

Ольга Александровна Устюгова<sup>1</sup> (ustyugova75@mail.ru)

## СОВЕТСКАЯ СОЛЬ НА РЫНКЕ ЯПОНИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТА (СЕРЕДИНА 1920-х гг.)

В статье рассматривается деятельность Всесоюзного государственного соляного синдиката по продвижению советской соли на японский рынок до установления советско-японских дипломатических отношений в январе 1925 г. В октябре 1924 г. с целью снабжения региона солью и завоевания японского соляного рынка путём вытеснения порт-саидской соли с Охотско-Камчатских рыбных промыслов было открыто Дальневосточное представительство синдиката во Владивостоке. Проведённые командированным на Дальний Восток уполномоченным синдиката Г.А. Зайцевым переговоры с японскими фирмами во Владивостоке и Японии не увенчались успехом. В условиях политической нестабильности, финансового кризиса, значительного влияния соляной монополии и зависимости японских фирм от иностранного капитала он не смог заключить ни одной сделки. Сбыт советской соли не удалось организовать в связи с отсутствием объективных данных о японском соляном рынке: не была учтена специфика спроса на дешёвую соль для внутреннего потребления Японии, в то время как Порт-Саидская компания предлагала более низкие цены и выгодные условия кредитования. Тем не менее в результате деятельности уполномоченного Всесоюзного государственного соляного синдиката Г.А. Зайцева были собраны данные, которые в дальнейшем могли быть использованы для организации экспорта советской соли в Японию. **Ключевые слова:** Дальний Восток СССР, Япония, экспорт, соль, Всесоюзный государственный соляной синдикат.

Ol'ga A. Ustyugova<sup>1</sup> (ustyugova75@mail.ru)

### SOVIET SALT ON THE JAPANESE MARKET: EXPORT PROSPECTS (THE MID-1920s)

The paper deals with the activities of the All-Union state salt syndicate to promote Soviet salt on the Japanese market before the establishment of Soviet-Japanese diplomatic relations in January 1925. In October 1924, the syndicate opened its Far-Eastern representative office in Vladivostok in order to supply the region with salt and conquer the Japanese salt market by displacing Port Said salt from the Okhotsk-Kamchatka fisheries. Syndicate's commissioner in the Far East G.A. Zaitsev during his business trip negotiated with Japanese firms in Vladivostok and Japan but did not succeed. He could not sell salt in the conditions

<sup>1</sup> Институт истории, археологии и этнографии народов Дальнего Востока ДВО РАН, Владивосток, Россия.  
Institute of History, Archaeology and Ethnology of the Peoples of the Far East, FEB RAS, Vladivostok, Russia.

of political instability, financial crisis, terms significant influence of the salt monopoly and the dependence of Japanese firms on foreign financing. The lack of objective data on the Japanese salt market caused serious difficulties in selling Soviet salt, while the Port Said Company offered lower prices and favorable credit conditions. Nevertheless, as a result of the activities of salt syndicate's commissioner G.A. Zaitsev, it was possible to collect data, which syndicate could use to organize the export of Soviet salt to Japan.

**Keywords:** Soviet Far East, Japan, export, salt, All-Union State Salt Syndicate.

**В** современных политических условиях вопросы обеспечения экономической безопасности страны выходят на первый план, поэтому изучение исторического опыта внешнеторговой, в частности экспортной, политики государства вызывает особый интерес. История организации экспорта товаров советской промышленности в Японию в 1920-х гг. — одна из малоисследованных проблем региональной историографии. Цель настоящей статьи — рассмотреть деятельность Всесоюзного государственного соляного синдиката по продвижению советской соли на японский рынок до установления советско-японских дипломатических отношений (20 января 1925 г.). В научный оборот впервые вводятся архивные материалы, связанные с экспортной деятельностью государственного соляного синдиката в Японии.

