Г. М. Кржижановский

Пятилетний план народнохозяйственного строительства СССР[1]

Товарищи, позвольте, прежде всего, ответить на конкретные вопросы, которые были заданы мне в ряде записок и выступавшими здесь с этой трибуны ораторами. Я попытался расклассифицировать эти вопросы в порядке их значимости, и считаю, что один из важнейших вопросов, который был здесь выдвинут;— это вопрос о судьбах наших пограничных местностей.

Товарищи, нет никакого сомнения, что если нам придется испытать вновь военное напряжение, то на этот раз война более, чем когда-нибудь ранее будет истинной войной народов; более того, она будет заостренной классовой борьбой. Против нас могут твердо итти только фашистские войска. Бороться с ними будет не только наша Красная Рабоче-Крестьянская армия, но там в тылу фашистских войск будет создаваться наша опора на рабочих и крестьян зарубежа. Если так смотреть на дело, то вопрос о пограничных местностях, вопрос о настроении там трудящихся есть не только хозяйственный вопрос,— это есть вопрос обороны. Конечно, в таких пограничных местностях нечего устраивать военные заводы, устраивать все то, что служит непосредственно интересам обороны. Наша обязанность вести такую работу на хозяйственном поле труда, чтобы наглядно для жителей этих пограничных местностей была видна та мощь, та хозяйственная сила, на которую они могут опереться, будучи членами советской семьи. Важно, чтобы за рубежом те слои рабочих и крестьян, которые могут почти физически видеть то, что мы делаем в этих ответственнейших частях нашего Союза, важно, чтобы и для этих наших соседей было видно, что мы здесь строим в нашей стране, чтобы, в этом отношении, был живой показ. Вот из какой позиции мы исходили, когда делали те или другие наметки для развития хозяйства этих пограничных районов.

В частности, здесь тов. Левкович и другие товарищи отмечали, что дело осложняется чрезвычайной перенаселенностью этих районов. Рассматривая вопрос о борьбе с аграрным перенаселением, я уже подчеркивал, что мы считаем необходимым прибегнуть не только к средствам переселения, которые, в виду дороговизны их, мы можем

[1] Полный текст заключительного слова на V Сьезде Советов СССР.

производить только в сравнительно ограниченном размере, но мы должны обратить самое серьезное внимание на истоки этой безработицы, на истоки аграрной перенаселенности. Эти истоки я усматривал в характере нашего сельского хозяйства и как-раз по сельскому хозяйству в этих перенаселенных районах намечается такое преобразование, по которому мы даем исключительно сильный нажим на индустриализацию сельского хозяйства, на самые разнообразные заводы по переработке сельскохозяйственного сырья, на под'ем технических и интенсивных культур. Тракторы в строительстве сельского хозяйства такого типа будут играть решающую роль. Несомненно, что и здесь мы должны будем обратить самое усиленное внимание на устройство социалистического сектора сельского хозяйства, как на главенствующий метод и в отношении интенсификации сельского хозяйства, и под'ема его трудоемкости. Поэтому я считаю необходимым подчеркнуть здесь, что забота о снабжении этих местностей тракторами, правильное использование этих тракторов должно быть одной из самых существенных забот правительства. В частности, большую роль будет играть в тех местностях Юго-Запада, на которые особенно обращали внимание выступавшие ораторы, развитие свеклосахарных заводов. Товарищи украинцы должны иметь в виду, что в Украине намечается не меньше 11 новых свеклосахарных заводов. Если вы вспомните, что крестьяне Подолии должны употреблять половину производительности своих полевых участков на кормление скота, то станет ясно, что применение тракторов в обработке свеклосахарных посевов будет иметь громадное значение.

Уже давно мы подчеркивали, что свеклосахарные заводы, из которых каждый обладает своей собственной электрической станцией, не утилизируют эти станции так, как могли бы их утилизировать, рассчитывая их действия не только на сезон, а на круглый год, превращая такую электрическую станцию в станцию, обслуживающую сельскохозяйственные нужды. Это тем более необходимо сейчас вспомнить, потому что мы намечаем некоторые сдвиги в технике свеклосахарного дела. Мы, вероятно, будем переходить на сушку свеклы. Это, само по себе, поможет нам увеличить переработку свеклы в полтора раза, продлит сезон работы, ставя это дело на прочные индустриальные рельсы и исключив из него его теперешний напряженный сезонный характер. При увеличении производительности действующих свеклосахарных заводов в полтора раза, в полтора раза возрастет охват посевщиков свеклы, что весьма поможет тамошнему маломощному крестьянству пережить первые трудные годы социалистического строительства.

В этих же районах, несомненно, придется развить самую широкую коллективизацию промыслового труда. Вот куда промысловая кооперация должна обратить особое внимание. Есть все шансы, что с развитием электроснабжения мы сможем подойти к

огромному полю нашей кустарной промышленности с могучими средствами под'ема и рационализации этой промышленности. Мы сможем дать электрический привод кустарям, мы сможем с помощью электрического привода устраивать самые разнообразные мелкие установки, высоко технически оборудованные, при сравнительно небольших затратах, если только будет налицо дешевая электрическая энергия и надлежаще развитая электрическая сеть. Здесь открываются новые возможности для промысловой кооперации помочь населению перенаселенных местечек и городов новыми видами прочного заработка.

Товарищи, представитель Одессы подчеркивал здесь, что в частности судьбы Одессы недостаточно учитывались. Надеюсь, что наш пятилетний план поможет стать в этом отношении на твердую почву.

Второе место из тех вопросов, которые мне задавались и которые здесь оглашались, я отвел бы вопросу о судьбах местной промышленности и местного бюджета. Нам прекрасно известны те стесненные обстоятельства, в которых находится местный бюджет. Мы помним, что в деле питания народного хозяйства из бюджетных источников одна четверть идет по линии местного бюджета. Мы знаем громадную роль местного бюджета в работах социально-культурного характера, значение которых исчерпано целым рядом выступавших здесь ораторов. Поэтому в пятилетнем плане мы дали размах поступательного развития для местного бюджета гораздо больший, чем для бюджета общегосударственного. В то время, как прирост государственного бюджета намечен по пятилетнему плану на 121%, прирост средств для местного бюджета намечен свыше 130%.

Но это, конечно, еще не разрешает вопроса. Правительству придется обратить самое серьезное внимание на дальнейшие взаимоотношения между государственным бюджетом и местным бюджетом, придется подумать о том, чтобы некоторые статьи местного бюджета, по которым он несет нагрузку, отнюдь не местную, а нагрузку общесоюзного характера, взять на плечи специальных общесоюзных фондов.

Затем, прежде, чем перейти к обобщающим ответам, я позволю себе остановиться на одной записке, которую получил и которая обращает на себя внимание, потому что уже неоднократно мы встречались с указаниями такого же рода. Все время от работников ЦЧО слышатся заявления, что они недостаточно обслужены в плане. Правда, мы уже неоднократно входили в непосредственное общение с работниками ЦЧО и неоднократно приходили к полному соглашению с ними по ряду важнейших вопросов. Товарищи работники из ЦЧО знают, что у них намечается огромнейшая индустриальная работа. Одних свеклосахарных заводов намечается в центральной черноземной области — 13 единиц, но тем не менее, упреки продол-

жаются. Почему? Мне кажется, потому, что, действительно, задачи под'ема ЦЧО — чрезвычайно трудные и большие задачи, и только весьма многосторонний подход к разрешению их даст выход из положения. Только на базе тех успехов и того под'ема, который в области индустриализации хозяйства завоеван лишь в самое последнее время, мы сможем по другому чем раньше, подойти к разрешению основных проблем ЦЧО, подойти так, чтобы „оскудение" этого важного района стало историческим прошлым.

Рядом с постановкой целого ряда заводов по легкой индустрии мы намечаем широкое развитие Липецкого металлургического завода. Есть все основания думать, что простирание углей Донецкого бассейна идет дальше, чем мы предполагали раньше. Есть все основания думать, что последующей промышленной разведкой мы найдем пласты Донецкого угля, входящие в ЦЧО. В таком случае, этот аграрно-индустриальный район быстро станет индустриально-аграрным.

У нас продолжаются иронические отзывы по поводу Курской аномалии. Я неоднократно обращался к экспертам для того, чтобы выяснить, как фактически обстоит дело. Вы знаете, что два академика — академик Лазарев и академик Губкин, из которых последний — наш товарищ-коммунист,— утверждают, что данные разведок, произведенных по Курской аномалии, свидетельствуют, что здесь мы имеем такие запасы руды, которые превосходят мировые запасы. Это во-первых. Но так как я хотел получить справку не только с академической стороны, то я обратился к эксперту другого рода Я обратился к проф. Терпигореву — металлургу и задал ему вопрос: „А что, если поставить, по тем данным, которые нам дала первоначальная разведка, здесь металлургическое производство, каковы будут экономические результаты?". Он мне ответил (и у меня имеются документы соответствующего рода), что по его расчетам черный металл, полученный на Курской кварцитной руде, обойдется несколько дороже Криворожского чугуна, но эта разница будет всего в 1,2—1,8 рубля на тонну. Придется обратить самое серьезное внимание на то, чтобы в это пятилетие покончить с шаткостью в этом вопросе, которая, быть может, происходит по причинам сложного порядка.

Тов. Радченко задал вопрос такого рода — важнейший текстильный район — Иваново-Вознесенский — продолжает страдать от недугов тепло-силового хозяйства. Перебои в работе об'ясняются здесь не недостатком сырья, а происходят вследствие изношенности тепло-силового хозяйства. Тов. Радченко спросил меня — как будет в дальнейшем обстоять дело с электрификацией этого района и как мы смотрим на постройку Лухинской станции (на реке Лух). Отвечаю: станция на реке Лух должна быть начата и построена в это пятилетие. Быстрое развитие сети электрических станций может нас особо сильно выручить в это переходное время, пока мы еще не наладили тепло-силового хозяйства наших фабрик и заводов.

Тов. Исламов сообщал нам свои расчеты по возможной урожайности хлопка. Он доказывал, что мы отмечая в нашей пятилетке необходимость значительного импорта хлопка, недооценили под'ема урожайности. Товарищи, вы знаете, насколько в таких вопросах мы должны были быть осторожны, чтобы не ввести вас в заблуждение. Я могу вам сказать, что по вопросу о возможной урожайности хлопка в Ср. Азии собирались все эксперты, которыми мы только располагаем в СССР. Голос этих экспертов был весьма и весьма сдержан. Они говорили, что еще самая система удобрения, которая необходима нам для цели более высокого, чем мы намечаем, под'ема урожайности, не выработана. Затем имелось в виду, что большой под'ем продукции химических удобрений мы будем иметь только в конце пятилетия. Быть может, тов. Исламов прав. Я первый, и все работавшие над составлением плана вместе со мной, будут рады, если практический опыт докажет, что мы ошибаемся, что мы можем еще более высоко поднять урожайность наших хлопковых посевов и в это же пятилетие избавиться от необходимости импорта хлопка.

