ, Юліусъ Бёмъ, уже давно совѣтовалъ австрійскимъ промышленникамъ составить торговый синдикатъ для ввоза въ Россію и заняться вопросомъ—*„gemeinsame Bearbeitung des russischen Markts“* (совмѣстная обработка русскаго рынка!).

Помимо этихъ трехъ важнѣйшихъ представителей торговыхъ учреждений, устраиваемыхъ правительствами соответствующихъ странъ и при ихъ ближайшемъ участіи, одинаковую роль поощренія и содѣйствія экспортной торговлѣ играютъ въ Европѣ такъ называемые *экспортные союзы или общества*. Они преслѣдуютъ собственно ту же цѣль, какъ и музеи, и большею частью имѣютъ при себѣ также коллекціи товаровъ, т. е. доставляютъ свѣдѣнія о торговлѣ и способствуютъ увеличенію сбыта, хотя и иными путями. Обратнo съ первой категоріей торговыхъ союзовъ, экспортные союзы являются лишь выраженіемъ самодѣятельности самихъ торговцевъ и промышленниковъ, и если изрѣдка имѣютъ связь съ правительствомъ или государствомъ, то лишь, большею частью, слабую, какъ въ Дрезденѣ, Франкфуртѣ, Штутгартѣ, или совсѣмъ никакой связи съ государствомъ не имѣютъ (богатѣйшіе и важнѣйшіе въ Германіи экспортные склады Гамбурга).

Первое мѣсто между нѣмецкими экспортными складами перваго же рода имѣетъ несомнѣнно Саксонскій союзъ въ Дрезденѣ, принесшій огромную пользу всей германской торговлѣ. Средствами для достиженія его цѣлей являются: 1-ое—агенты или представители, разсѣянные буквально по всему міру; 2-ое—устройство путешествій или поѣздокъ торговыхъ лицъ въ разныя страны свѣта; 3-ье—посылка спеціальныхъ агентовъ для завязыванія торговыхъ сношеній на разныхъ концахъ міра; и наконецъ 4-ое—ознакомленіе покупа-



телей съ нѣмецкими продуктами со стороны Саксонскаго союза печатаніемъ въ огромномъ количествѣ каталоговъ или прейс-курантовъ и различныхъ справочныхъ книгъ, знакомящихъ всѣхъ и каждого съ товарами нѣмецкаго производства и торговли. Всякій важный случай узаконенія, измѣненіе таможенныхъ или законодательныхъ правилъ, гдѣ бы ни было, немедленно сообщается всѣмъ членамъ экспортнаго союза посредствомъ подробныхъ циркуляровъ. Этотъ союзъ доставляетъ сочленамъ всякія справки о фрахтахъ, тарифахъ, данныя о кредитоспособности, выдаетъ письма или рекомендаціи и сносится для члена съ представителями и агентами почти гдѣ угодно и проч. и проч.

Всѣ свѣдущіе иностранцы высоко ставятъ заслугу этого и подобныхъ ему экспортныхъ союзовъ для прочнаго успѣха германской промышленности и торговли. „Эти союзы, — пишетъ о нихъ извѣстный американскій консулъ Монаганъ, — являются дѣятельнымъ агентомъ Германіи для завоеванія иностранныхъ рынковъ. Ихъ методы просты и въ то же время весьма успѣшны; они поддерживаются прессой, правительствомъ и всѣмъ народомъ....“ Другой экономическій писатель французъ Schwob также рѣшительно говоритъ за экспортные союзы, какъ орудіе для послѣднихъ торгово-промышленныхъ побѣдъ Германіи.... „Великій секретъ германскаго успѣха“, — по его словамъ, — „это—развитіе духа ассоціаціи, союзъ общихъ усилій для цѣли общей. Вся Германія покрыта всевозможными союзами всякаго рода....“ — „Если Соединенные Штаты, — замѣчаетъ онъ въ заключеніе, — являются союзомъ государствъ, то Германія является государствомъ союзовъ!...“ <sup>1)</sup>.

