
ВОПРОСЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Издательство ИМО

Москва 1960

**Печатается по постановлению
Редакционного совета ИМО**

ВОПРОСЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Редактор *М. П. Епифанов*
Художественный редактор *Л. С. Морозова*
Технический редактор *Н. И. Романова*
Корректор *М. А. Гришаков*

А-01440. Сдано в набор 13 января 1960 г. Подписано
в печать 22 февраля 1960 г. Формат 60×92¹/₁₆. Физ.
печ. л. 12,5. Уч.-изд. л. 11,58. Тираж 1200 экз. Зак. 7.
Цена 6 руб. 95 коп.

Типография Издательства ИМО
Москва, Г-21, Метростроевская, 53.

СОДЕРЖАНИЕ

М. Г. Шерешевский. Основные черты и задачи организации внешней торговли СССР после второй мировой войны.	3
И. И. Дюмулен. Экономическое сотрудничество СССР со слаборазвитыми странами Азии, Африки и Латинской Америки	18
И. В. Васильев. Государственный капитализм во внешней торговле Бирманского Союза	31
В. С. Баскин. Рынки текстильных волокон после второй мировой войны	54
Е. А. Менжинский, И. Д. Иванов. Новые товары в международной торговле	100
Е. Менжинский, Г. Зотов, И. Иванов, Ю. Сергеев. ГАТТ и современная международная торговля	156

ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ВОПРОСЫ
ВНЕШНЕЙ
ТОРГОВЛИ

Издательство ИМО
Москва 1960

М. Г. ШЕРЕШЕВСКИЙ

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ЗАДАЧИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СССР ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

Экономическая программа мирного строительства в СССР на 1959—1965 годы, принятая на XXI съезде КПСС, открывает широкие перспективы развития в текущем семилетии внешней торговли Советского Союза со всеми странами, и в первую очередь со странами социалистического лагеря. «Мы можем, — сказал Н. С. Хрущев на XXI съезде, — увеличить объем внешней торговли по крайней мере вдвое».

Контрольные цифры развития народного хозяйства СССР на 1959—1965 годы предусматривают увеличение в 1,5 раза внешнеторгового оборота Советского Союза с социалистическими странами. Внешнеторговый оборот стран — участниц СЭВ возрастет за тот же период в 1,7 раза. За первый год семилетия оборот внешней торговли Советского Союза вырос на 20%.

Долгосрочные торговые соглашения, заключенные Советским Союзом с рядом капиталистических стран, могут явиться основой для роста внешней торговли СССР с этими странами. Так, торговый оборот СССР с Италией уже в 1960 году увеличивается на 40% по сравнению с 1959 годом; по торговому соглашению СССР со Швецией оборот между двумя странами должен возрасти в 1961 году в два раза по сравнению с 1959 годом; ожидается расширение торгового оборота между СССР и Англией в соответствии с торговым соглашением, заключенным между ними в мае 1959 года.

Осуществление такого объема экспортных и импортных операций потребует улучшения и совершенствования методов работы всех внешнеторговых организаций СССР.

Коммунистическая партия Советского Союза и Советское правительство всегда уделяли и уделяют большое внимание организационным вопросам. Еще на XVII съезде партии было

констатировано: «Организационный вопрос, оставаясь подчиненным вопросам политики, приобретает... для дальнейших успехов социалистического строительства исключительное значение»¹.

Рассмотрение вопроса об организации внешнеторговых связей СССР с другими странами, основанных на монополии внешней торговли, установленной декретом СНК 22(9) апреля 1918 г., представляет большое теоретическое и практическое значение. В течение более чем 40 лет с момента установления монополии внешней торговли СССР сложилась стройная система организационных форм внешней торговли первого в мире социалистического государства, включающая общесоюзное министерство, которое осуществляет общий контроль за соблюдением монополии внешней торговли как внутри страны, так и за ее пределами, торговые представительства за границей и всесоюзные экспортно-импортные объединения.

Как показывает опыт работы всесоюзных экспортно-импортных объединений, созданных в нашей стране в 1930 году, они благодаря своим характерным чертам, вытекающим из монополии внешней торговли, представляют наиболее гибкую форму организации внешнеторговых связей СССР с другими странами.

Всесоюзные экспортно-импортные объединения являются одним из видов государственных организаций, основанных на хозяйственном расчете. К всесоюзным объединениям может быть отнесено положение о том, что «предприятия на хозяйственном расчете основаны именно для того, чтобы они сами отвечали и притом всецело отвечали за безубыточность своих предприятий». Они должны обеспечить свои интересы «деловым, купцовским способом»².