Товарищи, между прочим, меня в этом убеждает одна замечательная речь, которую мы все слышали. Это речь сибиряка крестьянина, тов. Гусева. Если, действительно мы сможем подходить к задачам под'ема сельского хозяйства, как подходит тов. Гусев, то тогда я заранее скажу, что мы сделали массу недооценок в нашем плане. Если фактически удастся подойти к огромному крестьянскому активу, который включает работоспособную армию свыше 60 млн. людей, так, как подходит т. Гусев, то все в нашем плане сильно пойдет вверх. А он подходит с особой зоркостью, сочетающей крестьянскую „хозяйственную" осмотрительность с решительностью пролетарского дерзновения во всех тех случаях когда идет дело о защите важнейших государственных интересов. Если так раскачается этот 60-миллионный актив, если он действительно по отношению к прогульщикам, по отношению к небрежно работающим на наших полях будет применять такие же меры дисциплинарного и общественного воздействия, какие наш пролетариат, применяет в борьбе за новую дисциплину, то, нет сомнения, что мы здесь делаем ряд недооценок не только в отношении хлопковых полей, но и урожая нашего вообще. Горы свернем, товарищи, если крестьянский актив так раскачается!

Из конкретных указаний, в смысле критики установок нашей пятилетки, я должен на первый план выдвинуть замечания тов. Артюхиной о неучете нашей пятилеткой роли женского труда. Если бы это было так, было бы весьма печально. Отлично известно, что сейчас как-раз женщина-работница представляет еще, к сожалению, ту часть нашей пролетарской семьи, которая по своей отсталости нуждается в особенно быстром сдвиге, в особо быстром поступательном движении. В нашем пятилетнем плане мы обращали на это самое серьезное внимание. Чтобы не быть голословным, я позволю себе привести здесь соответствующую выдержку из пятилетки:

„Мы должны поставить себе задачей всемерное расширение сферы применения женского труда. Механизация производства и поднятие квалификации трудящихся женщин даст возможность последним внедриться в те отрасли и профессии, которые фактически сейчас для них закрыты. В настоящее время процент женщин в учебных заведениях недостаточен. Постепенная социализация быта и поднятие квалификации женщин, намечаемые в ближайшее время, дают основание рассчитывать на увеличение удельного веса женщин в общей массе наемного труда".

Намечается поднять этот удельный вес с 27% в 1927/28 году до 32—33% к концу пятилетки.

Тов. Артюхина сказала, что в настоящее время процент участия женщин в производстве меньший, чем в довоенное время. Это неверно, товарищ, потому неверно, что данные довоенной статистики по этому вопросу охватывают не те профессии, которые охватывает наша нынешняя статистика труда. Не буду приводить здесь соответствующих сопоставлений, но утверждаю, что более точный разбор показывает, что несмотря на отмеченную сравнительную отсталость занятости женщин в производственном труде, довоенное время мы все же переросли. Но мы должны пойти дальше. Мы это можем и должны сделать, потому что на нашей стороне современная техника и потому, что этого требует вся установка нашего хозяйственно-политического строя.

Обращаю внимание тов. Артюхиной и товарищей женщин еще на одно обстоятельство. Если будет проведена намеченная в пятилетке система мероприятий по общественному питанию, если при дальнейшем мощном развитии электрификации мы широко развернем применение электричества в домашнем быту, то и у нас, несомненно, произойдет то, что имеет место в настоящее время в передовых по электрификации странах. Электричество вторгается в домашний быт именно в том направлении, что освобождает женщину от целого ряда физических работ: избавляет от многих операций ручной стирки и уборки, от нынешней возни с кухней и т. д. и т. п. Мы в праве ожидать, что наши женщины, исходя из своих собственных интересов будут несравненно более активными борцами за электрификацию, чем в свое время поборниками широкого применения электричества в домашнем быту были жены американских фермеров.

Переходя к другим, здесь трактовавшимся вопросам, остановлюсь, прежде всего, на вопросе о кадрах. Всех заботила мысль, откуда возьмем мы нужных людей, какие работники у нас есть и какие нам нужны, как они будут распределены и использованы и т. д. Подчеркивали, что нам нужны не просто технические кадры, а нужны пролетарские технические кадры. Некоторые товарищи отмечали особо затруднительное положение с кадрами в национальных автономных областях и республиках. Это совершенно верно. Но я прежде всего отмечу, что и в нашей пятилетке вопрос о кадрах выдвинут

на первый план и что основная постановка этого вопроса там сделана достаточно правильно. В дополнение к сказанному мною ранее, позволю себе коснуться в этом вопросе только еще одного, весьма важного, момента. Обостряющаяся социальная борьба заставляет нас с особой настойчивостью выдвигать вопрос именно о пролетарских кадрах будущих руководителей. А между тем, учет показывает, что в высших группах семилетки и вообще школ повышенного типа процент учащихся из рабочих равен всего 32%. Утечка из состава учащихся в высших группах как-раз особенно высока для детей рабочих и для детей бедняцких слоев крестьянства. Материальная нужда родителей заставляет их брать подростков из школы и нагружать их преждевременной работой. Отсюда необходимость принять все меры к тому, чтобы дать возможность нашей рабоче-крестьянской молодежи бесперебойно проходить предварительную школьную подготовку, а в школах обеспечить по возможности легкий переход по всем образовательным ступеням. Это громаднейшей важности вопрос, он недаром волнует всю нашу рабочую молодежь. Мы думаем, что помимо усиления стипендиального фонда весьма необходимо создать еще новый фонд—дополнительной материальной помощи детям тех рабочих, заработная плата которых приближается к минимуму. Мы проектируем специальные отчисления в 2—3% от заработка индустриальных рабочих для образования некоторого социализированного фонда зарплаты, который целиком шел бы для образовательных нужд рабочей молодежи. Если реальная заработная плата повысится в это пятилетие на 71%, то такое отчисление встретит со стороны нашего пролетариата полное сочувствие. Таким путем мы можем весьма ускорить выработку необходимых для нас кадров мастеров, техников и специалистов, по своему социальному составу дающих нам прочные гарантии в верности обслуживания интересов пролетарского строительства.

Бесперебойное прохождение семилетнего образовательного курса необходимо для рабочих и по другим соображениям. Мы придаем огромное значение широко развернутой работе фабзавучей. Быстрое изменение обстановки фабрично-заводского труда вытекает из всего характера современной техники. Это обстоятельство требует более или менее широкой образовательной подготовки всего технического персонала. Поэтому работа фабзавучей, которая может дать нам непосредственно и мастеров разных специальностей и техников определенного разряда, должна опираться на предварительное прохождение семилетки, что, как мы видели, тесно связано с реализацией специального материального фонда для этих надобностей. Мы надеемся, что эти интересы рабоче-крестьянской молодежи будут поддержаны со всей силой. Мы должны покончить в это пятилетие с ее отсевом из школы и с ее незанятостью.

Некоторые товарищи отмечали большое количество переростков в наших школах и необеспеченность их дальнейших судеб. Это,

действительно, так. Но поэтому то мы и проектируем создание специальных школ для переростков, т.-е. для детей в возрасте от 12 до 15 лет, школ, которые должны охватить до 3 млн. детей.

Совершенно правильно отмечали с этой трибуны громадную роль качества наших учителей. Здесь вопросы подбора, переквалификации, улучшения материального положения являются неотложными. Комсомольская молодежь должна продолжать зорко следить за этой работой, должна иметь в виду пополнение педагогических кадров из своих собственных рядов. Должен отметить, что авангард нашей молодежи немало помог нам в трактовке многих вопросов культурной пятилетки.

Новая организация научно-исследовательской работы, новый подход к использованию того, что накоплено в этой области — совершенно неотложная надобность. Тем маловерам, которые думают, что наши трудящиеся недостаточно оценивают значение знания, было бы полезно прислушаться к тому, что говорили на эту тему ряд ораторов настоящего С'езда. Нас всех охватывает ясное сознание того, что без науки, без осуществления лозунга, провозглашенного тов. Покровским,— „наука трудящимся“— мы наше дело строительства социализма благополучно, в те сроки, которые намечены, не осуществим. Мы должны напрячь все усилия, чтобы покончить в этой области с кустарничеством, с буржуазной ограниченностью, толкающей к сопротивлению по отношению к плановому режиму научно-исследовательских работ. Надо поскорее сплотить ряды научно-технических работников от рядовых до академиков, направляя их организованную работу по надлежащему плановому руслу в интересах социалистического строительства. Не будем скрывать от себя, что по всему фронту научно-исследовательских работ мы имеем довольно узкое место. Придется обратить сугубое внимание на правильное использование всех наличных технических кадров, особо настойчиво бороться с текучестью технического персонала, с неправильным использованием рабочего времени этого персонала. Основной лозунг остается прежним: поставить нужных людей на нужное место!

Во весь рост встает огромная задача реконструкции работы НКТруда. Наши НКТруды должны превратиться в действительных организаторов труда, далеко не ограничиваясь своей прежней сферой деятельности. На эти-то органы и падает правильное территориальное и отраслевое распределение всей квалифицированной силы.

Стандартизация и типизация наших новых капитальных построек действительно могла бы насизбавить от непроизводительного расхода сил и средств, от их расточения. У нас должен быть не один, а целый ряд своеобразных „Гипромезов“. Проектное дело приобретает сейчас такую же большую роль, как и научно-исследовательская работа, и надлежащая организованность этого дела — одна из наших важнейших забот.

Говоря о текучести технического персонала, а эта текучесть такова, что зачастую управляющий заводом или ответственный технический работник пребывают на своих постах весьма ограниченное количество месяцев, что, конечно, убийственно влияет на всю индустриальную обстановку,— приходится обращать внимание не только на текучесть этой верхушки, но и на текучесть рабочего персонала. Для ликвидации этого процесса придется принять ряд мер в двух направлениях. Обычно кочевание с фабрики на фабрику, и с завода в завод в поисках лучшего положения обусловливается у рабочих либо разнобоем в оплате труда, либо поисками выхода из невыносимой жилищной нужды.