Изъ всѣхъ германскихъ экспортныхъ союзовъ, однако, сверхъ упомянутыхъ выше, главнѣйшую роль для интересовъ, даже не одной нѣмецкой, торговли играетъ Гамбургъ съ его извѣстнымъ портомъ и оригинальной организаціей международной мѣны товаровъ. Безъ нея невозможны были бы настоящіе успѣхи германской промышленности, и огромная важность Гамбурга, какъ экспортныхъ воротъ для всѣхъ прилегающихъ даже странъ, заслуживаетъ нашего особаго вниманія. Нѣмецкая экономическая литература новѣйшаго времени направила меня на этотъ пунктъ и, снабженный многими рекомендаціями отъ своихъ нѣмецкихъ ученыхъ друзей (проф. Шульце, Гевеицъ, Вальтеръ Лоцъ, Губеръ, д-ра Юргенсъ и Зоетберъ), я отправился въ Гамбургъ, гдѣ успѣлъ познакомиться какъ слѣдуетъ съ организаціей этого величайшаго въ настоящее время экспортнаго пункта и его складами товарныхъ образцовъ.

<sup>1)</sup> „Между дѣломъ“. Стр. 257 и проч.

Но, чтобы оцѣнить какъ слѣдуетъ важность Гамбурга, необходимо познакомиться, хотя вкратцѣ, съ сущностью его экспортной системы.

Дѣло въ томъ, что при настоящемъ состояніи промышленно-торговыхъ отношеній между производителемъ товара и его покупателемъ, по необходимости, вдвигается иногда цѣлый рядъ посредниковъ, и это въ особенности касается внѣшней торговли странъ; лишь въ очень рѣдкихъ случаяхъ производитель или фабрикантъ самъ находитъ себѣ за границею покупателя и непосредственно сбываетъ ему свой товаръ. Относительно нѣмецкой внѣшней торговли, мною выясненъ былъ, при посѣщеніи Гамбурга, слѣдующій общій порядокъ: всякій товаръ, предназначенный для вывоза изъ Германіи, проходитъ черезъ руки двоякаго рода посредниковъ: такъ называемаго „экспортера“ и „экспортнаго агента“. Съ перваго взгляда существованіе такихъ посредниковъ является излишней прибавкой къ цѣнѣ товара; между тѣмъ, въ дѣйствительности, только подобной организаціи Гамбургъ, а съ нимъ и вся Германія, обязаны развитіемъ огромныхъ размѣровъ своей торговли. Благодаря широкому распространенію сбыта и поискамъ рынковъ по всему міру, нѣмецкій фабрикантъ лишенъ возможности входить въ личныя сношенія съ потребителемъ его произведеній; онъ совсѣмъ, часто, не знаетъ страны, въ которую попадаетъ изготовленный имъ товаръ: ему не знакомы ни условія торговли въ ней, ни пути сообщенія, ни языкъ. Въ виду этого созданъ на помощь фабрикантамъ особый классъ людей, такъ называемыхъ *экспортеровъ*, специально ознакомленныхъ съ разными мѣстами сбыта германскихъ продуктовъ. Такіе экспортеры являются людьми не только образованными, бывавшими въ разныхъ странахъ, но и очень богатыми; они пользуются обширнымъ кредитомъ въ банкахъ и, избавляя фабрикантовъ отъ риска и неудобствъ далекаго кредита, уплачиваютъ за все наличными деньгами, сами получая отъ заморскихъ покупателей лишь векселя и уплату, можетъ быть не раньше, какъ черезъ годъ. Каждый изъ заморскихъ покупателей, ведущихъ торговлю съ Европой, обязательно имѣетъ въ Гамбургѣ своего экспортера, черезъ котораго получаетъ нѣмецкій товаръ, а на-ряду съ нимъ иногда и товаръ другого происхожденія, которымъ экспортеръ не пренебрегаетъ, если онъ нуженъ его покупателю.