До революции потребности российского Дальнего Востока в соли покрывались импортом, в основном из Германии. Однако с началом Первой мировой войны Германия прекратила поставки соли на российский Дальний Восток, доставка порт-саидской и американской продукции была затруднена из-за перегруженности пароходов коммерческими и военными товарами, на местном рынке появилась низкокачественная японская и китайская соль [РГИА ДВ. Ф. 252. Оп. 1. Д. 52. Л. 45]. После установления советской власти на Дальнем Востоке в области развития внешней торговли актуализировалась задача снижения зависимости от импорта соли и расширения её экспорта.

Созданный для удовлетворения потребности населения и промышленности в соли в марте 1922 г. соляной синдикат приступил к работе в регионе в октябре 1924 г., открыв Дальневосточную краевую контору во Владивостоке во главе с А.П. Тольским [РГИА ДВ. Ф. Р-4217. Оп. 1. Д. 51. Л. 24; 1, приложение № 2, с. 6; 2, с. 61].

Всесоюзный государственный синдикат «Соль» должен был организовать снабжение внутреннего рынка Дальневосточной области. Основным потребителем соли на Дальнем Востоке являлась рыбная промышленность, в том числе японская, использовавшая порт-саидскую продукцию. Необходимо было вытеснить иностранную соль с советских и японских рыбных промыслов у берегов Тихого океана [2, с. 64—65].

Стремясь к увеличению объёмов производства, правление солесиндиката принимало все меры к наращиванию сбыта отечественной соли

за границей. В октябре 1924 г. во Владивосток был командирован уполномоченный синдиката на Дальнем Востоке Г.А. Зайцев, перед которым была поставлена задача выйти на японский соляной рынок с продукцией Крымского и Бахмутского трестов и вытеснить порт-саидскую соль [2, с. 62—63]. Главным образом планировалось реализовать морскую крымскую соль, специально предназначенную для посола рыбы, приготовления рыбных продуктов и всех видов консервов, а также пригодную для пищевого потребления. Предполагалось представить японцам и образцы дорогостоящей высококачественной каменной бахмутской соли [2, с. 63]. По данным синдиката, по качеству крымская соль превосходила порт-саидскую на 15—20%, поэтому при установлении сопоставимой цены можно было рассчитывать на сбыт [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 20, 71].

В октябре 1924 г. уполномоченные солесиндиката Г.А. Зайцев и А.П. Тольский провели переговоры о продаже крымской соли в Японии и на Камчатке со случайно находившимися в это время во Владивостоке японцами. В результате проведённых встреч представитель фирмы «Курибаяси» Мурата телеграфировал предложение синдиката своему руководству в Токио и получил ответ, что для переговоров желателен приезд представителей синдиката в Японию. Рекомендованный уполномоченным Народного комиссариата внешней торговли на Дальнем Востоке Ф.И. Андриановым депутат нижней палаты парламента и советник Общества японских рыбопромышленников в русских водах на Дальнем Востоке Хейдзиро Сасаки утверждал, что сможет приобрести 20 тыс. т соли. Сасаки, уехавший в Японию с образцами продукции, в конце октября телеграммой пригласил представителей солесиндиката в Японию для ведения переговоров, указав, что заключение сделки возможно в случае снижения цены. Ф.И. Андрианов, с сочувствием встретивший намерения синдиката организовать сбыт соли в Японию, ещё 4 октября телеграфировал в Токио директору крупной рыбопромышленной фирмы «Танхоку Гио» Танакама-ре, которому он рекомендовал синдикат, и выражал надежду на положительные результаты переговоров. Таким образом, по мнению советской стороны предварительные переговоры с японцами указывали, что заключение сделок имеет определённые перспективы [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 15—16, 86—86 об.].

В это же время Г.А. Зайцев безуспешно пытался собрать необходимую информацию на месте: по его просьбе заведующий Владивостокской конторой Дальцентросоюза запросил у отделения в Хакодате данные о ценах на разные сорта ввозимой на японский рынок иностранной соли, однако определённого ответа не получил [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 86].