Решение жилищного вопроса имеет в наших условиях колоссальное производственное значение. Здесь неоднократно отмечалось, что жилищные беды нам нужно изжить в возможно короткий срок. Если некоторые тресты склонны не учитывать жилищное строительство в качестве работ непосредственно производственного значения, то это, конечно, огромная ошибка. Однако, для оценки трудностей, стоящих перед нами на этом пути, приведу небольшую цифровую справку. Жилищная площадь всех наших городов составляет 160 млн. кв. метров. Если оценить стоимость этой жилплощади с учетом износа, то окажется, что она должна быть принята в целые 13 мрд. руб. Эта жилплощадь строилась десятилетиями и ее дефицитность и приводит к голодным нормам удовлетворения жилищных потребностей. Для того, чтобы поднять душевую норму жилищной площади до санитарного минимума, надо увеличить всю эту жилплощадь по крайней мере на половину. Это так — если даже не принимать во внимание большого увеличения городского населения в предстоящее пятилетие и если не учитывать продолжающегося неизбежного износа городских зданий. 50% увеличение и принято в нашей пятилетке. Следовательно, в 5 лет придется сделать то, что создавалось многими десятилетиями и составляет, как вы видете, в своей совокупности такую громадную сумму вложений. Очевидно, что разрешить эту гигантскую задачу сразу нельзя, что здесь требуется громадная организованность, длительная и напряженная работа. Некоторый выход из положения дает четкая классовая постановка всего вопроса. Прежде всего, мы намечаем увеличение душевой нормы жилплощади для городских индустриальных рабочих процентов на 40. И в первую очередь приходится обратить внимание на быстрейшее устроительство в этом отношении обобществленного сектора нашего хозяйства. Отсюда крупнейшие задачи, стоящие перед нами для налаживания всего дела жилстроительства, для его индустриализации, широкого проведения стандарта и резкого снижения себестоимости строительства. Между прочим, необходимо вырвать дело строительства, по возможности, из его сезонных рамок.

Обрывая свои ответы, перейду к тем общим положениям, которые невольно напрашиваются, когда подводишь итоги заслушанных прений.

Товарищи, как только закончилась работа плановых органов по составлению пятилетки, то лозунг, который мы единодушно бросили, был таков: наш план, нашу пятилетку — на решающий суд масс! И вот на наших глазах в тех дебатах, которые прошли здесь, этот суд масс завершился. Состоялся суд решающего актива нашей страны, ее хозяина. На наших глазах многочисленные представители трудящихся, рабочие и крестьяне произнесли свой приговор над пятилеткой. Отмечая ее недостатки, они вместе с тем не раз говорили с этой трибуны ясно и определенно о том, каково их общее отношение к этой пятилетке. Не раз они говорили: „наша пятилетка"! Товарищи, на XV партийном с'езде, отдавая себе отчет о том, что составление хозяйственного плана для великой страны не может быть делом какого-нибудь отдельного коллектива, что это должно быть делом всей страны, я провозгласил лозунг: даешь пятилетку! Теперь вы мне на этот лозунг ответили: даем пятилетку! Я спокоен за дальнейшие судьбы наших работ не потому, что пятилетка безукоризненна, но потому, что она находится теперь в ваших крепких руках.

Первый перспективный план наш,— план ГОЭЛРО — мы называли планом первого приближения. Эта пятилетка является как бы планом второго приближения — но не больше. Только дальнейшая проработка его всем коллективом самих трудящихся, только его новая и новая проверка на фабриках и заводах, на полях, в различных отраслях хозяйства и в различных экономических районах, придаст ставкам этой пятилетки такие качества, которые сделают их на 100% соответствующими нашим задачам.

Составить план — это еще не значит решить целиком все вопросы предстоящего хозяйственного строительства.

План — громадное орудие для всей нашей хозяйственной организации, для правильной постановки очередности и направления наших хозяйственных работ, для организации нашей хозяйственной воли. Однако, одна работница с Дальнего Востока правильно здесь заявила: слова теперь не нужны, возьмемся за дело. Делом покажем, как нужно строить социализм, как нужно осуществлять его в жизни.

И здесь перед нами с новой силой выступают, как это было видно из заявления целого ряда ораторов, вопросы организационного характера. Ясно, что колоссальное строительство, развернутое в нашем плане, требует новой организации всех аппаратов, управляющих его судьбами. Наступает пора осуществить в полном размере указания Владимира Ильича о том, что наш централизм имеет демократический характер, что мы строим демократический централизм. Пора подойти с этой меркой к работе каждого из учреждений, пересмотреть эту работу, создать компактный действенный механизм, не ограничиваясь только борьбой за изгнание бюрократизма и волокиты. Пролетарским дозором пройдем по всем нашим учреждениям, изгоняя из них все тормозы,

препятствующие нашему строительству! Рабоче-Крестьянской Инспекции придется прежде всего продумать всю основную схему нашего государственного и хозяйственного аппарата и поставить вопросы его преобразования не в духе приспособленчества к старому, а в духе той смелой работы, которая намечена в перспективном плане нашего хозяйства.

Товарищи, есть любопытная книга проф. Шапошникова, дающая нам интересную справку о гигантской работе германского военного штаба накануне мировой войны, которая едва не привела Германию к положению властительницы мира. В этой книге вы с удивлением прочтете, что эта гигантская работа, работа штаба — мозга германской армии,—проделана группой всего в 48 человек. Эти 48 человек подбирались из года в год с величайшей осторожностью и каждый из них был крупным организатором, несущим четкую ответственность за то дело, которое падало на его плечи. В вопросах организационного строительства нам не раз придется учиться у деловитых немцев. Но тот штаб, на который мы будем опираться во всех видах нашей строительной работы,— штаб совершенно особого рода. Этот штаб — наша Ленинская коммунистическая партия. Первейшая основа, наша опора из опор, основной залог успеха во всех областях нашей работы — железное единство в рядах нашей партии! (Аплодисменты). Богатейшее наследство нам оставил Владимир Ильич. 25 лет он пестовал нашу партию со всей прозорливостью гения, и во всех нас живет крепчайшая уверенность, что выкованным им железным единством будет надежно спаяна грандиозная программа работ, предстоящих нам в это пятилетие. Самый характер этих работ поможет нашему штабу еще и еще развивать ту железную волю, которую он развивал на всем пройденном пути, помогая нам итти от одного этапа к другому.

Профессиональные союзы — рычаги индустриализации — должны мощно стоять у хозяйственного руля во всем грядущем пятилетии. С величайшим вниманием следим мы, как отзываются наши профсоюзы на наши плановые наметки. Брошюра, розданная членам С'езда от ЦК союза химиков, представляет интересный отзыв на наши предположения по труднейшим задачам химизации нашей страны. Мы уже имеем целый ряд чрезвычайно ценных указаний от горняков и строителей относительно очередных задач в строительстве этих важнейших областей. Пожелаем, чтобы это дело шло дальше и глубже, чтобы каждый профсоюз не ограничивался тем, что он уже сделал. Каждый профсоюз должен отвечать на работу, развернутую в нашей пятилетке, своей собственной работой, в которой он должен четко и ясно сказать всем трудящимся, как и что он думает предпринять для осуществления задач пятилетки.

Товарищи, я думаю, что каждый активный работник нашей страны должен задать себе вопрос: а что я сделал и что нужно мне сделать, чтобы то, что намечено нашим планом, быстрее и мно-

гостороннее реализовалось в жизнь? Впредь мы будем измерять активность всех наших хозяйственных работников степенью их сознательного и действенного отношения к ставкам пятилетки.

Вслед за профсоюзами мы должны мобилизовать широчайшим образом всю нашу общественность. Мы должны призвать к еще большей активности печать, которая должна изо дня в день, из месяца в месяц зорко стоять на вахте, на хозяйственных сторожевых постах, должна говорить трудящимся о великих вопросах социалистического строительства простым, ясным и понятным языком.

Товарищи, я думаю, что трудно переоценить значение того дела, к которому мы все теперь единодушно приступаем. Владимир Ильич как-то говорил, что ни одна страна в мире не обладает такими предпосылками для выявления громаднейшего значения примера, показа, как наша страна. Деловым показом мы можем вызвать к жизни в наших условиях огромные, поистине титанические силы.

В своем докладе я говорил о различных видах энергии. Было бы чрезвычайно заманчиво обратить ваше внимание выдержками из сообщений печати на ряд поразительных фактов, имеющих в настоящее время место в растущей по всей стране пролетарской волне соревнований и перекличек, свидетельствующих о небывалом росте активности трудящихся. В этой волне пролетарских соревнований, начинающей подниматься до соревнования района с районом, республики с республикой, мы имеем проявление энергии, самой драгоценной из всех тех видов энергии, о которых я упоминал.

Один из товарищей обратился ко мне с вопросом, не могу ли я сообщить, имеются ли в настоящее время какие-нибудь технические средства для того, чтобы использовать громадную силу морского прибоя. Действительно, морской прибой является чрезвычайно мощной энергией. Техника еще не располагает надлежащими средствами для использования этого вида энергии. Это меня, однако, особенно не печалит. Налицо имеется достаточное количество энергий другого вида, к использованию которых мы умеем подходить. Но было бы весьма печально, если бы мы не сумели использовать наиболее драгоценную энергию растущей активности трудящихся, если бы мы здесь допустили какие бы то ни было перебои. С особой заботой должны мы все зорко следить за тем, чтобы эта, особо драгоценная, энергия не расточалась, чтобы ее опыт учитывался с начала до конца наиболее совершенным образом.

Товарищи, я убежден, что подобно тому, как некогда С.-А.С.Ш. в эпоху буржуазного перелома мира, были таким центром, который привлекал к себе силы передовых борцов тогдашнего мира, те лучшие силы, которые в ту эпоху боролись с феодализмом и крепостничеством, подобно этому наше социалистическое строительство, из года в год, все более и более будет превращать нашу страну

в маяк, светящийся на весь мир и привлекающий к себе лучшие силы борцов за мировой социализм.

Я уверен, что недалеко то время, когда будут за честь считать притти и работать с нами, работать на поле советского труда.

Я уверен, что мы получим техническую помощь не только от заграничных техников и специалистов. Я уверен, что мы получим громадную техническую помощь от отрядов заграничного пролетариата, что они придут сюда широкой волной. (Аплодисменты).

Товарищи, с этой кафедры было сказано много полновесных слов, но я считаю, что один оратор сказал здесь великое слово. Это — тов. Гаманец из Украины, которая сказала: „Я всю жизнь была батрачка". Вы помните, как она описывала то, что ей приходится испытывать в своей работе по строительству социализма в деревне. Помните, как она сказала: „За нами камни летят, нам нельзя ходить по вечерам, но я не унываю на эти камни: летит камень — пусть летит. Если, паче чаяния, в голову попадет, то я буду знать, за что я падаю жертвой". Вот, товарищи, великое слово. Последуем, товарищи, этому примеру. Все силы наши, все силы нашего ума и разумения, всю сплоченную нашу волю, всю нашу энергию, всю нашу жизнь до последнего вздоха отдадим за великое дело строительства социализма, постройка которого, совершающаяся на нашей земле, одновременно совершается для всего мира. (Шумные аплодисменты).

Н. Н. Колосовский

Проблема порайонной организации хозяйства СССР

(В порядке постановки вопроса)

I. Задачи пятилетнего плана и организационные вопросы хозяйства

Глубокие сдвиги, намеченные пятилетним планом в отношении технической и социальной реконструкции хозяйства, огромный диапазон строительных работ и необходимость широкой инициативы оперативных органов при осуществлении плана экономической и технической реконструкции с разрушением перегородок между „отраслевыми“ и „ведомственными“ частями единого государственного хозяйства,— все это побуждает во всей широте поставить задачу просмотра нашего хозяйственного аппарата под углом зрения его соответствия новым задачам плана.