Но въ свою очередь экспортеръ, доставляя для покупателей отдаленныхъ странъ часто самые разнообразные товары, не можетъ быть специалистомъ въ товарѣ, и таковымъ является представитель второй стадіи въ организаціи Гамбургской торговли—*экспортный агентъ*. Это—лицо уже нѣсколько иного пошиба, чѣмъ первый. Многіе изъ гамбургскихъ агентовъ по экспорту сами изъ фабри-

кантовъ или долго торговали извѣстнаго рода товаромъ, почему являются хорошими знатоками тѣхъ или иныхъ спеціальностей; они часто устраиваютъ при своихъ конторахъ выставку образцовъ этихъ товаровъ, т. н. „Export-Musterlager“. Подобно тому, какъ каждый иностранный покупатель имѣетъ своего экспортера въ Гамбургѣ, точно также всякій производитель или фабрикантъ имѣетъ тамъ своего экспортнаго агента, черезъ посредство котораго исключительно продаетъ свои продукты. Въ большинствѣ случаевъ отъ каждой фабрики выставлены лишь образцы, и торговля ведется за счетъ фабриканта, т. е. экспортный агентъ по заказу экспортера, какъ спеціалистъ, нѣсколько знакомый со вкусомъ по данному товару всѣхъ отдаленныхъ заморскихъ покупателей, дѣлаетъ подборъ товара или показываетъ его самъ покупателю, если тотъ лично прибылъ въ Гамбургъ, сводитъ, такъ сказать, двѣ стороны, а иногда даже и торгуетъ прямо за собственный счетъ. Та же черта, которая поражаетъ относительно экспортеровъ, высокое знаніе и образованіе, не въ меньшей степени, только въ спеціальному родѣ, примѣняется и къ экспортнымъ агентамъ г. Гамбурга. Обладая также обширнымъ знаніемъ заграничныхъ рынковъ по своимъ спеціальностямъ, они руководятъ поискомъ новыхъ мѣстъ сбыта для данныхъ товаровъ, вызываютъ на свѣтъ новыя формы производства, и направляя ихъ на удовлетвореніе различныхъ вкусовъ и потребностей отдаленныхъ странъ, тѣмъ способствуютъ широкому развитію нѣмецкой торговли и промышленности.

Занятіе экспортнаго агента, какъ мнѣ объясняли въ Гамбургѣ, имѣетъ большое значеніе въ смыслѣ указанія фабриканту на тотъ товаръ, тотъ способъ его выдѣлки и ту упаковку, которая необходима для экспорта. Находясь постоянно въ сношеніи черезъ экспортеровъ, а часто и лично, съ заморскими покупателями, экспортный агентъ обладаетъ большою опытностью въ товарахъ, имѣющихъ ходкій сбытъ, и понимаетъ вкусъ и требованія той мѣстности, куда товары предназначены, и тѣхъ пріемовъ, путемъ которыхъ можно распространить сбытъ извѣстнаго товара. Ограничусь двумя примѣрами дѣятельности агентовъ и богатствомъ ихъ свѣдѣній. Экспортный агентъ металлическихъ издѣлій—Фоссъ, напримѣръ, поражалъ меня своими разнообразными этнографическими и естественно-научными свѣдѣніями. Указывая, напримѣръ, мнѣ рядъ вывѣшенныхъ на стѣнѣ образцовъ ножей для дикарей внутренней Африки, Фоссъ не только перечислялъ племена своихъ покупателей, но и почему ножи, имъ пріобрѣтаемые, такой или иной формы, смотря по цѣли, для которой они употребляются. Точно также Фоссу знакомы хорошо разныя почвы во всемъ мірѣ для посѣва сахарнаго тростника и,