Правление синдиката планировало продать в Японии крымскую молотую соль лучшего качества партиями до 12—15 тыс. т по цене 49 шиллингов за тонну (самая низкая возможная цена — 45 шиллингов), включавшей доставку до Хакодате или другого японского порта, при этом расчёт за фрахт

должен был быть произведён наличными, часть суммы могла быть оплачена векселями со сроком обязательной гарантии в 3 месяца. Платежи наличными должны были производиться покупателем через банк, при подписании договора желательным было получение задатка в 15—20% от стоимости соли, при покупке крупной партии возможно было представление кредита [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 16, 22—22 об., 27].

27 октября Г.А. Зайцев выехал в Харбин, где должен был получить японскую визу. 31 октября он встретился с направлявшимся из Токио в Хабаровск к Ф.И. Андрианову директором фирмы «Танхоку Гио» Танакамарой, который заявил, что его фирма покупает иностранную соль для камчатских рыбалок, купит и крымскую соль по цене не выше порт-саидской, однако цену последней назвать отказался, сказав, что сейчас он её точно не знает, и рекомендовал договориться с фирмами в Японии [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 15, 86 об. — 87].

15 ноября в Кобе состоялись переговоры с фирмой «Судзуки», которая изъявила желание купить до 20 тыс. т крымской соли по 33—34 шиллинга за тонну, так как почти по такой же цене покупает порт-саидскую, более мелкого помола и высокого качества, к которой японские рыбопромышленники уже привыкли. Директор фирмы «ради первого знакомства с Солесиндикатом и в связи с возможностью скорого подписания русско-японского договора» согласился заплатить 35 шиллингов. Г.А. Зайцев, предлагавший соль по 49 шиллингов, отказался из-за большой разницы в цене. После этого директор фирмы заявил, что образцы соли срочно отправят на заключение управляющему Хакодатского отделения фирмы — Коно, с которым и следует закончить переговоры [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 87].

17 ноября Г.А. Зайцев выехал в Токио, где находились некоторые фирмы, к которым у него были рекомендательные письма, а также Общество японских рыбопромышленников, от имени которого переговоры во Владивостоке вёл депутат Хейдзиро Сасаки. На встрече с представителями фирмы «Курибаяси» выяснилось, что соль они закупают у фирмы «Ничиро Гио Гио», председателем которой являлся депутат парламента Цуцуми. Представители обеих фирм высоко оценили образцы советской соли, причём «Ничиро Гио Гио», использовавшая в производстве ливерпульскую соль (по 50 шиллингов за тонну), заинтересовалась бахмутской солью, по цвету и помолу близкой к английской, однако цена в 57 шиллингов за тонну оказалась слишком высокой [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 29, 87].

23 ноября Г.А. Зайцева посетил Хейдзиро Сасаки с секретарём общества рыбопромышленников и приехавшим из Хакодате управляющим Хакодатского отделения фирмы «Судзуки» Коно. В ходе беседы Хейдзиро Сасаки заявил, что ни само общество рыбопромышленников, ни каждый из них в отдельности не покупают непосредственно иностранную соль, этим монопольно занимается в Японии фирма «Судзуки», с которой и нужно вести переговоры о продаже соли [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 88].

Коно заявил, что крымская соль в текущем году зарекомендовала себя с плохой стороны, рыбопромышленники, привыкшие к порт-саидской соли, очень неохотно будут брать её, однако, так как по качеству она не хуже порт-саидской, фирма Судзуки согласна купить до 15—20 тыс. т, но по 35 шиллингов за тонну, т.е. по цене порт-саидской. Кроме того, необходимо предоставить фирме кредит на срок не менее 6 месяцев, который даёт Порт-Саидская компания. Апелляция к более высокому, по сравнению с порт-саидской, качеству крымской соли не убедила Коно, заявившего, что для японского засола качество не играет роли, так как рыбопромышленникам нужна дешёвая соль. Предлагаемая Коно цена была на 14 шиллингов ниже цены синдиката, поэтому Г.А. Зайцев не мог согласиться на заключение сделки. Уполномоченный синдиката спросил Сасаки, почему во время переговоров во Владивостоке речь шла о закупках соли обществом рыбопромышленников, а о фирме «Судзуки» даже не упоминалось. Этот вопрос смутил Сасаки, но он тут же повторил свои прежние заявления, ещё раз рекомендовал постараться снизить цену и договариваться только с «Судзуки». В просьбе о посещении японских соляных промыслов уполномоченному синдиката было отказано, поскольку, по словам депутата, они настолько примитивны, что посещать их не стоит. Г.А. Зайцев также пытался вести переговоры с небольшими фирмами, представители которых заявили, что они покупают соль только у «Судзуки» и просили его заключать договоры с этой фирмой [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 89].