Идеи экономического районирования страны, разработанные Госпланом СССР, остаются в этом отношении руководящими принципами. В самом деле, из системы идей экономического районирования жизнью до сих пор была воспринята только одна часть — административно-территориальная перестройка Союза. Вторая и основная часть,—организация районов, как целостных производственных комбинатов, с известной специализацией, с определенным распределением хозяйственных функций между Союзом и районами, с децентрализацией оперативной деятельности, при централизации государственного плана, задуманная именно для условий реконструктивного периода, встречала во времена „восстановительного“ процесса непреодолимые трудности. Причины этих трудностей, с одной стороны,— отсутствие свободных государственных средств на необходимую перестройку производственного базиса районов, с другой — невозможность децентрализовать оперативную деятельность в условиях, когда вся жизнь государства требовала „кон'юнктурных“ способов управления, „в зависимости от момента“: сначала кон'юнктуры дня, затем месяца, квартала и, как важнейшее достижение, полугодия и года. Появление при этих условиях областных организаций, как мощных оперативных единиц, с собственной хозяйствующей логикой, при напряженности хозяйственной обстановки, при отсутствии самой возможности составления и осуществления длительного плана, могло при некоторых условиях затруднить маневрирование. Это также весьма важная причина, затруднявшая приведение организационных идей районирования в полном виде.

В силу изложенных выше причин, к концу восстановительного периода, мы имеем необычайно сложную и оперативно-тяжеловесную систему хозяйственного управления Союза, в которой существуют: а) наркоматская система, одновременно выполняющая и нормативно-законодательную деятельность и инспектирование хозяйственной работы и хозяйственные оперативные функции; б) хозяйственные аппараты; системы областных и республиканских С'ездов советов с широкими правами в области регулирования и планирования по всем ступеням хозяйствующих единиц на данной территории и непосредственными хозяйственными функциями по так называемым областным и местным предприятиям; эта система уже проявила себя на опыте последних лет, как весьма действенная, способная правильно ставить и разрешать крупнейшие проблемы государственной важности, а не только местные задачи; в) система плановых органов, не развернувшаяся еще в должной полноте, как жестко-централизованная система, но уже самым фактом организованной работы над пятилетним планом доказавшая высокую степень организационной зрелости; г) наконец, существуют контролирующие хозяйство организации и ведомственного, и общественного характера; д) кроме того, существует кооперация.

Предстоящий период, начиная с „сегодняшнего“ дня будет характеризоваться:

1) Усложнением вопроса о транспорте. Если в прошлом, когда транспорт был в избытке можно было загружать его работой по перевозке с дальних расстояний сырья, продовольствия, топлива и терять при этом только на расходах, связанных с движением, то в наступающий период для этих операций будут требоваться новые капитальные вложения. Следовательно, обязательно коренная реорганизация транспорта, обеспечивающая безубыточность перевозок. Кроме того, для сложных промышленных районов будет требоваться такая реорганизация внутреннего районного транспорта, которая обеспечивала бы возможную экономию средств на оплату перевозок и экономию на оборотных средствах самой промышленности, сокращая время перевозок между отдельными предприятиями, а кроме того, такое географическое начертание внутренней сети, которое позволяло бы правильным образом распределять предприятия по отношению к источникам снабжения сырьем, топливом, продовольствием, к рынкам сбыта готовой продукции.

2) Усложнением вопроса о новом промышленном строительстве, так как требования наибольшей экономии средств на капитальное строительство, с наибольшей продуктивностью затраченного капитала при эксплоатации, побуждают строить не отдельные предприятия, а стремиться к созданию комбинированных форм производства. Наконец, темпы строительства, темпы и доброкачественность проектировки, вопросы снабжения, рабочей силы, технического обслуживания, финансирования — все это удесятеряет наличие трудностей.

3) Усложнением вопроса о сельском хозяйстве. Новые пути сельского хозяйства, намеченные планом, находятся безусловно в полном соответствии как с требованиями технического прогресса, так и с задачами социального преобразования. Однако, организационная сторона этой программы несомненно потребует величайшего тактического искусства.

Все эти задачи нельзя разрешать элементарными способами. Иначе говоря, во весь рост становится вопрос о государственном хозяйственном аппарате, построенном с учетом распределения строительных задач по территории, с учетом всех особенностей отдельных районов с тем, чтобы сознательно вести реконструкцию страны по наикратчайшему пути. Таким образом, мы подходим к коренным организационным вопросам районирования, разработанным именно для целей реконструктивного периода.

Но прежде чем намечать основы реорганизации хозяйственного аппарата, необходимо остановиться на вопросе о территориальном делении страны, как оно сложилось к настоящему времени.

В самом деле, в соответствии с основными идеями районирования, проблема области становится в первую очередь проблемой организации центрального управления. Сама идея организации экономических районов, как производственных комплексов, приводит к созданию областей в границах, определенных не местными и не только национальными, а общесоюзными соображениями и кроет в себе представление о непосредственной связности и прямой подчиненности процессов местного хозяйства тому влиянию, которое исходит от крупных хозяйственных комплексов и реконструктивных мероприятий, направляемых центральной властью.

Между тем, ряд областей РСФСР образовался накануне работ над пятилетним планом, ряд других еще находится в различных стадиях образования областных аппаратов. Следовательно, организованного изучения производственных особенностей этих областей в полной мере еще не было. Поэтому планы хозяйства этих областей еще могут потребовать известных коррективов. А в связи с этим и обратно не исключается необходимость частичных коррективов в самом территориальном составе отдельных областей. Далее, вероятны некоторые дополнения для планов отдельных национальных республик РСФСР. Прошлое обособление этих национальных образований от соответствующих, родственных по хозяйству, районных комплексов, в известной мере, повлияло отрицательно на широту и размах национальных планов. Если национальные размежевания в период первых дней нэпа были, быть может, единственным средством для осуществления патроната центральной власти над отсталыми народами и защиты их от эксплоатации более сильными районами, то ныне с принятием пятилетнего плана и ростом планового хозяйства эти опасения должны отпасть и лозунгом национальной политики

для наступающего будущего несомненно должна стать к о о п е р а ц и я р а й о н н о г о и н а ц и о н а л ь н о г о с т р о и т е л ь с т в а.

Далее, повидимому встретятся организационные затруднения при осуществлении плана хозяйственного развития сельскохозяйственных территорий Зауралья, Северного Казакстана, отчасти Сибкрая, т.-е. тех территорий, с которыми связаны идеи превращения их в важнейшую сельскохозяйственную базу Союза, на основе великой сибирской сверхмагистрали. По этим территориям районирование наиболее резко разошлось с экономическими предпосылками и природными особенностями. Подобные же замечания вызывают исследовательские работы по Ленско-Байкальскому району, по которому и плановая проектировка отличается неполнотой из-за отсутствия работ соответствующей краевой организации. Вполне возможно, что для этих двух территорий Северной Азии в первые годы следующего пятилетия придется организовать новые краевые об'единения: С т е п н о й З а п а д н о - С и б и р с к и й к р а й и Л е н с к о - Б а й к а л ь с к и й к р а й.

В отношении У к р а и н ы также, повидимому, по организационным причинам чувствуется недоработанность некоторых частей плана.

Итак, возможно предвидеть следующие коррективы в отношении территориальной организации Союза:

П о Р С Ф С Р — необходимо поставить на обсуждение вопрос о сочетании Дагестана в отношении хозяйственной работы с Северо-Кавказским краевым об'единением, вопрос о сочетании реконструктивной работы по Татарской АССР со Средней Волгой, вопрос подобного же характера по отношению к Башкирской АССР и Уральской области, а также о дополнительном образовании во втором пятилетии упомянутых выше двух новых областей на территории Северной Азии.

В отношении У к р а и н ы — следует доработать вопрос о ее внутриреспубликанском районировании.

Возвратимся к вопросам об изменении форм хозяйства. В настоящее время носителями идеи единства государственного хозяйства являются внешне-стоящие, по отношению к оперативной работе, организации — Госпланы, профсоюзы, рабочая общественность. Органы оперативные: „тресты“, „строи“, в противоположность этому, юридически являются носителями идей обособленного, отдельного хозяйства. В связи с господством последних форм, проектировка до сих пор, как правило, велась на основах экономической и технической целесообразности отдельных предприятий, между тем с народнохозяйственной точки зрения ясно, что сумма наибольших выгод отдельных предприятий не всегда соответствует наибольшей эффективности целого государственного хозяйства.

Из нашей практики можно назвать отдельные примеры нарушения интересов целого, при полной грамотности и технической, и экономической проекта, взятого в отдельности.

Опыт некоторых наших последних строительств, которые мы задумывали как комбинаты, показывает, каких трудов стоит связать воедино хозяйственные интересы отдельных составляющих частей. Если это трудно для отдельного промышленного комбината, то какие же трудности мы будем ощущать при строительстве по пятилетней программе, когда мы должны будем создавать огромные и сложные районные комплексы.

Подобные же примеры можно привести также из эксплоатационной практики. При этих условиях появляется необходимость внесения постоянных коррективов в работу. А это влечет за собой разрастание всякого рода контролирующих и регулирующих инстанций и стремление к централизации оперативной работы создающих тяжеловесность и бюрократичность аппарата.

После утверждения пятилетнего плана и создания системы областных и республиканских органов имеются все основания привести в соответствие природу оперативных органов с характером их работы.

Новая общественно-правовая форма районной организации государственного хозяйства означает отход от системы отдельных трестов (не упраздняя тресты, а вливая их в районные об'единения) и устраняет разделение предприятий между Союзом, республикой и областью, теряющее при этом всякий смысл. Будущие районные хозяйственные концерны должны в юридической форме отразить действительное единство всего государственного хозяйства. Оперативная работа по всему концерну должна быть сосредоточена в самом концерне, с соответствующей разгрузкой ведомств и правительств Союза и республик. За центром должны остаться руководство межрайонными отношениями через аппараты плана, транспорта, торговли, базиса, общая нормативная работа, инспекция, руководство деятельностью системы отраслевых синдикатов, связанных с соответствующими частями концерна, техническая помощь и задача стандартов, наконец, финансовое и общеплановое руководство.

Конечная хозяйственная ответственность за работу концерна должна быть распределена между центральной властью и областными исполкомами, долженствующими также получить соответствующие права в деле направления деятельности концерна.

Переход на новые формы организации, непосредственно связанные с областной системой, создает аппарат, совсем иной, социалистической, плановой природы. Строительство пятилетнего плана может быть поставлено не как строительство отдельных предприятий, а как создание системы районных производственных комбинатов, являющихся развернутой социалистической производственной формой нашего хозяйства. Именно эта форма использования производительных сил, только в эмбриональной форме доступная капитализму, даст несомненно нашему хозяйству дополнительный перевес в соревновании с высшими формами капиталистического строя на экономической арене.

В нашем пятилетнем плане несомненно существуют еще следы ведомственного и трестовского подхода к задачам строительства и некоторое противоречие с требованиями районного комбинирования.