Положение о самостоятельной имущественной ответственности всесоюзных экспортно-импортных объединений, как и других советских хозрасчетных предприятий и организаций, сформулировано в общей форме в ст. 19 Гражданского кодекса РСФСР и уточнено в их уставах во избежание необоснованных и неправомерных, а подчас и враждебных действий со стороны некоторых контрагентов капиталистических стран.

Четкое определение принципа самостоятельной имущественной ответственности внешнеторговых организаций является важным и для стран народной демократии. Почти во всех странах народной демократии хозяйственные организации, об-

¹ «КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК», ч. II, Госполитиздат, 1953, стр. 767.

² В. И. Ленин, В Наркомфин, Соч., т. 35, стр. 468.

ладающие правами юридического лица и осуществляющие внешнеторговые операции, имеют уставы, в которых сформулированы соответствующие положения об их самостоятельной имущественной ответственности.

Одно из важнейших преимуществ монополии внешней торговли — полное единство выступлений на внешнем рынке — обеспечивается прежде всего монопольным правом каждого всесоюзного объединения (за некоторым исключением) совершать внешнеторговые операции как в СССР, так и за границей с закрепленной за ним определенной группой товаров. В этом большое преимущество объединений в сравнении с внешнеторговыми организациями, существовавшими в нашей стране до 1930 года, когда на внешнем рынке с одним и тем же товаром выступало сразу несколько государственных организаций (как известно, в дальнейшем это потребовало создания специальных координационных экспортных бюро по ряду товаров).

Принцип полного единства выступлений на внешнем рынке, положенный в основу деятельности всесоюзных экспортно-импортных объединений, является также общепризнанным и осуществленным на практике почти во всех странах народной демократии.

Другая характерная черта в деятельности всесоюзных объединений состоит в освобождении их от заготовительных и производственных функций, что позволяет им всецело сосредоточить свою работу на экспортно-импортных операциях и связанных с ними функциях. Это положение является в основном общепризнанным и в странах народной демократии, за исключением Китайской Народной Республики, Демократической Республики Вьетнам и отчасти Румынской Народной Республики, где в силу специфических особенностей некоторые внешнеторговые предприятия выполняют заготовительные операции.

Организационные формы внешней торговли СССР изменялись в зависимости от конкретных условий и задач каждого отдельного этапа в развитии нашей страны. Так, в резолюции октябрьского Пленума ЦК РКП(б) 1925 года было сказано: «Сохраняя в неприкосновенности систему монополии внешней торговли, мы должны вместе с тем приспособить к изменяющимся хозяйственным условиям и задачам Союза формы организации внешней торговли при обязательном сохранении абсолютного единства всех действующих за границей советских органов»³.

³ «КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК», ч. II, стр. 58.

В послевоенный период в организационных формах внешней торговли СССР произошли определенные сдвиги, которые могут привести к известным изменениям, и не столько в самом аппарате, сколько в организации хозяйственных связей и методах работы наших объединений в выполнении ими некоторых операций. Можно отметить три основных фактора, повлиявших на изменение организационных форм внешней торговли СССР в послевоенный период и выдвинувших новые задачи по дальнейшему их совершенствованию.

Это, во-первых, образование и развитие социалистического мирового рынка, во-вторых, рост объема и изменение товарной структуры внешней торговли СССР в результате огромного подъема экономической мощи нашей страны и, в-третьих, реорганизация управления промышленностью и строительством, проведенная в нашей стране в 1957 году.

* * *

Возникновение нового типа международных отношений между социалистическими странами привело к созданию особого вида хозяйственных связей всесоюзных экспортно-импортных объединений на социалистическом мировом рынке.

Взаимоотношения между социалистическими странами, представляя собой принципиально новый тип международных связей, строятся на основе общности интересов и целей стран социализма, общности экономических законов развития, они проникнуты духом социалистического интернационализма. Принципиальное отличие взаимоотношений социалистических стран от их отношений с капиталистическими странами нашло свое отражение, например, в «Общих условиях поставок», а также в других соглашениях между странами социализма.

Новые организационные формы, соответствующие новым принципам во взаимоотношениях между всесоюзными экспортно-импортными объединениями и внешнеторговыми предприятиями стран народной демократии были найдены не сразу. Заключение соглашений об «Общих условиях поставок» было в этом отношении значительным шагом вперед. Подписание соглашений об «Общих условиях поставок», действовавших в торговле между СССР и европейскими странами народной демократии, стало возможным благодаря полному взаимному доверию во взаимоотношениях социалистических стран, что делает эти соглашения принципиально отличными от аналогичных документов во внешней торговле между капиталистическими странами.