Г.А. Зайцев определил сложившееся положение как «затяжно-вымогательское» и пришёл к выводу, что его приезд японцы хотели использовать, чтобы вынудить Порт-Саидскую компанию снизить цены [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 89]. 23 ноября он отправил в правление солесиндиката телеграмму, в которой указывал на необходимость удешевления крымской соли, и получил ответ: продать по сниженной цене (по 45, а не по 49 шиллингов) минимум 12—15 тыс. т с предоставлением кредита на 3 месяца. Такие условия японцев не устраивали, поскольку порт-саидскую соль они закупали по 32 шиллинга в кредит до 6 месяцев [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 90—91].

Необходимо отметить, что в Японии Г.А. Зайцев находился под надзором тайной полиции, осуществлявшемся и через переводчиков, представленных ему японскими фирмами. От услуг последних из-за этого пришлось отказаться. Кроме негласного надзора был ещё и гласный — в лице полицейского чиновника Ватанабе, посещавшего уполномоченного синдиката в гостинице. Также полиция следила за поездками Г.А. Зайцева к корреспонденту РОСТА в Токио Слепаку, она даже предупреждала его через переводчика, что от этих встреч необходимо воздержаться. Слепак, его секретарь и японские коммунисты, знающие русский язык, не могли ни выступать в качестве переводчиков, ни собирать нужные информационные справки, чтобы не испортить отношений Г.А. Зайцева с полицией

и не афишировать свою связь с ним. Как выяснилось впоследствии, некоторых приходивших к уполномоченному синдиката по деловым вопросам японцев полиция опрашивала о целях их визита [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 29, 87—88].

Видя выжидательную политику крупных фирм, воздерживавшихся от серьёзных переговоров с синдикатом, Зайцев, посоветовавшись со Слепаком, решил дать интервью в демократическую газету «Кукумин Синбуй», в котором планировал ознакомить простых японцев с деятельностью синдиката и целями своего приезда. Как и ожидалось, интервью было отредактировано и завершалось довольно провокационно: Г.А. Зайцев с агитационной целью заявлял, что в СССР соль доступна для широких слоёв населения, поскольку её розничная цена снижена до 2 копеек за фунт и синдикат готов принять все меры, чтобы дать возможность продавать недорогую соль и трудящимся Японии, поскольку он не преследует цели наживы, как это делают другие фирмы [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 90].

Перед отъездом из Токио в Хакодате Г.А. Зайцев встретился с рекомендованным Ф.И. Андриановым акционером Дальморепродукта М.М. Люри, который мог сообщить объективную информацию о положении дел на японском соляном рынке. М.М. Люри подтвердил, что крымская соль зарекомендовала себя не самым лучшим образом: рыба и икра оказались в значительной степени испорченными из-за использования немолотой, грязной, молодой и горькой соли, доставленной Дальвнешторгом для советских рыбопромышленных фирм на пароходе «Декабрист» в 1924 г. Предложенные синдикатом цена и условия расчёта делают крымскую соль малодоступной для покупки из-за конкуренции со стороны Порт-Саидской компании, которая снизила цены до 39 шиллингов за тонну, а при большей партии делала скидку. Соль, употребляемая на японских промыслах на Камчатке и в Охотске, используется главным образом для приготовления рыбы для японского рынка, на котором японским рыбопромышленникам доступна дешёвая соль, и поэтому только путём установления приемлемых, сравнительно с другими поставщиками, цен на соль и улучшения её качества можно осуществить сбыт крымской соли не только для русских, но и для японских рыбопромышленников в количестве около 50 тыс. т в год. В противном случае крымская соль может поставляться в Японию в ограниченном количестве путём внедрения, ведущего за собой удорожание продукта [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 59, 90, 103]. Также М.М. Люри сообщил, что «Судзуки» действительно является монополистом по закупкам иностранной соли для Японии и японских рыбалок на Камчатке, очень не любит Советскую Россию, поэтому другие фирмы и рыбопромышленники не смогут купить у синдиката соль, даже если бы хотели это сделать, поскольку их «...по рекомендации „Судзуки“ позовут для нахлобучки в Министерство финансов и земледелия» [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 90].