Переход на новые формы организации сам по себе несомненно явится крупнейшим фактором, ускоряющим нахождение необходимых коррективов во время процесса проектирования и постройки. Организационные формы районной организации хозяйства будут варьировать в соответствии с промышленным или сельскохозяйственным обликом районов.

II. Основы комбинирования районного хозяйства в промышленных районах

В системе районов Госплана выделяются два основных типа районов — промышленные и сельскохозяйственные. Южный горнопромышленный район Украины, ЦПР, Урал — типичные промышленные районы. ЦЧО, Правобережье Украины, Западная Сибирь — типичные сельскохозяйственные районы. Ряд других районов являются сочетанием, в различных пропорциях, индустриального и сельскохозяйственного типа. Организация этих двух типов районов будет носить разный характер, не столько в силу различия производственных форм промышленности и сельского хозяйства, сколько в силу разной социальной природы. В то время, как в одном случае мы имеем дело с обобществленным хозяйством, мы, в другом случае, приходим в соприкосновение с индивидуальным, крестьянским сектором. Отсюда — необходимость различных организационных приемов.

Уже в истекший, так называемый, „восстановительный" период упорядочение старого промышленного хозяйства СССР поставило задачи взаимной производственной увязки отдельных предприятий. Эта увязка пошла больше всего по путям „горизонтального" комбинирования. Пример такого комбинирования дает в первую очередь Донбасс, где отдельные угольные предприятия довоенного времени, в процессе восстановления, были слиты в один производственный организм. Подобный же процесс в значительной мере был реализован в металлургии Урала, где уничтожение частновладельческих перегородок между отдельными предприятиями позволило более рационально распределить питание заводов рудой и древесным топливом и разграничить определенным образом деятельность предприятий.

Значительно меньшее применение получили вертикальные сложные комбинаты, сочетающие разные ступени производственного процесса и комбинаты многоотраслевые. Правда, в намечавшемся строительстве возникает ряд проектов комбинирования отдельных

лесных производств с химией, химии с угледобычей и коксованием, химии с металлургией и т. д. При строительстве Днепростроя был запроектирован еще более широкий комбинат на общей энергетической базе, но на этих частных попытках плановая мысль не может остановиться. По нашим теоретическим взглядам на цели районирования, идее комбинирования должен быть придан универсальный характер, при чем отличительной чертой районного понимания этой проблемы является то, что комбинат связывается единством территории. Исходным базисом для конструирования комбината являются: природный комплекс ресурсов, трудовые ресурсы и энергетика определенной территории.

Таким образом, районная теория трактует не только о вертикальном и горизонтальном комбинировании, но говорит о пространственном сочетании производительных сил. В силу этого обстоятельства, во главу угла районного комбинирования выдвигаются электрификация и внутренний транспорт. Первая позволяет преодолевать пространства для об'единения электроснабжения. Второй позволяет организовать взаимный обмен сырьем, топливом, полуфабрикатами. На значении электрификации, как на достаточно известном вопросе, нет нужды останавливаться. Важно лишь отметить, что система районных станций и сеть электропередач дает огромную экономию в народном хозяйстве, за счет укрупнения мощности агрегатов против разрозненных электрохозяйств, за счет полноты и равномерности загрузки производственной мощности станций и за счет использования низкокалорийных, нетранспортабельных топлив.

Что касается внутрирайонного транспорта, то на нем следует остановиться отдельно, в виду особого значения его для промышленных районов. В крупнейших заграничных промышленных центрах существуют специальные межзаводские дороги, свободные от мешающей посторонней нагрузки и обеспечивающие бесперебойный обмен между связанными в производственном отношении предприятиями. Экономическое значение их основано на сокращении времени производственного процесса от момента получения сырья до того момента, когда фабрика выпускает готовые изделия. Между тем, несомненно, что экономия во времени не менее важна, чем экономия в энергии или в сырье. При сокращении времени достигается огромная экономия в оборотных средствах. Поэтому, переходя к организации промышленности в форме районных комбинатов, необходимо озаботиться правильной организацией внутреннего транспорта. Дело здесь не только в сооружении новых линий. В огромном большинстве случаев можно пока ограничиться существующей сетью без создания особых промышленных дорог. Главный вопрос во взаимном приспособлении — с одной стороны, перевозок на существующей районной сети к новым требованиям районного хозяйства, а с другой, — в правильном размещении предприятий внутри территории, устраняющем лишние перевозки. В отдельных случаях, в сложных промышленных районах (как, напр., на Урале) допустимы особые формы эксплоатации ж. д.

Однако, транспорт не есть только орудие для экономии времени, а, следовательно, и оборотного капитала в промышленности. Он есть вместе с тем, в отдельных случаях, орудие для экономии основного капитала. На примере организации полиметаллической промышленности Кузбасса видно, что при централизации металлургии в этом районе мы получаем весьма крупную экономию в единовременных затратах на строительство заводов (см. очерк по Сибири в III томе пятилетки).

Третьим фактором в деле районного комбинирования является химия. Мы до сих пор еще недостаточно осознаем количество потерянного труда в связи с неполным использованием нашего сырья. Те вещества, которые добываются из недр или поступают в промышленность в виде органического сырья, далеко не в полной мере используются. Между тем при полном использовании, в особенности при методах химии, мы можем дать огромную экономию.

Наиболее ярким примером в этом отношении является использование рудного вещества, добываемого на Урале для медного производства. При старой постановке медного дела, из рудного вещества, по весу, использовалось не более 2,5%, при новых приемах в комбинированном производстве можно использовать не менее 90% и кроме того получить даровую тепловую энергию. Не менее значительные результаты может дать правильная постановка использования посторонних примесей в составе подмосковного угля, с получением многообразных производных вплоть до алюминия. Наконец, химические комбинаты при новых металлургических заводах и коксовых печах достаточно ярко иллюстрируют те возможности, которые открываются для химии в том случае, если это будут не отдельные удачные примеры, а организованная работа в районных масштабах.

Четвертым основным элементом районного комбинирования является труд. Техническая реконструкция промышленности и механизация сельского хозяйства, при отсутствии учета до сих пор внутрирайонных балансов рабочей силы населения, в отдельных случаях может приводить к созданию неравномерностей в использовании труда как в течение года, так и по сезонам. С другой стороны, качественная подготовка населения, так называемые трудовые навыки, в разных частях территорий страны — различны. Поэтому приспособление производства в районе к наиболее полному и равномерному использованию труда населения во времени и в пространстве, в соответствии с качественными особенностями, приобретает особое значение.

В пятилетнем плане эта проблема нашла себе ограниченное выражение, поскольку это пятилетие в основном есть только начало нового вооружения страны основными орудиями производства. В следующем пятилетии, когда можно будет поставить на практическую

ногу стандартизированное производство, возможно будет повести более широкое развитие более верхних, сложных ступеней машиностроения и др. производств в специализированных небольших предприятиях, разбросанных более широко по территории, с созданием центральных сборочных заводов. При этих условиях можно будет более равномерно использовать ценные гнезда рабочей силы, разбросанные по стране, и сочетать использование труда как для промышленности, так и для обобществленного сельского хозяйства.

Таковы четыре основных технико-экономических предпосылки для комбинирования районного промышленного хозяйства. Эти предпосылки могут быть в большей или меньшей степени осуществлены в период пятилетия, в зависимости от следующих факторов:

1) Удельного веса нового промышленного строительства по отношению к старому. Для районов, где вес нового будет достаточно высок, больше возможностей итти по путям районного комбинирования, чем для районов с большим удельным весом существующего капитала. Поэтому в наиболее чистых формах это можно будет осуществить на Урале и особенно в Кузнецко-Алтайском районе, где промышленность создается на чистом месте.

2) Степени разнообразия природных ресурсов района.

3) Степени подготовленности и культурности рабочих и технических кадров. В противоположность первым факторам преимущество здесь на стороне старых промрайонов (ЦПР, ЮГПр.).

4) Организационных факторов, в частности, своевременности создания соответствующих районных концернов, долженствующих явиться организующими центрами.

В итоге, при проведении системы районных концернов и комбинирования производств, следует предвидеть усиление процессов накопления, являющихся прямым следствием новых приемов хозяйствования и хозяйственного счета не по каждой отрасли производства в отдельности, а по сумме. В частности, мы будем иметь следующие результаты:

1) Сокращение рыночных отношений в операциях обмена внутри концерна, с заменой их правильно организованными счетными операциями, с соответствующей экономией на издержках обращения.

2) Возможность реализации дополнительного накопления в каждом концерне, зависящего от технических и организационных преимуществ, например, в связи с наиболее полной экономией на энергоснабжении, использовании вещества, транспорте, труде и экономии времени.

3) Возможность маневрирования многообразным ассортиментом товаров, то выпуская для общесоюзных нужд больше промежуточных и побочных товаров, производимых внутри комбината, то потребляя их внутри своего производства.

4) Развитие внутри комбинатов планового начала в оперативной работе и принципов технической рациональности.

5) Мощное воздействие на окружающее местное хозяйство и на крестьянское хозяйство.

Что касается вопроса о последовательности и сроках организации, на указанных основаниях, районных концернов, то можно считать, что в первую очередь он может считаться подготовленным на Урале. Неизбежно сразу же организовать его для Кузнецко-Алтайского района в Сибири и вполне возможно быстро развернуть аналогичные организации для ЦПР (один на две области — Московскую и Иваново-Вознесенскую) и для ЮГПр. на Украине. Для подготовки исследований и проектировок строительства на второе пятилетие следует организовать, кроме того, два исследовательских промышленных районных бюро — Ленско-Байкальское в Сибири и Казакстанское.

Вслед за этими первоочередными — районные концерны могут быть организованы и по другим районам.

III. Вопросы организации государственного хозяйства в сельскохозяйственных районах

В предыдущей главе были противопоставлены проблемы организации хозяйства в промышленных районах и сельскохозяйственных. Необходимо отметить, еще раз, что с принципиальной точки зрения эта разница, с производственной стороны, только кажущаяся и временная и главные отличия заключаются в разных социальных формах этих производств.

В самом деле, сельскохозяйственное производство только потому представляется чем-то отличным, что техника промышленности рационализировалась за капиталистический период на научных основаниях. Одновременно с этим, техника индивидуального сельского хозяйства не только у нас, но и за границей продолжает существовать на полусредневековых основаниях. Препятствием для рационализаторской работы в сельском хозяйстве несомненно являлись парцеллярные хозяйственные формы землевладения почти во всем мире, не дававшие простора для научной постановки производства. Только в последнее время научная мысль стала подходить более глубоко к этим задачам, но несомненно, что настоящий технический переворот еще впереди. Современное земледелие, несомненно, является скорее извлечением богатств почв, расточением основного капитала земледелия, чем правильно постановленным производством.