сообразно съ ними, фабрикантъ приготовляетъ разныя мотыги или сѣчки, дѣлая болѣе острыми или тупыми, сообразно почвѣ или свойству произрастанія. Другой экспортный агентъ, Бродерсенъ, представитель фабрикъ крупной посуды, преимущественно кувшиновъ и блюдовъ фарфоровыхъ и фаянсовыхъ, наоборотъ, самъ вліяетъ на вкусы и, такъ сказать, дѣлаетъ спросъ на свой товаръ. Смотря по модѣ и спросу, въ контору Бродерсена художники и фотографы присылаютъ со всего міра изображенія, то птицъ, то иныхъ животныхъ, то пейзажи, то портреты разныхъ героевъ и знаменитостей. По его заказу художники въ Мюнхенѣ и Цюрихѣ идеализируютъ эти сюжеты, а промышленники переводятъ на посуду. Въ результатъ отъ моды на пейзажи онъ заработалъ въ одной Южной Америкѣ, какъ сообщалъ мнѣ, 100.000 марокъ, благодаря своей выдумкѣ и т. д. и т. д. Такимъ образомъ, если экспортеръ является знатокомъ—въ людяхъ для заграничнаго сбыта товаровъ, то экспортный агентъ является знатокомъ—въ товарахъ.

Такова суть организаціи Гамбургской вывозной торговли, которой Германія, а отчасти и Австрія обязана въ значительной степени своимъ экспортомъ и богатствомъ. Я видѣлъ въ складахъ Гамбурга товары буквально со всей Европы, напримѣръ, французскіе шелка и французское вино, англійскую сталь и посуду, шведскій хлѣбъ и норвежскую рыбу, но къ сожалѣнію я не видѣлъ въ богатѣйшихъ Гамбургскихъ складахъ ничего русскаго (впрочемъ, кажется, видѣлъ мѣшокъ Ростовскаго горошка въ складѣ пищевыхъ продуктовъ), хотя многіе наши продукты съ честью могли бы фигурировать, по моему мнѣнію, въ международной торговлѣ.

Какъ я упоминалъ раньше, вездѣ въ Германіи, какъ и въ Австріи, я проникалъ въ склады и выставки экспортныхъ товаровъ часто съ немалыми затрудненіями и каждый разъ лишь по чьей-нибудь рекомендаціи, въ большинствѣ случаевъ отъ моихъ знакомыхъ—профессоровъ въ разныхъ нѣмецкихъ университетахъ, или даже случайныхъ знакомыхъ, напримѣръ, банкировъ, съ которыми имѣлъ дѣло; два раза отъ бібліотечарей, въ томъ числѣ отъ г. Патера въ Чешскомъ Національномъ Музеѣ; въ Саксонскій экспортный складъ проникъ благодаря г. Петерманну, бібліотечарю Дрезденскаго учрежденія „Gehe-Stift“; въ Гамбургъ, въ богатѣйшій складъ „Deurer u. Kaufmann“ я проникъ благодаря знакомству съ однимъ газетчикомъ и т. д. и т. д. Тамъ, гдѣ являлся безъ рекомендаціи, ничего, кромѣ общедоступнаго для публики, узнать не могъ или долженъ былъ разными путями бороться съ различными затрудненіями и предубѣжденіями. Въ Будапештѣ, гдѣ, какъ выше объяснено, было встрѣчено прямо недоброжелательное отношеніе къ моей любознатель-

ности и разпросамъ, я вынужденъ былъ прибѣгнуть, долженъ покаяться, даже къ лести или маленькой хитрости. Я увѣрилъ г. Шашвари (Saszvari), секретаря, черезъ посредство котораго велись всѣ мои разпросы и знакомство съ Венгерскимъ Торговымъ Музеемъ и его обширной дѣятельностью, что я много наслышался въ Россіи объ его журналѣ („Revue de l'Orient"), подъ который нарочно подписался у него и много толковалъ объ его двухъ брошюрахъ, которыя заранѣе купилъ и прочелъ на понятныхъ для меня языкахъ; этимъ я сдѣлалъ его какъ будто нѣсколько разговорчивѣй и любезнѣе въ бесѣдахъ со мною. Наконецъ, въ двухъ случаяхъ, гдѣ я не встрѣчалъ никакихъ препятствій къ возможнымъ осмотрамъ и разпросамъ, собственно нечего было, какъ оказалось, смотрѣть, по незначительности складовъ. Такъ, напримѣръ, въ Прагѣ, гдѣ чехи принимали меня въ высшей степени любезно, экспортный союзъ оказался крайне незначительнымъ и неважнымъ по своей дѣятельности, существовалъ лишь три года, въ то же время не имѣлъ въ Прагѣ никакого склада и крайне ничтожное число агентовъ на Балканскомъ полуостровѣ.