Надежды Г.А. Зайцева на содействие заведующего Хакодатским отделением Дальцентросоюза А.П. Свиридова, «одного из немногих в Японии советских ответственных работников», не оправдались. Он сообщил, что рассчитывать на сбыт крымской соли очень трудно, так как цены на портсаидскую соль в Хакодате со времени приезда уполномоченного синдиката упали с 42 до 40 шиллингов и ниже. Г.А. Зайцев поручил А.П. Свиридову как можно скорее собрать сведения о японском соляном рынке, которыми синдикат мог бы руководствоваться в своей дальнейшей политике [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 86, 88, 91].

Уполномоченный синдиката сделал попытку предложить соль непосредственно Бюро соляной монополии Японии, которое регулировало добычу соли в стране и ввоз её из-за границы, отправив письмо и образцы крымской и бахмутской солей, «по качеству превосходящих другие иностранные соли (крымка — 98,98% чистой соли и бахмутка 99,97%)». В случае удовлетворительного ответа он просил бюро уполномочить кого-либо вести предварительные переговоры по покупке соли в Хакодате, однако ответа не последовало [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 48—49, 91, 94]. На обратном пути в Токио Г.А. Зайцев посетил Бюро соляной монополии и выяснил, что его письмо по неизвестной причине попало в Нагасаки, но скоро ожидается в Токио; представленные образцы подходят, но цена высока; предложение синдиката будет рассматриваться наравне с другими в феврале, после утверждения национального соляного плана ввоза в Японию иностранных солей, о результатах бюро известит через отделение Дальцентросоюза в Хакодате [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 93—94].

В Хакодате Г.А. Зайцев возобновил переговоры с японскими компаниями. Директор фирмы «Ничиро Гио Гио» Херасика сообщил, что «для опыта и будущих связей» может приобрести 2—3 тыс. т по предлагаемой высокой цене. Такое же приблизительно количество могла бы купить, по словам Коно, и фирма «Судзуки», однако уполномоченный синдиката не согласился [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 92].

Также Г.А. Зайцев обратился в фирму «Мицуи», директор которой внезапно выехал в Токио, поэтому пришлось говорить с его помощником, признавшим цены на крымскую соль высокими, но обещавшим сообщить через 5—6 дней, какое количество соли фирма могла бы купить и по какой цене. Однако это обещание выполнено не было, хотя служащий-японец А.П. Свиридова неоднократно напоминал об этом сотрудникам фирмы по телефону [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 91].

Г.А. Зайцеву не удалось встретиться и с председателем Общества японских рыбопромышленников, который, как выяснилось впоследствии, являлся банковским дельцом, ставленником фирмы «Ничиро Гио Гио» и никакого отношения к рыбопромышленности не имел [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 91—92].

29 ноября 1924 г. в своей телеграмме Ф.И. Андрианову Г.А. Зайцев указал на безнадёжность переговоров с японцами и предложил для внедрения советской соли на японские рыбные промыслы на Камчатке инициировать принятие закона о введении акциза на ввозимую в этот район иностранную соль [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 41—43, 92]. За несколько дней до отъезда уполномоченного синдиката из Японии в газетах появилась заметка, согласно которой Ф.И. Андрианов на заданный ему вопрос о соляной монополии на Камчатке ответил, что в этом году её введение не предполагается, в отношении же будущих лет он точно сказать не может [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 80].