В нашем пятилетнем плане сельского хозяйства мы закладываем первые устои нового сельского хозяйства. Рост посевных площадей обобществленного сектора (совхозы и колхозы) в сельском хозяйстве намечен до 27 млн. *га* к концу пятилетия, т.-е. свыше 18% общей посевной площади страны, обеспечивающий к концу пятилетия 16% валовой продукции и 43% товарной продукции зерновых культур от колхозов и совхозов, при вовлечении в это дело около 17—20 млн. крестьянского населения.

Как бы ни казались недостаточными на первый взгляд те изменения в социальной структуре сельского хозяйства, которые мы намечаем, несомненно, что это означает в перспективе полную ликвидацию социально и технически отживающих форм земледелия.

При внедрении машинных методов работы, мы получаем два весьма важных следствия. Первое — сокращается количество посева под фуражем, с освобождением этой площади для посевов продовольственных культур. В районах переуплотненных, с малоземельем лошадь с'едает продукцию почти с половины крестьянского надела. Поэтому ясно, что введение механизации означает увеличение площадей для производства средств питания. Однако, это есть только побочный благоприятный результат, имеющий временное значение: мы не можем сводить задачи земледелия только к поддержанию жизни сельского населения.

Другое важное следствие заключается в огромной экономии человеческого труда, которая получится в результате внедрения промышленных методов в сельское хозяйство. В перспективе, при введении полной механизации, земледелие не должно отнимать более 2 месяцев в году на все работы. Совершенно ненужный труд, затрачиваемый сейчас крестьянином, может и должен быть использован для других видов общественно полезной работы с тем, чтобы общая средняя годовая загрузка с.-х. рабочего была равна средней годовой загрузке промышленного рабочего.

Таким образом, сельское хозяйство явится сезонной работой, только в комбинации с другими видами труда дающей полную загрузку рабочего времени. Вспомним, что в соответствующих главах в пятилетнем плане труд—живая энергетика был указан, как один из факторов комбинирования. Мы видим, что в организационных проблемах сельского хозяйства этот фактор играет главную роль. Комбинирование обобществленного земледелия можно производить с другими видами сельского хозяйства, далее, с переработкой продукции сельского хозяйства и, наконец, с разного рода промышленностью. Если это так, то основные руководящие начала для комбинирования, указанные ранее, будут верны и для сельскохозяйственно-промышленного производства.

Таким образом, принципиально, в широкой перспективе, — разницы в подходе и организации для с.-х. районов нет. Однако, для настоящего пятилетия тактические задачи, в связи с только начинающейся социальной перестройкой, побуждают нас организовывать с.-х. районы несколько иначе. Для районов сельскохозяйственных и пионерных с сырьевой основой в мировой практике высших форм капитализма мы имеем весьма показательные примеры транспортно-торговых об'единений, имеющих сильное организующее влияние на крестьянское хозяйство. Например, опыт Канады указывает на возможность внести некоторые элементы плановости в сельское хозяйство: засев определенных сортов пшеницы в нужном количестве, регулирование сбыта, цен и т. д. При двойственной социальной природе хозяйства с.-х. районов (крестьянское и обобществленное производство), характер организации должен содержать в себе возможность как госкапиталистических отношений, так и социалистических. Поэтому, при внедрении в с.-х. районы в низовой его части технического стержня, в виде машинотракторных межселенных (или районно-волостных) станций, верхушечная часть с.-х. района должна быть организована особо. Повидимому наиболее правильна была бы верхушечная организация хозяйствующего аппарата в формах, ассоциирования верхушечного „аппарата" транспорта, хлеботорговли, об'единений совхозов и колхозов, а также промышленности по переработке с.-х. сырья. Несомненно, что транспорт, с его аппаратом тарифной политики, и хлебная торговля, с ее политикой цен, позволят наиболее правильно организовать, например, освоение незаслуженного прироста ценности крестьянской товарной продукции, появляющейся вследствие увеличения цен на местных рынках от улучшения государством транспортных условий. С другой стороны, это же об'единение позволит наиболее правильно повести плановую политику по насаждению обобществленного производства и обслуживанию его всеми видами технической и транспортной помощи.

В первую очередь подобные об'единения возможны к осуществлению для с.-х. территорий Зауралья, Северного Казакстана и Сибкрая, на базе Сибирской сверхмагистрали и системы под'ездных путей, а также для районов Поволжья, на базе Волго-Донского канала.

Опыт, накопленный по этим двум будущим организациям, позволит более уверенно подойти к организации с.-х. районных об'единений и в других районах.

С. Шахновская

Проблема единого финансового плана[1]

„Теория" и история финансового планирования

Построение планов отдельных отраслей и сфер общественного хозяйства исторически следовало за ходом хозяйственного развития. В условиях восстановительного периода, в соответствии с его общим характером и направлением, происходили наши опоздания с разработкой перспективных планов. Импульсом к построению последних служила настойчивая необходимость в полной реконструкции народного хозяйства.

Построением „контрольных цифр" (годовых) и „перспективных планов" (пятилетних) намечается переход от отдельных оперативных планов к единому хозяйственному плану.

Вместе с тем, в области финансового планирования было время (1925/26—1926/27 гг.), когда упорно протаскивалась „теория" о том, что финансы на участках денежного обращения и кредита не поддаются планированию. Исходным пунктом этой теории является признание невозможности сочетания планирования и регулирования с денежной системой, как основным регулятором капиталистического хозяйства. Отрицание возможности сочетания планового начала со стихийным регулятором приводит к противопоставлению плана науке, плана стихии и признанию того, что стихия сильнее всего. Невозможность планирования денежного обращения и кредита возводится в методологический принцип. Больше того, и в настоящее время считается, что эмиссия имеет только дезорганизующее значение и что введение ее только свидетельствует о несовершенстве нашего планирования.

„С эмиссией у нас связываются до сих пор представления",— говорил проф. Юровский на V С'езде Госпланов,— „для которых в нашей системе не должно быть места. Эмиссия, даже инфляционного характера, в системе частного хозяйства по временам может иметь свой смысл в качестве дополнительного способа извлечения ресурсов (хотя она всегда имеет и дезорганизующие последствия). Но какой смысл она может иметь в наших условиях, когда размер потребления в отношении рабочего класса предопределен и когда

[1] Настоящая статья представляет собою переработанный доклад, прочитанный на конференции по финансовым вопросам пятилетнего плана в Госплане СССР.

соотношения с крестьянским сектором хозяйства также предусматриваются планом. В этих условиях излишняя эмиссия имеет только дезорганизующее значение. Если, несмотря на это, мы продолжаем смотреть на эмиссию, как на дополнительный ресурс, то это есть последствие несовершенства нашего планирования".[1]

Чтобы доказать дезорганизующее значение эмиссии и несовершенство нашего планирования, проф. Юровский приводит, по существу, всего лишь один аргумент. Если финансы предопределены хозяйственной концепцией плана, то им ничего не остается дать. В условиях капиталистического хозяйства, где нет экспансии хозяйственного плана, там финансовая система, считает он, и, тем самым, эмиссия, даже инфляционного характера, обладает большей маневренностью. Отсюда, в наших условиях, она (эмиссия) не только теряет свой смысл, но и является фактором дезорганизующим.

Она становится хвостиком, который лучше отрубить, чем удлинить. Таким образом, из этой теоретической концепции, ясной и простой, логически вытекает отказ от планирования эмиссии. Проф. Юровский строит свою концепцию исключительно на эмиссии инфляционного порядка. Вместе с тем, нет никаких принципиальных оснований считать, что нашим условиям присуща „инфляционная" эмиссия.

Во всяком случае, предопределения планом размера потребления рабочего класса и соотношений с крестьянским сектором не являются основаниями для такого характера эмиссии. Они (предусмотренные размеры потребления рабочего класса, соотношения обобществленного и частного сектора, показатели товарооборота и производства и т. п.) являются, наоборот, теми факторами, учет которых дает возможность проектировать вероятную и необходимую эмиссию.

Что касается принципиального выгораживания условий капиталистического хозяйства, то здесь следует отметить только одно обстоятельство. Инфляция, имевшая место в любой капиталистической стране, в том числе и Америке, ни в коей мере неприложима к нашим условиям. Характер и природа ее иные (об этом подробнее смотри нашу статью „Вопросы современного денежного обращения" в № 11 „Плановое Хозяйство" 1928 г.). Принципиальное признание в наших условиях „эмиссии инфляционного характера" и соответствующие выводы из этого об ее дезорганизующей роли и несовершенстве нашего планирования свидетельствуют, в конечном счете, о том, что проф. Юровский остается на старой позиции — невозможности планирования эмиссии в условиях СССР.

За признанием невозможности планирования финансов скрывались недооценка принципиальной сущности и роли советских финан-

[1] „Проблемы реконструкции народного хозяйства СССР на пятилетие". Изд. „План. Хоз-во", М. 1929, стр. 456.

сов в общей системе хозяйства и планирования, а также скрытые и явные апологетические устремления буржуазной финансовой науки.

В течение 1925/26—1926/27 гг. НКФ ограничивается составлением плана по бюджету. В этот период отдельные попытки Госплана включения в единый хозяйственный план разрозненных вопросов финансовой политики не получают окончательного оформления и не дают должных результатов. В этом отношении резкое расхождение между планом и действительностью в области денежного обращения и кредита (контрольные цифры Госплана на 1925/26 г. предполагали возрастание денежной массы на 150 млн. руб., т.-е. на 9%—фактически же произошло увеличение на 328 млн. руб., т.-е. на 24%, и равным образом вкладные операции должны были дать прирост на 24%, фактически же произошло отставание от плана в несколько раз и т. п.) нельзя принимать без критического анализа его. Вместе с тем, это расхождение было использовано в качестве дополнительного аргумента к теории неверия в плановое начало, утопичности и бесплодности обуздания стихии денежного обращения и кредита. Крайне ответственной и сложной задачей является определение потребностей товарооборота в денежной массе и воздействие на элементы стихийности. Тем не менее, это не может служить основанием для отказа от нее. Неполное предвосхищение тенденций, идущих от частного сектора, наличие диспропорций, конъюнктурные колебания, капиталистическое окружение—определяют границы планирования и отсюда невыполнение планов на сто процентов. Однако, ведущая роль принадлежит плановому началу. По мере усиления его, роста организованности народного хозяйства и отмирания саморегулирования стихийных процессов, сочетание методов планирования с денежной системой превращается в практическую проблему.

Недостаточная еще разработка проблемы единого финансового плана свидетельствует о том, какое специфическое место последний занимает в теории планирования. В этом направлении действует и единство задач народнохозяйственного и финансового плана. Лишь в самое последнее время проблема финансового планирования стоит в центре крупнейших экономических и финансовых работ. Методология, принципы, цели и задачи финансового планирования представляют крупную научную проблему. С этой точки зрения понятны разнообразие взглядов и наличие целого ряда ошибочных и не марксистских представлений.

Об'ективный диалектический монизм, как становой хребет теории Маркса, обязывает нас рассматривать явления в свете единства отношений. Не приходится говорить о том, что отсутствие единого финансового плана в течение ряда лет свидетельствовало о незавершенной системе планирования в целом. Именно, вследствие отсутствия общего финансового синтеза, финансовые проектировки пассивно следовали за хозяйственным планом, недостаточно разрабатывались принципы налоговой, эмиссионной, кредитной политики, займов и накопления.