Весьма странная судьба торговыхъ складовъ и музеевъ—во Франціи, гдѣ ихъ собираются завести, но не трогаются съ мѣста. И до времени моего изслѣдованія появлялись извѣстія объ открытіи въ двадцати городахъ подобныхъ учрежденій, но оказалось въ конечномъ результатѣ, что они существуютъ лишь номинально, такъ какъ сами французы какъ бы забыли о нихъ или сомнѣваются въ ихъ существованіи. Въ виду этого я обратился одновременно въ Парижъ къ г. Шарлю Соломону, Товарищу Предсѣдателя Общества Соціального музея (Société du Musée Social) и г. Артуру Раффаловичу, агенту нашего Министерства Финансовъ, съ просьбой сообщить мнѣ, существуютъ ли во Франціи въ дѣйствительности торговые музеи и гдѣ именно. Оба компетентныя лица отвѣчали, собственно, отрицательно, ссылаясь лишь на попытки и старанія и на единственный музей въ г. Лиллѣ (Lille), но болѣе старательныя мои собственныя справки обнаружили совершенное ничтожество этого музея, такъ что едва-ли возможно было его принимать даже въ расчетъ (напр. на его содержаніе изъ двухъ источниковъ отпускалось всего лишь 600 франковъ! И никакихъ статутовъ или правилъ они не имѣли). Такимъ образомъ во Франціи въ то время не могло быть и рѣчи о дѣйствительномъ существованіи торговыхъ музеевъ.

Та же судьба относительно торговыхъ музеевъ и содѣйствія вывозной торговлѣ постигла и другое великое государство—Великобританію или Англію. Въ ней, обратно съ Франціей, можно утвер-

дительно сказать, существуетъ зданіе торговаго музея (London Imperial Institute) и при томъ роскошное, стоившее болѣе трехъ съ половиной милліоновъ, съ обширной администраціей, около 150 правителей или губернаторовъ, назначаемыхъ королевской властью. Цѣль этого Имперскаго Института, согласно первоначальному плану, должна была состоять во всемъ томъ, что имѣеть мѣсто и въ трехъ указанныхъ типичныхъ европейскихъ музеяхъ, Брюсселя, Вѣны и Будапешта. Между тѣмъ, въ дѣйствительности, во время моего осмотра, по крайней мѣрѣ (до 1895 г.) Имперскій Институтъ былъ богато обставленъ, въ немъ происходили ежедневныя собранія, много ѣли, пили и забавлялись музыкой, но никакихъ усилій и мѣръ для содѣйствія торговлѣ самая торговая страна въ Европѣ не проявляла. Хотя Институтъ пытался даже издавать экономическій журналъ, но безъ всякаго серьезнаго содержанія и „не имѣлъ денегъ“ на устройство справочнаго отдѣла. Вообще онъ производилъ впечатлѣніе чего-то *дѣланнаго на показъ*, безжизненнаго и не отвѣчающаго своему прямому назначенію. Онъ болѣе напоминалъ, на мой взглядъ, клубъ для развлеченія и увеселенія зажиточныхъ людей, нежели серьезный органъ государства для содѣйствія своей торговлѣ.