С представителем конкурента — главным агентом и уполномоченным для Дальнего Востока Порт-Саидской компании С.Н. Диамантидисом — Г.А. Зайцев решил познакомиться лично, рассчитывая, что удастся получить нужные сведения о японском соляном рынке. Он предложил С.Н. Диамантидису продать синдикату определённое количество соли на льготных или равных японским условиях. Представитель Порт-Саидской компании вызвался продать соль для России с предоставлением кредита на 4 месяца по 36 шиллингов за тонну с доставкой до Владивостока, также синдикат должен был получить монопольное право на продажу порт-саидской соли в пределах СССР. Эта цена не удовлетворила Г.А. Зайцева, С.Н. Диамантидис заявил, что если он получит письменное предложение, то снесётся со своим правлением в Александрии, которое, вероятно, найдёт возможным предложить более льготные условия [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 61, 92].

С.Н. Диамантидис сообщил Г.А. Зайцеву, что он около года изучал условия сбыта иностранной соли в Японию и только после этого удалось внедрить порт-саидскую соль на местный рынок. С японцами чрезвычайно трудно работать из-за их восточной медлительности, недоверчивости, склонности к жульничеству и старания надуть каждого, особенно иностранца, поэтому Порт-Саидская компания продаёт соль только на шиллинги, рассчитываясь не в Японии, а в Лондоне, где имеется контора «Судзуки». Правление извещает С.Н. Диамантидиса по телеграфу о каждом проходящем Суэцкий канал судне с солью, поэтому он всегда знает, сколько иностранной соли ввозится в Японию. Ежегодно в феврале, когда рассматривается общий соляной план и выясняются объёмы ввоза иностранной соли в страну, Бюро соляной монополии закупает её через «Судзуки». Крымская продукция не может конкурировать с порт-саидской на японском рынке из-за своей дороговизны, но если синдикат приобретёт у С.Н. Диамантидиса значительную партию, то такое же количество крымской соли он постарается сбыть в ближайших от Крыма районах — в Индии, где фрахт будет значительно дешевле и цена крымской соли может быть не выше порт-саидской, а его компания согласна получить за проданный товар не деньгами, а сырьём (хлеб, лес, лён, пенька и др.) [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 92—93].



4 декабря Г.А. Зайцев получил от Ф.И. Андрианова согласованную с правлением солесиндиката телеграмму следующего содержания: если японцы отклонят предложение о закупке минимальной партии в 12—15 тыс. т по 45 шиллингов, уполномоченному следует прекратить переговоры и вернуться во Владивосток [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 93].

В тот же день Г.А. Зайцев передал заведующему Хакодатским отделением Дальцентросоюза А.П. Свиридову действительные до 1 марта 1925 г. полномочия на ведение дальнейших переговоров с японскими фирмами и учреждениями и заключение сделок по продаже крымской и бахмутской соли в неограниченном количестве согласно образцам, как для потребления её в самой Японии, так и для японских рыбалок на Камчатке. Крымская молотая соль должна была быть реализована по цене не ниже 45 шиллингов за тонну с доставкой до японского порта в марте — апреле 1925 г., фрахт — наличными, на оставшуюся сумму — векселями сроком на 3 месяца с обязательной гарантией банка. Также предлагалась бахмутская молотая соль по 54 шиллинга за тонну и экстра № 3 — на 4—3 шиллинга дороже. При переговорах следовало обращать внимание покупателя на высокое качество соли [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 65—65 об., 72—72 об., 78—78 об., 93].

Утром 9 декабря, в день отъезда Г.А. Зайцева в Токио, А.П. Свиридов передал ему сведения о японском соляном рынке, а 14 декабря уполномоченный синдиката морем выехал во Владивосток [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 93—94]. Обобщив собранные данные в своём докладе о поездке в Японию, Г.А. Зайцев проанализировал основные причины, по которым не удалось реализовать советскую соль на японском рынке.