Впервые в конце 1927 г. выражается идея связи основных элементов финансовой системы в единое целое. Свое дальнейшее развитие эта мысль получает в идее единого финансового плана, сформулированной на IV с'езде плановых работников в 1928 г. Понадобилась неуравновешенная кон'юнктура последнего времени, чтобы от недооценки возможностей планирования советских финансов перейти к реализации идеи единого финансового плана. В настоящее время построен и утвержден Правительством пятилетний финансовый план. Разработка этой, до сих пор мало затронутой марксистским исследованием области выдвигает, прежде всего, ряд методологических проблем — определение об'екта, методов и форм единого финансового плана. Устанавливая задачи и роль его в общей системе пятилетнего плана, мы подойдем к вопросу строения финплана по существу.

Чем сложнее задачи пятилетия, тем больше внимания должно быть сконцентрировано вокруг основных законов экономики и тем больше должно быть придано значения теоретическим обобщениям первого опыта построения финансового плана и финансового планирования за границей.

Теория и практика финансового планирования в Америке

Не трудно убедиться в том, что ни теория, ни практика финансового планирования любой капиталистической страны, в том числе и Америки, не в состоянии обогатить наш опыт.

В условиях капиталистического хозяйства „плановые тенденции" монополистических об'единений ограничены рамками анархической природы капитализма и представляют лишь учет стихийно меняющейся кон'юнктуры. Построение на этой основе оперативных программ и частно-хозяйственных планов отдельных отраслей хозяйственного строительства заранее обречено на их внутреннюю несогласованность и противоречивость.

Raymond Bye (в докладе прочитанном в Пенсильванском университете „Централизованное планирование и координирование производства в советской России"[1] характеризует эти плановые тенденции капиталистической Америки следующим образом:

„В капиталистических системах такое общее планирование и координирование обычно отсутствует, в нашей системе есть известные элементы централизованного руководства, существуют тенденции концентрации предприятий. Финансовое проникновение банков в промышленность дает крупным финансистам возможность осуществлять контроль над целым рядом промышленных отраслей.

[1] „The American Economic Review". March 1929.

Тем не менее, в общем, верно утверждение, что в капиталистических системах отсутствует сознательное общее планирование промышленности в целом"... и дальше:

„Отдельные общества планируют свои программы на месяцы и годы вперед на базе точных статистических данных, но у нас отсутствует широкое планирование всего народного хозяйства в целом"...

„Проблематично, чтобы можно было осуществлять его без полного отказа от принципов капитализма"...

Тем не менее, в отношении финансового планирования тот же Raymond Bye заявляет, что „контроль инвестиционных фондов могущественными группами банкиров напоминает до известной степени распределение капиталов советским правительством". „Мы сами пошли так далеко, что составили обращающийся железнодорожный фонд, питаемый свободными прибылями финансов более мощных дорог и предоставляющий слабым дорогам нужные им капиталы".

Однако, Льюис Лорвин, выступивший по докладу Bye, правильно замечает, что „система централизованного планирования советской России не могла быть правильно понята, если рассматривать ее отдельно от финансовых учреждений и всего финансового механизма, положенного в основу русской системы производства".

Контроль, осуществляемый федеральным резервным банком, когда он изменяет учетную ставку и когда биржа „пляшет" под его мелодию, даже „до известной степени" не напоминает учет и распределение капиталов в советских условиях, как это считает Bye. Здесь, если роль учетного процента в этом отношении сведена нанет, то плановый учет ресурсов и плановое перераспределение их финансовой системой, для достижения поставленных целей приобретают исключительное значение. Финансовый механизм неотделим от хозяйственного механизма и не стоит над ним в качестве „контроля". Он есть рычаг планового хозяйства, не претендующий на самодовлеющую роль регулятора темпов народнохозяйственного развития. И сам Льюис Лорвин признает, что „если у нас есть контроль, то у нас нет общегосударственного планирования". Плановая система народного хозяйства требует, по Льюис Лорвину, три предпосылки:

„Одна—это постановка социальных задач, которые преследуются экономической деятельностью. Вторая — это учет ресурсов страны, как элементов, которыми пользуются для достижения общих целей. Третья — это научная техника, которая позволяет стране в любой момент иметь представление о максимуме ресурсов, которыми она может располагать в случае необходимости". Если к этому, членораздельно, добавить, как одно из основных условий, социальную революцию, установление политической власти пролетариата, переход командных высот (промышленности, банков, транспорта, земли, внешней торговли и т. п.) в руки государства, то картина вырисовывается другая.

В ряде трудов и журнальных статей можно найти также указание на необходимость научного планирования и на невозможность такового в условиях капиталистического хозяйства. „Чтобы научно планировать продукцию, надо знать не только сколько и по какой цене может быть продано в данном производстве, но надо знать это и у других („The Statist" „The problem of Business Forecasting" April 16, 1927 г.). Однако в Англии лишь публикуются финансы, кредит, цены и экспортная торговля, но нет сведений, касающихся производства промышленных товаров и розничной торговли. Английская традиция считает это секретным делом, исходя из того, что раскрытие этой тайны поставит отдельные фирмы в неблагоприятное положение по сравнению с их конкурентами (Hardy and Cox, „Forecasting Business Conditions" New—York 1927). Что касается Америки, то здесь федеральный резервный банк ведет особую кредитную политику в целях влияния на хозяйственную деятельность. Политика федеральных резервных банков может быть резюмирована за целый ряд лет следующим образом:

а) Когда торговля находится в спокойном положении, то федеральные резервные банки понижают ставку учета и покупают государственные фонды, чтобы стимулировать восстановление продукции и труда.

б) Когда торговля вступает в наивысшую полосу своей работы, тогда федеральные резервные банки увеличивают ставку переучета и ликвидируют запасы государственных фондов, в целях сжатия денежного рынка до размеров, необходимых для предупреждения ненормальной инфляции кредита и цен.

Такая кредитная политика осуществляется благодаря тому, что федеральные резервные банки располагают статистическими данными о современном производстве, имеют: список промышленных предприятий, запасов товаров, регистрацию товарных продаж, сводку новых приказов на покупку товаров и ценных бумаг и располагают данными об об'еме розничной торговли.

Таким образом, сознательная кредитная политика сосредоточивается вокруг повышения или понижения учетной ставки. Во всем остальном следует стихийное перераспределение капиталов. В общем и целом, регулирование хозяйственной деятельности через кредит и валюту является лишь пародией на план.

К американской практике финансового планирования надо отнести также так называемое „бюджетное планирование". Основное значение последнего заключается в том, чтобы обеспечить известную согласованность между производством, сбытом, снабжением и финансированием.[1] Таким образом, составляется своего рода „промфинплан" на более или менее длительный период. Первым основа-

[1] См. книгу Дж. Мак Кинсея „Планирование коммерческих операций". Изд. „Техника Управления". М. 1929 г.

нием такого „промфинплана“ является исчисление разницы между себестоимостью и продажной ценой. Кроме того, производятся исчисления вероятного оборота капитала, необходимого основного и оборотного капитала, а также необходимых запасов по снабжению и запасов готовых товаров.

Американский опыт составления многолетних финансовых программ

Интересно проследить попытку Rightor'a („The preparation of a long — term financial program“ 1927 г.) на опыте планирования коммунальных финансов, установить методы составления многолетних финансовых программ, их обще-финансовые проблемы, увязку всех источников с расходными сметами и проектируемые мероприятия. Rightor считает, что финансовый план, рассчитанный на длительный период, не является безоговорочным и время от времени должен пересматриваться на основании опыта и применения его на практике. Длительный план „не может иметь определенности бюджета“.

В отношении методологических вопросов Rightor спрашивает, „что надо поставить на первом плане — оценку ли расходов или оценку доходов?... „Обе части программы...— отвечает он дальше,— независимы и должны составляться отдельно, но ясно, что прежде, чем план заканчивается начисто, они должны быть согласованы. Так, при составлении плана капитальных работ в первую очередь, должна быть рассмотрена расходная часть, но... с другой стороны, надо считаться с тем, что пределы расходования ограничены законодательными нормами обложения и размерами коммунальных займов.“ (P. 15).

Тем не менее, в порядке общих финансовых проблем, Rightor спрашивает: „Должно ли обложение основываться на научной и справедливой базе“? (P. 28) По его мнению, разрешение этой и ряда других проблем должно дать:

1) снижение стоимости коммунального управления, 2) уравнение бремени налогов и 3) новые возможности обложения.

Все это вместе окажет воздействие на составление широкого плана капитальных коммунальных работ.

Отсюда, логически вытекает тот вывод, который Rightor делает, „что длительные и планируемые программы представляют ценность не только для чиновников, но в большей степени для плательщиков налогов и городов, по крайней мере для частичного решения своих проблем“. (P. 28)

Мы не станем снова повторять наши соображения относительно практических возможностей планирования, в условиях капиталистической системы хозяйства. Однако, нельзя пройти мимо утверждения, что составление (даже десятилетнего) плана коммунальных финансов, в состоянии произвести уравнение бремени налогов и представлять, таким образом, ценность для плательщиков их. Это наивное

утверждение, прежде всего, игнорирует факт капиталистического строя. В равной мере оно основано на смешении понятий теоретической „справедливости“ и практического выражения ее в капиталистической системе хозяйства. Если даже по плану и науке будет найдена „справедливая“ база для обложения, то это еще не означает „справедливого“ обложения рабочего класса.

Книга Rightor'a дает известную систематизацию методов и проблем финансового планирования. В этом ее ценность. При скудости литературы по вопросам финансового планирования, она может быть использована, по преимуществу, в области техники коммунальных финансов.

Если американская научная мысль лишь мимоходом скользит по финансовому планированию, то зато она надолго останавливается на вопросах „хозяйственного предвидения“.

Американская литература „о финансовом и хозяйственном предвидении“

Одним из весьма распространенных представлений о „хозяйственном предвидении“ является представление, согласно которого „наука хозяйственного предвидения“ называется „новой отраслью прикладной экономики“ („The Statist“. „The problem of Business Forecasting“. April, 16, 1927 г.). Тем не менее, нередки и совершенно обратного порядка рассуждения. Так, Hardy и Cox („Forecasting Business Conditions“) считают, что „предвидение экономической деятельности не есть то же самое, что предсказание приливов и отливов, затмения солнца и даже погоды... Оно не научно, ни в каком строгом смысле слова... Колебания хозяйственной деятельности могут быть поняты только отчасти, ибо они (колебания)—продукты взаимодействия широких групп индивидуумов и эти отношения не подчинены закономерности, могущей в какой-либо мере быть воспринятой“. (P. 3)

Aftalion же полагает, „что проблема предвидения остается слишком сложной и тонкой, чтобы мы могли тотчас достигнуть совершенных выводов. Не следует отрицать эмпирический характер полученных результатов, каковой совершенно естественен для работ чисто статистических“. [1]

A. Hickernell считает, что „хозяйственное предвидение не наука, равно как не наука медицинская практика и предсказание погоды; во всех этих трех областях может быть приложен научный метод и все они являются приложениями науки к практике“. [2]

Из общих научных методов хозяйственного и финансового предвидения он различает „общий руководящий принцип и перекрещивающиеся тенденции“ (the cross currents).

