

нитѣ условия, търговскитѣ изгоди за насъ и за нашитѣ контрагенти. Независимо отъ това, ние можемъ да детайлираме известна частъ отъ износа си на по-малкитѣ, но по-многобройни пазари чрезъ сключенитѣ вече договори.

Тѣ ще ни дадатъ възможность да намѣримъ пазарѣ на редица стоки, чрезъ съответни договорни условия, които стоки нѣматъ масовъ характеръ и които се отнасятъ главно до нашия занаятчийски трудъ: килими, бродерии, керамика, дребни ръчни издѣлия, предмети за домашна употреба, произведения на родното изкуство и др. Отъ друга страна, тукъ могатъ постепенно да се наложатъ и голѣма частъ отъ произведенията на зараждащата се у насъ и отбелязваща голѣмо бждеще земеделска индустрия, а както и произведенията на нѣкои специални индустрии.

Тукъ спадатъ главно пазаритѣ на източнитѣ, скандинавскитѣ и севернитѣ страни и на нѣкои западни, южни и югозападни страни. Тукъ спадатъ сжщо и пазаритѣ на нѣкои задокеански страни. Необходимо е, естествено, да подѣржаме търговскитѣ си отношения съ тѣхъ чрезъ почести преговори и спогодби. Това, обаче, би могло да се постигне само при нормални условия.

Ако разгледаме сключенитѣ до сега търговски договори отъ тѣхната чисто фактическа страна, като въпроса за характера на размѣнянитѣ стоки, за контингентитѣ, платежнитѣ отношения, въпроса за уговоренитѣ конкретни тарифи, за клаузата на най-облагодетелствуваната страна или за известни преференции при нѣкои отдѣлни случаи, едва ли бихме могли да намѣримъ значителни грѣшки, които да сж имали наистина фатално влияние върху нашия износъ. Ако нѣкъде нашитѣ конкуренти сж били предпочетени предъ насъ, това не е било на нашитѣ главни пазари, а тамъ, където „тѣ сж се ползували съ по-благоприятно политическо покровителство“, Мнозина твърдятъ, че ние сме могли да задълбочимъ стопанскитѣ си връзки чрезъ сключване на търговски договори и специални клаузи много по-децентрализирано, но забравятъ, сжще-