Новые «Общие условия поставок товаров между внешнеторговыми организациями стран — участниц Совета экономической

взаимопомощи», согласованные в конце 1957 года, вносят серьезные изменения в трактовку многих вопросов, касающихся организации и осуществления внешнеторговых связей социалистических стран.

Принцип полного взаимного доверия находит свое яркое отражение в установленной между европейскими социалистическими странами новой форме расчетов — инкассо с немедленной оплатой. Небезынтересно отметить, что при этой форме расчетов поставщик товаров на экспорт получает большие выгоды по сравнению с поставщиком товаров для внутреннего обращения. Или взять вопрос об арбитраже, который осуществляется, как правило, в стране ответчика, а по желанию сторон — в третьей стране — участнице Совета экономической взаимопомощи, или приравнивание телеграмм и сообщений по телетайпу к письменной форме заказов, предложений и их подтверждения и ряд других статей «Общих условий».

Практика внешнеторговых связей социалистических стран постоянно вносит изменения и поправки в формы и методы организации и ведения внешней торговли стран социализма. Так, в 1957 году между СССР и рядом стран народной демократии были подписаны протоколы о прекращении приемки и инспектирования товаров, поставляемых в СССР, на территории страны-поставщика.

Однако современная организация хозяйственных связей всесоюзных объединений с экспортно-импортными предприятиями стран народной демократии далеко еще не использует всех возможностей, заложенных в системе социалистических отношений стран социализма. Дальнейшее развитие внешнеторговых связей между социалистическими странами безусловно вызовет к жизни новые организационные формы внешней торговли, внесет соответствующие коррективы в разрешение многих вопросов, составляющих содержание контрактов купли-продажи, заключаемых между соответствующими внешнеторговыми организациями.

Одним из таких вопросов является, например, вопрос о гарантийном ремонте, снабжении запасными частями и технических консультациях, что связано в основном с поставками машин и оборудования социалистическими странами друг другу. Как показывает практика, применяемая некоторыми странами народной демократии, все эти обязанности могут быть поручены соответствующим машиностроительным заводам, ремонтным мастерским и снабженческим организациям страны-покупателя. При этом гарантийный ремонт производится за счет поставщика, а снабжение запасными частями — с известной скидкой в пользу указанной снабженческой организации. Такой порядок освобождает предприятия страны-экспортера от

учреждения в стране импорта своих ремонтных мастерских, складов запасных частей и т. п.

В последние годы во внешней торговле Советского Союза со странами народной демократии получила развитие и такая форма связей, как обмен товарами широкого потребления из рыночных фондов, выделяемых для внутренней торговли. Для этого в распоряжение министерства торговли данной страны выделяются определенные количества отдельных товаров, которые без ущерба для внутреннего потребления могут быть переданы торговым организациям другой страны в обмен на их товары. Такого рода товарообменные операции между торговыми организациями социалистических стран способствуют расширению ассортимента товаров, поступающих в розничную торговую сеть, и способствуют тем самым удовлетворению спроса широких масс населения.

Перечни товаров, их ассортимент и количество устанавливаются при этом министерствами торговли соответствующих стран (в СССР — Союзглавторгом и некоторыми совнархозами), а сам обмен этими товарами совершается в обычном порядке внешнеторговыми организациями, в номенклатуру которых входит данная группа товаров. Обмен потребительскими товарами на указанной основе осуществляется, например, между СССР и Польшей. Предметами этого обмена являются: с польской стороны — ткани, одежда, обувь, мебель; с советской стороны — фотоаппаратура, велосипеды, холодильники, телевизоры и некоторые другие товары⁴. Хотя такие товарообменные операции совершаются и с одной капиталистической страной (Финляндией), в основном они относятся к новой форме экономического сотрудничества между социалистическими странами.

Страны народной демократии, создавая свой внешнеторговый аппарат на основе государственной монополии внешней торговли, широко использовали опыт Советского Союза в области организации внешнеторговых связей с другими странами. При общности основных черт организации внешней торговли всех стран социалистического лагеря в отдельных странах социализма, и в первую очередь в КНР и ГДР, имеются известные особенности, вытекающие в основном из своеобразия условий исторического развития, структуры экспорта и импорта и других факторов, характеризующих экономику этих стран.

