



Архивные материалы
из ЦТИАЛ, собранные
чл. кор. АН КиргССР Вяткиным,
"Монопольный капитал
в промышленности
Средней Азии и Киргизии".

Управляющий
Ташкентским Отделением
Волжско-Камского
Коммерческого банка.

10 декабря 1910 г.

В Правление Волжско-Камского коммерческого
банка

В С.Петербурге.

С развитием хлопководства в крае усиливали соответственно свою деятельность скупщики хлопка и финансирующие их банки. Необходимость помощи в этом деле крупного капитала ясна. Считая теперь средний урожай волокна лишь в 10/м. пудов необходимо, при средней минимальной цене 12 р. за пуд, 120/м. рублей для покупки такового и притом в течение короткого времени от 3 до 4 месяцев. Банки выдавали ссуды под сырец и очищенный хлопок и открывали скупщикам крупные кредиты под векселя и другие обеспечения, постепенно расширяя круг своих операций и облегчая последние в интересах клиентов и самого дела, но этого оказывается все еще мало. Дело идет вперед, развивается и требует настойчиво новых путей, новых усилий для своего прогресса. К этому же вынуждает появившаяся за последнее время большая конкуренция банков, только что открывших свои отделения в городах края. Соревнование заставляет, если только банк желает принять участие в работе с важнейшим продуктом страны-хлопком, внимательнее взглянуться в дело и стать к нему возможности ближе, минуя посредников скупщиков, облегчавших работу банка. Теперь уже стало необходимым для капитала непосредственно соприкасаться с производителями хлопка.

Управляющий
Ташкентским Отделением
Волжско-Камского
Коммерческого банка.
10 декабря 1910 г.

В Правление Волжско-Камского коммерческого
банка

В С.Петербурге.

С развитием хлопководства в крае усиливали соответственно свою деятельность скупщики хлопка и финансирующие их банки. Необходимость помощи в этом деле крупного капитала ясна. Считая теперь средний урожай волокна лишь в 10/м. пудов необходимо, при средней минимальной цене 12 р. за пуд, 120/м. рублей для покупки такового и притом в течение короткого времени от 3 до 4 месяцев. Банки выдавали ссуды под сырец и очищенный хлопок и открывали скупщикам крупные кредиты под векселя и другие обеспечения, постепенно расширяя круг своих операций и облегчая последние в интересах клиентов и самого дела, но этого оказывается все еще мало. Дело идет вперед, развивается и требует настойчиво новых путей, новых усилий для своего прогресса. К этому же вынуждает появившаяся за последнее время большая конкуренция банков, только что открывших свои отделения в городах края. Соревнование заставляет, если только банк желает принять участие в работе с важнейшим продуктом страны-хлопком, внимательнее взглянуться в дело и стать к нему возможности ближе, минуя посредников скупщиков, облегчавших работу банка. Теперь уже стало необходимым для капитала непосредственно соприкасаться с производителями хлопка.

Так как правление банка в последний мой приезд в августе сего года настойчиво выражало желание свое развить в крае операции нашего банка с хлопком и даже командировало меня в Москву для личных переговоров специально по этому вопросу с г. К. Ф. Корженецким, имею честь представить по этому вопросу свои соображения.

Полагаю, что теперь еще будет не поздно начать трудное на первых порах дело близкого и видного нашего участия в хлопковом производстве. Вести операции по старому укладу не представляет уже интереса—многочисленная и более смелая конкуренция не дает нам желательного широкого размаха, в небольшой же части мы и теперь работаем с хлопком. Новые же пути, на которые нас толкает действительность хотя и тяжелы и непривычны, но, по моему мнению, обеспечивают за нами в будущем, как и подабают, серьезное и выдающееся значение в хлопковом деле. Я считаю, что нам необходимо заняться покупкой хлопка сырья на месте и продажей очищенного на рынках Европейской России. Мысль на первый взгляд может быть слишком смелая, но прежде чем высказать ее я много думал об этом и считаю, что покупка хлопка ~~никогда~~ ^{никогда} нерискованнее для нашего банка покупки $\frac{1}{2}$ %-ных бумаг, каковым делом все банки занимаются в широких размерах. Цены на хлопок подвергаются, пожалуй, меньшим колебаниям, чем на разные $\frac{1}{2}$ %-ные и дивидендные бумаги. Если бы этого не допускал устав банка, то необходимо его изменить, а пока даже возможно работать и согласно неизменного устава, приравливая свои операции с хлопком к букве устава.

Конечно, покупка $\frac{1}{2}$ %-ных бумаг и покупка хлопка имеют

громадную разницу в том, что первая не представляет для Банка никаких трудностей и усилий, вторая же требует умелой серьезной организации и затраты не только капитала, но и много личной энергии и умения.

Организуя покупку и продажу хлопка необходимо арендовать, или иметь свои хлопкоочистительные заводы, иметь штат подходящих надежных служащих. Необходимо выдавать населению задатки и вообще проделывать все то, что делают крупные скупщики. Но организовать это дело сразу в крупном масштабе невозможно не найдется для этого подходящих людей. И вот мне пришла мысль приложить капиталы нашего Банка к одной из лучших организаций по покупке хлопка в крае, воспользоваться ее опытом, людьми и сразу стать при помощи этой фирмы в положение серьезного скупщика и продавца хлопка, на которого невольно обращались бы взгляды потребителей хлопка и других скупщиков. Можно было бы завоевать себе такое положение, которое давало бы право играть довольно видную роль на бирже и рынках. Фирма, с которой полезно было бы войти в соглашение по этому делу известна нашему Банку давно и у нас уже был опыт совместной благоприятной работы с ней в Коканде. Это — Торговый дом Бр. Крафт. Фирма обладает обстановкой, заводами и людьми для совершения крупных закупок хлопка в крае, имеет долголетнюю практику продажи хлопка в Москве — представитель ее г. А. Н. Крафт, состоит товарищем председателя хлопкового комитета при Московской бирже и лично известен Правлению. Как он сам, так и представитель Торгового дома в крае, г. Р. В. Мейеркорт, завоевали самое почтенное имя и известное в кругу деятелей хлопководства.