

които се ползуваха нашитѣ конкуренти. Къмъ това трѣбва да се спомене, че специални привилегии едва ли бихме могли да получимъ, защото ние изнасяме малко стоки съ монополенъ характеръ, които биха били въ това отношение специално привилегировани (изключение: розово масло, десертно грозде, кашкавалъ и дървени вжглища).

Най-после трѣбва да се спомене и за контингентнитѣ спогодби, сключени между насъ и Франция, Италия, Чехословакия, Швейцария и Турция. Тукъ трѣбва да кажемъ сжщо, че „ние не сме по-зле, отколкото нашитѣ конкуренти, съ изключение на нѣкои наши съперници, намиращи се въ по-голѣма политическа близостъ съ нѣкои отъ нашитѣ клиенти“. Това, обаче, не се отнася за нашитѣ голѣми пазари. Търговскитѣ ни договори най-после се доуреждатъ годишно съ допълнителни спогодби и протоколи относно контингентирането и другитѣ договорни условия. Типиченъ примѣръ въ това отношение сж годишнитѣ преговори съ Германия, които се извършватъ ежегодно и то до и презъ настоящата война.

*Техническата организация.* Подъ организация на външната търговия се разбира техническата организация на вноса и износа. Специално за износа, трѣбва да се изтъкнатъ следнитѣ въпроси: кой изземва стоката отъ производителя при закупването, кжде се складира преди износа, кой ръководи складоветѣ и помѣщенията и пр. и пр. Еволюционно, организацията на износа на страната се е извършвала до основаването на Експортния институтъ презъ 1935 год. на чисто индивидуални начала, като всѣки износителъ е организиралъ износа си по собственъ починъ. Отъ 1935 г., съ основаването на Експортния институтъ и поставянето му въ връзка съ консолидиранитѣ вече професионални организации, т. е. конкретно съ съюзитѣ на износителитѣ, се постави началото на единъ контролиранъ отгоре организационенъ апаратъ, въпрѣки че въ сжщностъ пакъ отдѣлнитѣ фирми-износителки си извършватъ износа. Разликата е тази, че тукъ имаме вече елементъ на контролъ, но въ никакъвъ случай нѣмаме една изпълнителна намѣса.