Например, заслуживает внимания организационная структура внешнеторговых предприятий Чехословакии, ГДР и некоторых других стран народной демократии. Внешнеторго-

⁴ См. Интервью с министром торговли СССР Д. Павловым, «Новое время», 1958 г., № 23.

вые организации указанных выше стран характеризуются следующими основными чертами. Взаимоотношения их с отечественной промышленностью находятся в ведении одной группы сотрудников, а ведение переговоров и заключение контрактов с иностранными контрагентами (как социалистических, так и капиталистических стран) сосредоточено в руках специалистов по внешней торговле. При этом работники первой группы обладают, как правило, специальными знаниями в области производства соответствующих товаров, а работники второй группы (часто называемые «продавцами» и «покупателями») имеют специальную подготовку в области внешне-торговых операций. Нередко аппарат товарных контор или групп подразделяется на подгруппы (по странам социалистической и капиталистической систем), а внутри каждой из них — по отдельным странам-контрагентам.

Хорошие перспективы в области дальнейшего совершенствования организационных форм внешне-торговых связей социалистических стран открываются в связи с расширением и укреплением в текущем семилетии специализации и кооперирования между странами социализма на основе международного социалистического разделения труда. Можно предположить, что связанные с этим многолетние межгосударственные соглашения о поставках товаров приведут к заключению долгосрочных контрактов между всесоюзными объединениями и внешне-торговыми предприятиями стран народной демократии. А такие контракты сделают возможной выдачу многолетних заказ-нарядов промышленным предприятиям и соответственно таким же длительным поручений на импорт всесоюзным объединениям со стороны предприятий-комитентов.

Социалистические страны все больше и больше используют во взаимоотношениях друг с другом огромные преимущества, заложенные в мировой социалистической системе хозяйства.

* * *

Огромный рост экономической мощи СССР во много раз увеличил возможности экспорта из Советского Союза продукции машиностроительной промышленности, в том числе оборудования комплектных предприятий. По экспорту машин и оборудования СССР занимает шестое место в мире. В 1958 году экспорт из СССР машин и оборудования, включая оборудование комплектных предприятий, составил 3,2 млрд. руб., что более чем в 25 раз превышает довоенный экспорт (50 млн. руб. в 1938 г.)⁵. Высокий уровень развития техники

⁵ «Внешняя торговля СССР за 1958 год. Статистический обзор», Внеш-торгиздат, 1959. С. Н. Бакулин, Д. Д. Мишустин, Внешняя торговля за 20 лет. 1918—1937 гг., изд. В/О «Международная книга», 1939, стр. 253.

позволяет Советскому Союзу не только продавать машины и оборудование на внешних рынках, но и оказывать другим странам разностороннюю техническую помощь в форме проектирования промышленных и других предприятий, выполнения геологических изысканий, предоставления патентов и лицензий, технических консультаций, подготовки специалистов и т. д.

Расширение всех видов технической помощи социалистическим странам потребовало создания специального органа для ее осуществления первоначально в виде специального управления в составе Министерства внешней торговли, а позже в виде Главного управления по делам экономических связей со странами народной демократии. В 1957 году был создан Государственный комитет по внешним экономическим связям Совета Министров СССР, в функции которого входит осуществление мероприятий по развитию экономических связей с зарубежными странами в области оказания им технической помощи в строительстве промышленных предприятий и сооружений. Государственный комитет по внешним экономическим связям осуществляет контроль над деятельностью четырех всесоюзных объединений, осуществляющих экспорт оборудования комплектных предприятий: «Техноэкспорт», «Технопромэкспорт», «Проммашэкспорт», «Тяжпромэкспорт», операции которых в стоимостном выражении составляют около 40% всего оборота внешней торговли СССР.

Советский Союз экспортирует машины и оборудование, включая оборудование комплектных предприятий, не только в социалистические страны, но и в капиталистические страны, в частности в экономически слаборазвитые страны. В связи с этим возникают новые формы и методы организации торговли именно этими товарами.

С экспортом машин и оборудования в экономически слаборазвитые страны всесоюзными объединениями стали практиковаться новые или почти не применявшиеся раньше формы и методы экспорта: консигнационные соглашения, агентские договоры, участие в торгах, организация демонстрационных залов. Рост экспорта из СССР этой группы товаров и расширение технической помощи потребуют дальнейшего повседневного изучения зарубежной практики и использования некоторых новых форм и методов экспорта машин и оборудования.