Прежде всего, этому препятствовали объективные обстоятельства. Г.А. Зайцеву приходилось действовать в неблагоприятной политической обстановке: японские предприниматели не были уверены в скором благополучном завершении советско-японских переговоров в Пекине. Финансовый кризис привёл к обесцениванию иены на 25%, вследствие чего фирмы не могли получить гарантии банков по сделкам. Кроме того, японцы опасались переплатить при покупке английских фунтов на шиллинги [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 92, 102].

Существовавшая в Японии система соляной монополии создавала определённые трудности для свободного ввоза импортной соли. Право на ввоз этого продукта из-за границы Бюро соляной монополии предоставляло фирме «Судзуки», скупавшей до 90% импортной соли, а оставшееся количество для ввоза транзитом на рыбалки Охотско-Камчатского района доставляли японские фирмы «Мицуи Бусин Кабусики Кайша», «Имай Рокуро-Сеотен» и английская «Сейль-Фрезер К°» [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 118]. Общество японских рыбопромышленников не играло никакой роли в самостоятельной покупке иностранной соли, являясь лишь деловой организацией, члены которой были заинтересованы главным образом в получении того или иного рыболовного участка [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 102].

Крупные японские рыбопромышленные фирмы зависели от финансирующего их иностранного капитала («Судзуки» — от Порт-Саидской компании, «Ничиро Гио Гио» — от «Сейль-Фрезер К°», а мелкие рыбопромышленники — от крупных [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 103]. Так, фирма «Судзуки» заключила с Порт-Саидской компанией контракт на практически монопольное получение порт-саидской соли в Японии и для японских рыбалок на льготных кредитных условиях. Эта соль хранилась на складах, из которых отпускалась в кредит сроком от полугода и более мелким рыбопромышленникам. «Ничиро Гио Гио» финансировалась английской фирмой «Сейль-Фрезер К°» на сумму до 6 млн иен и в счёт довольно большой части этого кредита поставляла из Ливерпуля дорогую английскую соль для засола икры и рыбы в особых ящиках, которые доставляли в Лондон конторе «Сейль-Фрезер К°». К концу 1924 г. фирма «Ничиро Гио Гио» задолжала англичанам 10 млн иен, со временем этот долг должен был возрасти в связи с разорением нескольких её должников [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 92].

Необходимо учесть, что Г.А. Зайцеву приходилось работать в трудных условиях: непродолжительность пребывания в Японии, незнание языка, надзор японской полиции, слабая информированность о японском рынке и ценах на соль, невозможность вести конфиденциальную переписку с правлением и Дальнештормом [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 103]. Расчёт синдиката на удачные продажи за счёт высокого качества крымской соли, хотя и по более высокой, по сравнению с конкурентом, цене, не оправдался [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 102].

Уполномоченный синдиката подверг критике деятельность А.П. Свиридова, назвав его участие в работе индифферентным: «У нас на Дальнем Востоке (в частности Владивостоке) не было до сих пор достаточно полной экономической информации о нашем соседе — Японии, в смысле обследования соляного рынка, об условиях продажи туда иностранной соли, также и о приезжающих персонально во Владивосток японцах, а между тем в Японии более пяти лет сидит от Дальцентросоюза гр. Свиридов, который по существу должен представлять подробную экономическую информацию о Японии, в частности о соли, ибо Дальний Восток — Центросоюз, Госторг — покупал до сих пор заграничную соль» [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 103].

Положительной стороной своей поездки Г.А. Зайцев считал «выявление путём глубокой разведки всех факторов, которые дадут солесиндикату возможность сделать соответствующие практические выводы в ближайшее же время» [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 103]. Им была предложена следующая стратегия завоевания японского рынка: во-первых, оказать административное давление на японских рыбопромышленников при аренде участков, составляющих 89% всех промыслов на Охотско-Камчатском побережье, введением акциза на ввозимую японцами на свои

промыслы 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].