Я изложилъ здѣсь въ своихъ „Воспоминаніяхъ“ главную суть результатовъ моихъ разѣздовъ по Европѣ въ 1895 и 1896 г.г. Изъ этихъ собранныхъ и старательно, гдѣ возможно, провѣренныхъ данныхъ слѣдуетъ заключить, во-первыхъ, что торговые музеи или даже экспортные союзы не составляютъ чего-либо безусловно необходимаго для роста промышленности въ данной странѣ, если такія богатая и промышленная государства, какъ два послѣднія—Англія и Франція, могутъ безъ нихъ обходиться. Но, во-вторыхъ, общій выводъ моего изслѣдованія заключается въ той огромной и разнообразной пользѣ, которую приносятъ эти музеи и союзы въ тѣхъ государствахъ, гдѣ таковыя имѣются. При теперешнемъ развитіи торговли она достигла такого высокаго положенія и сложности, что стала почти на степень науки, требующей большого и разнообразнаго изученія. На этомъ основаніи полезнѣйшая задача всѣхъ торговыхъ музеевъ всякаго вида, какъ и экспортныхъ союзовъ, состоитъ именно въ томъ, что они всѣ являются орудіемъ знанія или распространителемъ знанія въ торговомъ классѣ и торговомъ дѣлѣ. Между тѣмъ, какъ справедливо утверждаетъ одинъ англійскій писатель: „If knowledge is not power, it shows the way to power“ („Если знаніе не составляетъ само силы, то оно во всякомъ случаѣ указываетъ путь къ силѣ“).

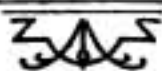
Съ этой точки зрѣнія государство, желающее содѣйствовать и

развивать свою торговлю и промышленность и специально усилить сбытъ, обязано, сообразно въ каждой странѣ своимъ экономическимъ условіямъ, основывать или поощрять эти благотворительныя для экономическихъ интересовъ учрежденія. Таковъ *конечный выводъ* моего изслѣдованія о торговыхъ музеяхъ <sup>1)</sup>.

Въ заключеніе спрашивается, вышелъ ли какой-нибудь практической толкъ изъ моего изслѣдованія? Я смотрю на свои „Воспоминанія“ какъ, до нѣкоторой степени, на дѣло моей совѣсти и болѣе всего боюсь и стараюсь избѣгнуть какой-нибудь умышленной неправды; я сообщаю здѣсь *bona fide* по совѣсти только то, во что вѣрю; если читатель увидитъ явную ошибку, то утверждаю, что она не умышленна. Поэтому, если поставитъ ребромъ вопросъ о какой-либо пользѣ отъ моего настоящаго изслѣдованія, то я могу только добросовѣстно отвѣтить, что одинаково съ прежними изслѣдованіями и порученіями правительства (о польской промышленности, о синдикатахъ и проч.), никакой пользы, убѣжденъ я, изъ моего труда Россія не извлекла, и правительство имъ не воспользовалось. Деньги, мнѣ данныя, были истрачены зря, если не считать мою личную выгоду,—написать интересную книгу, доступную, впрочемъ, не для всякаго. Въ настоящее время эта книга о торговыхъ музеяхъ уже давно вышла изъ продажи, но увы! Я не могу указать даже на маленькую черточку какихъ-либо правительственныхъ мѣропріятій или пробужденія самодѣятельности у нашихъ промышленно-торговыхъ классовъ, благодаря тѣмъ образцамъ и урокамъ, которые изложены понятнымъ языкомъ въ моей работѣ! Послѣ всѣхъ этихъ достовѣрныхъ наблюденій невольно изслѣдователемъ овладѣваетъ духъ унынія и пессимизма. Неужели русская жизнь такъ мало подвижна или тяжела на подъемъ, что на нее не дѣйствуютъ никакіе примѣры, добытые опытомъ чужой жизни; неужели ей суждено оставаться всегда тѣмъ самымъ „лежащимъ камнемъ“, по нашей же поговоркѣ, „поль который вода не течетъ“?!

Иванъ Янжуль.

(Продолженіе слѣдуетъ).



<sup>1)</sup> Подробное изложеніе моихъ выводовъ можно найти, конечно, въ самомъ отчетѣ: „Министерство Финансовъ, Департаментъ Торговли и Мануфактуръ. Отпускная торговля и нѣкоторыя мѣры для ея развитія. „Торговые музеи, экспортные союзы и складъ товарныхъ образцовъ“. Изслѣдованіе И. И. Янжула. Москва 1897 г.“.