Всесоюзные объединения при экспорте машин и оборудования в слаборазвитые в экономическом отношении страны все шире используют опыт, накопленный в этой области Чехословакией, ГДР, Венгрией, Польшей. Сейчас СССР оказывает техническую помощь в послепродажном обслуживании

покупателей советских машин и оборудования прежде всего путем командирования за границу на некоторое время своих специалистов или поручением этих функций фирмам-агентам. Представляется целесообразным в этом отношении использовать также некоторые организационные формы, применяющиеся, например, Чехословакией, которая имеет в некоторых странах постоянные аппараты в виде технических бюро. Может быть также поставлен вопрос и об использовании некоторых дочерних обществ (афилий) отдельных чехословацких предприятий.

В годы семилетки расширится экспорт из СССР машин и оборудования в ряд развитых капиталистических стран, в частности во Францию, Италию и Англию. Отсюда вытекает целесообразность применения и в торговле с этими странами такой формы сбыта, как продажа через агентов и консигнаторов. В виде примера можно указать на соглашение В/О «Машиноэкспорт» с итальянской фирмой «Капетини», принявшей на себя обязанности агента по продаже на итальянском рынке советского полиграфического оборудования.

Расширение агентской сети, тщательный анализ действующих агентских и консигнационных соглашений, изучение опыта в этом деле других стран — поставщиков машин и оборудования — одна из задач, стоящих перед машиноэкспортирующими и другими объединениями.

Известный интерес может представлять в этом отношении и изучение практики экспортеров машин и оборудования капиталистических стран. Многие из них направляют на постоянную работу в помощь заграничным агентам своих инженеров и техников. В последние годы, например, отдельные американские концерны изготовляют типовые комплекты оборудования. Так, концерн «Вестингауз интернэшнел» выпускает комплекты оборудования электростанций разной мощности. Некоторые машиностроительные фирмы США применяют метод продажи комплектных предприятий (цементных заводов и др.), изготовленных по типовым проектам, «на ходу». Эта система состоит в том, что в США строится по заказу иностранного покупателя завод соответствующей производительности и в присутствии покупателя проверяется все изготовленное оборудование. Фирма-поставщик производит техническое обучение специалистов страны-покупателя в области эксплуатации завода, после чего оборудование демонтируется, упаковывается и отпущается в адрес покупателя. Одновременно покупателю направляется также и продукция, выработанная за время пробного действия завода.

Товарищ Н. С. Хрущев в беседе с владельцем и издателем американской газеты «Джорнэл оф коммерс» Э. Риддером и

редактором этой газеты Г. Людке сказал: «Известно, что многие западные страны проявляют интерес к развитию торговли с Советским Союзом на долгосрочной основе. Поэтому за последние годы СССР заключил долгосрочные соглашения о взаимных поставках товаров с рядом капиталистических стран...»⁶.

В связи с такими долгосрочными межправительственными соглашениями и на их основе перед многими всесоюзными экспортно-импортными объединениями может встать задача изучить возможность и целесообразность заключения коммерческих контрактов с фирмами соответствующих капиталистических стран на несколько лет, на которые заключены межгосударственные соглашения о взаимных поставках.

Возможно, что это потребует в ряде случаев применения скользящих цен, проблема которых должна быть изучена в каждом отдельном случае. Контракты на поставку советских товаров, заказы на иностранное оборудование и другие товары, заключенные на длительный срок, выбили бы из рук противников торговли с Советским Союзом такой лживый «аргумент», как якобы свойственные нашей стране частые изменения в покупках и продажах, совершаемых советскими внешне-торговыми организациями.

Характерной чертой современного импорта СССР машин и оборудования из индустриально развитых капиталистических стран являются заказы оборудования комплектных предприятий для производства синтетических материалов и других заводов химической промышленности в соответствии с постановлениями майского Пленума ЦК КПСС 1958 года.

Преобладающая часть импорта комплектных предприятий сосредоточена в настоящее время в объединении «Техмаш-импорт». В функции этого объединения входит не только рациональное размещение заказов, наблюдение за их своевременным и доброкачественным выполнением и поступлением оборудования советским предприятиям, но и контроль за пуском импортного оборудования в эксплуатацию в соответствии с принятым планом. Это — задача первостепенной важности, относящаяся и к другим импортирующим оборудование объединениям.

Важной задачей при экспорте машин и оборудования, а также других товаров является координация оперативной деятельности между всесоюзными объединениями и внешнеторговыми организациями стран народной демократии.

⁶ Н. С. Хрущев, К победе в мирном соревновании с капитализмом, Госполитиздат, 1959, стр. 163.