В целом уполномоченный синдиката Г.А. Зайцев положительно оценивал перспективы сбыта советской соли в Японию, хотя и считал, что советской организации придётся вступить в беспощадную борьбу с конкурентом — Порт-Саидской компанией, которая будет защищать завоеванный ею японский рынок всеми имеющимися средствами, как финансовыми, так и политическими, например, давлением через финансируемые ей японские фирмы. «Не последнюю роль будут играть и подкупы, ибо среди японцев, даже ответственных, взяточничество довольно обычное явление (по словам Свиридова, ему агент Диамантидис тоже предлагал взятку)» [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 103].

В январе 1925 г., после отъезда Г.А. Зайцева из Японии, С.Н. Диамантидис вышел с новым предложением: он продаст своим японским клиентам крымскую соль по 45 шиллингов за тонну в количестве 50% от реализуемой им в Японии порт-саидской соли. В компенсацию за это 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].

Переговоры фирмы «Судзуки» о покупке до 40—50 тыс. т соли у Порт-Саидской компании затянулись из-за слухов о введении соляной монополии на Камчатке. В то же время в разговоре с А.П. Свиридовым Судзуки заявил, что при наличии более конкурентоспособной порт-саидской соли покупать крымскую невыгодно, а введение акциза на ввозимую на Камчатку иностранную соль невозможно, так как не имеет под собой юридических оснований [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 1. Л. 79].

Новому уполномоченному солесиндиката А.И. Закову, назначенному вместо А.П. Тольского, правление телеграммой от 13 января 1925 г. приказывало: 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 27 января 1925 г. правление синдиката в своей телеграмме во Владивосток предложило

«усилить работу по продаже советской соли японцам, считая эту задачу чрезвычайно важной по всем обстоятельствам» [РГИА ДВ. Ф. Р-2528. Оп. 1. Д. 3. Л. 2].

Таким образом, первая попытка завоевания японского соляного рынка оказалась неудачной. В конкурентной борьбе с Порт-Саидской компанией солесиндикат потерпел поражение, поскольку им не была учтена специфика спроса на дешёвую соль и доступный кредит. Немаловажную роль сыграло и отсутствие объективных данных о японском соляном рынке. Одной из причин краха инициативы по завоеванию иностранного рынка явилась специфика организации деятельности синдиката в Японии: он не обладал соответствующим аппаратом для реализации экспортных функций. В то время право выхода на внешний рынок предоставлялось Госторгу, который в исследуемый период на территории Японии не действовал, не было там и торгового представительства СССР, поскольку советско-японские дипломатические отношения ещё не были установлены. Действовавшие в Японии отделения Дальцентросоюза ранее не занимались решением задач подобного рода, поэтому не могли оказать синдикату существенной поддержки. Тем не менее в результате деятельности уполномоченного Всесоюзного государственного соляного синдиката Г.А. Зайцева были собраны данные, которые в дальнейшем могли быть использованы для организации экспорта советской соли в Японию, были сделаны выводы о необходимости адаптировать советскую соль к потребностям японского рынка, а также проводить более гибкую ценовую политику.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная промышленность Дальнего Востока за 1923—1925 годы. Хабаровск: Дальневост. пром. бюро (Дальпромбюро), 1925. 335 с.
2. Иванов И. Советская соль в Приморье // Советское Приморье. 1925. № 6. С. 61—66.
3. РГИА ДВ (Рос. гос. ист. арх. Дальнего Востока).

#### REFERENCES

1. *Gosudarstvennaya promyshlennost' Dal'nego Vostoka za 1923—1925 gody* [State Industry of the Far East in 1923—1925]. Khabarovsk, Dalnevost. prom. byuro (Dalprombyuro) Publ., 1925, 335 p. (In Russ.)
2. Ivanov I. *Sovetskaya sol' v Primor'e* [Soviet Salt in Primorye]. *Sovetskoye Primor'e*, 1925, no. 6, pp. 61—66. (In Russ.)

Дата поступления в редакцию 19.02.2020