Взаимоотношения всесоюзных экспортно-импортных объединений с фирмами капиталистических стран гораздо сложнее; они сложнее не только потому, что речь идет о взаимоотношениях с капиталистическими контрагентами, они сложнее также и потому, что объединениям приходится сталкиваться со значительными трудностями технического порядка. В торговле с капиталистическими странами заключается, например, очень много мелких и мельчайших сделок, а каждая такая сделка требует составления довольно большого комплекта документов.

В послевоенные годы в СССР был создан, как отмечалось выше, ряд новых объединений, в первую очередь в области экспорта машин и оборудования. При дальнейшем росте внешней торговли СССР можно ожидать некоторого развития этого процесса, учитывая огромный объем оборота по некоторым объединениям, превышающего нередко 2 млрд. руб. (при весьма обширной и разнообразной номенклатуре товарооборота).

Одной из новых форм советского экспорта в ближайшие годы может стать посылочная торговля. Первый опыт такого рода проводит в настоящее время В/О «Союзхимэкспорт», экспортирующий таким способом некоторые медицинские препараты. Возможность распространения этого опыта имеется и по ряду других товаров как того же объединения (парфюмерия, косметика), так и таких объединений, как «Продинторг» и «Разноэкспорт».

Экспорт машин и оборудования, ряда химических изделий, передача лицензий ставят на очередь вопрос о своевременном патентовании за границей новых изобретений советских новаторов, конструкторов, ученых. Предстоит также регистрация значительного числа товарных знаков как графических, так и словесных.

Серьезные задачи стоят перед всесоюзными объединениями в области улучшения конъюнктурной работы. Это требуется прежде всего в связи с расширением торговых связей с капиталистическими странами в сложных условиях кризисной фазы цикла. Вряд ли можно ограничиться возобновлением юбщих конъюнктурных совещаний. Целесообразно обеспечить систематическое проведение таких совещаний во многих всесоюзных объединениях.

Хорошим мероприятием явилось в последние годы введение в объединениях системы телетайпов. Однако необходимо не только расширять практику применения телетайпов, но и использовать в этой области последние технические усовершенствования. Далеко не полностью используются еще возможности экономии телеграфных расходов. Важным источни-

ком сокращения телеграфных расходов может быть применение кодов, практиковавшееся до войны. К сожалению, использование кодов, в частности чехословацкого, сильно задерживается из-за отсутствия необходимых специалистов, подготовка которых не представляет больших трудностей. Другой задачей является обновление парка счетных и других машин, применяемых объединениями.

Много предстоит сделать и в области рационализации тары под экспортные грузы, в том числе для машин и оборудования. Небольшие конструктивные изменения, облегчение веса тары, некоторое уменьшение ее объема и т. п. могут принести значительное сокращение транспортных расходов. Известный интерес, например, представляет метод покрытия машин быстро застывающим составом, предохраняющим от действия влаги. После доставки машин на место назначения обрешивавшаяся пленка разрезается, легко снимается и может быть снова использована. Такой способ, именуемый «коконной» упаковкой, получает распространение при отправке машин и оборудования в тропические страны с влажным климатом.

Всесоюзные объединения уделяют все большее внимание рекламе, особенно на рынках капиталистических стран. За последние годы многое сделано для улучшения советской экспортной печатной рекламы. В/О «Внешторгиздат» выпускает сейчас хорошие печатные и другие рекламные материалы. Начато производство рекламных кинофильмов. Объединениями также применяется помещение объявлений в иностранных журналах и газетах (в основном в экономически слаборазвитых странах), используется и такой вид рекламы, как предоставление контрагентам и возможным покупателям календарей, записных книжек, настольных блокнотов и т. п.

Однако еще слабо изучается опыт зарубежной рекламы. В какой-то степени забыт и наш собственный опыт в этом деле. Между тем в годы первой пятилетки созданное по указанию Коллегии Наркомторга при Торговой палате Бюро торговой пропаганды проделало небезынтесную работу. В частности, проводились конкурсы, привлекающие молодые силы; были созданы при Полиграфическом институте курсы по экспортной рекламе; в течение ряда лет действовал Совет по делам экспортной рекламы и экспортная комиссия при нем; собирались образцы конкурентной рекламы.

Хороший почин в деле улучшения рекламной работы был сделан на совещаниях по рекламе в Познани в 1957 году и на совещании торговых палат социалистических стран, состоявшемся в Москве в 1959 году. Не подлежит сомнению, что в самые ближайшие годы и эта отрасль экспортной деятельности