---

[1] Aftalion. „Le problème des previsions economiques aux Etats Unis“—„Revue Economique politique“, Mai—Iuni 1927.

[2] Hickernell „Financial and Business Forecasting“, 1928, P. 50.

„Закон „of Loanable Funds" — общий руководящий принцип, наиболее важные перекрещивающиеся тенденции это: урожай, политика федеральных резервных банков, производство золота, международные финансы и иностранные валюты". (P. 51).

Например, работа федеральных резервных банков характеризуется „резервным коэфициентом" (отношение резервов к общей сумме вкладов и эмиссии федерального банка). Согласно опыта, условия работы федерального банка признаются нормальными тогда, когда „резервный коэфициент" 12 федеральных банков, всех вместе, составляет 75%. Если ниже 70%, то условия признаются достаточно напряженными. Коэфициент же 40% обозначает уже жестокий кризис. (P. 93).

Для наблюдения за хозяйственной деятельностью Snyder („Business cycles and business measurements", 1927) предлагает взять обороты расчетных палат, „так как в Америке,— говорит он,— 80% и больше платежей по всякого рода сделкам товарным, земельным и вознаграждениям за услуги производятся путем банковских чеков" (P. 134). Средний показатель за 1919—1922 гг.

$$\frac{\text{Debits}}{\text{clearings}} = 1{,}14$$

(т.-е. отношение всех выпущенных чеков (дебет) к сумме чеков расчитанных через расчетную палату).[1]

Вместе с тем, Hardy и Cox считают, что обороты расчетных палат, а также индекс оборотов расчетных палат отражают изменения кон'юнктуры, но не могут быть применены, как прямые показатели изменения хозяйственной деятельности, потому что и на них в свою очередь действуют много факторов (об'ем спекулятивной деятельности, изменение цен и т. п.), а также потому, что эти показатели, более полно отражают городскую, а не сельскохозяйственную деятельность. При этом, к методам хозяйственного и финансового предвидения пяти агентств (бюро) они относят следующее:

1) Изучение банковской статистики, состоящей из оборотов расчетных палат, активов и коэфициентов оборота депозита и указывающей, таким образом, об'ем торговли.

2) Изучение банковской статистики, касающейся широкого предложения, или недостатка кредита, указывающей положение самих банков, по движению процентных ставок, резервного коэфициента, отношения займов к депозитам международного движения золота и подобных данных, характеризующих положение денежного рынка.

Подведем некоторые итоги разбора теории и практики финансового планирования в капиталистической Америке:

1) Дело финансового планирования находится на той стадии развития, когда на ряду с „бюджетным планированием" поднимается

[1] Цитирован. работа, P. 135.

вопрос о составлении на длительный период финансовых программ, отдельных отраслей хозяйства. В порядке опыта в ряде городов составляют на длительный период, программы коммунальных финансов, развития железных дорог, телефонного дела и т. п. Исчисляются также вероятные обороты биржи, запасы золота, потребление и увеличение его на десятки лет (до 1950 г.).

2) Краткосрочное предвидение является преобладающим; оно распространяется на движение учетных ставок, ставок на долгосрочные вложения, изменения покупательной способности денежной единицы и на предвидение инфляции и дефляции.

3) Методы краткосрочного предвидения, по существу, являются учетом статистических рядов и закономерностей банковской работы. „Резервный коэфициент", обороты расчетных палат, коэфициент оборотов депозита, учетный процент составляют основную банковскую статистику. Кроме того, используются статистические данные о производстве золота, международных финансах, условиях иностранной валюты.

4) „Контроль" банков над хозяйственной деятельностью не имеет ничего общего с планированием народного хозяйства и, в частности, финансов советского Союза.

5) Единое финансовое планирование, в собственном смысле слова, не присуще капитализму. Оно само по себе является противоречивым. На базе разрозненных, несогласованных финансовых хозяйств отдельных отраслей народного хозяйства не вырастает единый финансовый план. Отсюда применение метода финансового синтеза остается за пределами возможностей капиталистической Америки.

6) „Плановые" тенденции финансового капитала не преодолевают противоречий, анархию и нерациональность его генеральных линий развития. Социалистический план преодолевает и выкорчевывает остатки стихии и капитализма.

В силу принципиального различия методов, принципов, проблем и целей планирования капиталистического хозяйства и советских условий, американская теория и практика финансового планирования не в состоянии обогатить наш опыт и формировать нашу науку планирования.

Поэтому теоретическое освещение вопросов единого финансового плана базируется на обобщении опыта уже построенного пятилетнего плана и освоении идей социалистической реконструкции.

Определение понятия „финансы"

Для научного построения финплана необходимо теоретическое обоснование пройденного финансовой системой пути и специфических черт ее вероятного развития. Отсутствие завершенной экономической теории переходного периода, освещающей законы развития советского хозяйства, затрудняет выявить со всей полнотой и

определенностью сущность и развитие советских финансов. Научные работы (тт. Бухарина, Кона, Леонтьева, Хмельницкой и Мендельсона), являющиеся попытками выявить основные элементы, из которых может сложиться теория советского хозяйства,— отмирание капиталистических категорий, прорыв ценностной оболочки и т. п.— лишь в известных пределах могут быть использованы для поставленных целей. Поэтому необходимо, прежде всего, исходить из накопленного опыта социалистического строительства. Сравнительный анализ финансов СССР и капиталистического хозяйства показывает, что природа советских финансов претерпела глубокие изменения. Не приходится доказывать, что без учета особенностей социально-экономической системы СССР невозможно их понимание. Наличие в руках диктатуры пролетариата главнейших хозяйственных высот, на ряду с фактором планирования, является мощным рычагом для развития финансов по пути наивысших форм. Финансовая система с начала новой экономической политики строилась с учетом нового строя социальных отношений и новых социальных задач, поставленных революцией.

Принцип планирования финансов обеспечивает не только рациональное из'ятие и привлечение средств, но и распределение их между отраслями народного хозяйства и социальными секторами его, в интересах планового развития производительных сил, индустриализации и обобществления.

В меру социалистического строительства и роста организованности народного хозяйства, в меру „народнохозяйственной установки в распределении производительных сил и концентрации ресурсов на решающих участках, в меру систематического возрастания производительных затрат и, наконец все большей взаимосвязи финансовых и экономических рычагов планирования и регулирования расширенного воспроизводства — вырисовывается лицо и сущность советских финансов.

В противовес практике капиталистического хозяйства, где материальные и денежные ресурсы противостоят друг другу, доходя до абсолютного противоречия в период кризиса, в советских условиях всем типом общественной связи обеспечивается иной характер противостояния и принципиально иное диалектическое единство между товарным и денежным обращением и единство финансовой системы. Последнее и обеспечивает единое финансовое планирование. Под этим углом зрения можно уже дать определение самого понятия советские „финансы".

Термин — „финансы" принадлежит к числу тех неопределенных понятий, в которые до настоящего времени вкладывается самое различное содержание. К числу главнейших определений относятся следующие: „Денежные и такие материальные средства государства или иного публично правового союза, которые могут быть переведены на деньги, составляют его финансы" (проф. Болдырев. „Лекции по финансовой науке", стр. 4), „Ресурсом является то, что обобществленный сектор сам создает, а финансы являются лишь одним из методов перераспределения того, что в государственном секторе уже создается... они представляют собою лишь форму управления государственным хозяйством, а именно — денежную форму управления" (проф. Юровский. „Проблемы реконструкции", стр. 452), „В условиях СССР наиболее правильно понимать финансы, как совокупность ресурсов народного хозяйства, используемых бюджетом, кредитной системой и прочими учреждениями и организациями публично-правового характера для советского строительства в самом широком понимании последнего" („Единый финплан" — Труды Госплана УССР стр. 5).

Глубоко ошибочно то мнение, которое сводит „финансы" к методу перераспределения того, что создается только в государственном секторе. До последнего времени и в сцециальной литературе, и различных ведомственных докладах, эта точка зрения базируется на том, что „у нас финансовое хозяйство срослось с государственным хозяйством"... И „что в этих условиях нельзя говорить о том, что народное хозяйство пред'являет требования к финансовой системе" (проф. Юровский. „Проблемы реконструкции" стр. 450). Кроме того, и методологически неправильно исходить только из разбивки на отдельные социальные секторы, не об'единив их в единое понятие — единую хозяйственную систему СССР.

Практически эта концепция должна обозначать игнорирование и непризнание связи между производством и социальными отношениями, осуществляемой по преимуществу в сфере обращения, при помощи рычагов воздействия на сельское хозяйство — политики цен, перераспределения средств по бюджету, кредиту и т. п. В условиях, когда народнохозяйственная целевая установка на оптимальный темп развития диктует напряженный план, немыслимо ограничение социалистического строительства ресурсами только государственного сектора.

Не менее ошибочны те определения „финансов", которые дают авторы „Единого финплана" (Труды Госплана УССР) и иже с ними. Допускаемая здесь фетишизация финансов, представленных „совокупностью ресурсов народного хозяйства, извлекаемых бюджетом и прочими финансовыми институтами"... — свидетельствует об игнорировании авторами элементарных основ марксистского метода анализа.

Приведенные определения сохраняют воззрения буржуазной финансовой науки, сложившиеся в условиях капиталистической системы хозяйства.

Советские „финансы" являются ярким выражением категорий, адекватных переходному периоду, формально сходных с категориями капиталистической системы хозяйства, но по существу отличных от них. Новая социальная сущность финансовых связей обусловливается

развитием новых производственных отношений, образованием и регулированием финансовой системы, как совокупности форм и мер, при помощи которых экономические процессы приобретают ценностную оболочку.

Отсюда „финансы" — это метод планового перераспределения ценностей, создаваемых в народном хозяйстве, посредством планового же перераспределения денежных средств.

Не претендуя на сколько-нибудь исчерпывающую полноту определения понятия, так как последнее всегда весьма условно, надо полагать, что основной стержень дает то специфическое, что присуще „финансам" революции. Последние, исключительно примитивные, с точки зрения буржуазной науки, в своем развитии исключив себя, ведут к высшим формам — социализму. [1] Поэтому к определению понятия „финансы", больше чем к какому-либо другому, следует подходить динамически.

Понятие советской финансовой системы, как основа понятия единого финансового плана

Неразработанность вопроса, разноречивость взглядов, отсутствие целостности в методологии и построении единого финансового плана делает для нас необходимым ограничение темы. Кроме того, и состояние статистических материалов еще не находится на таком уровне, который позволил бы с уверенностью делать широкие обобщения. Настоящая статья является лишь попыткой вскрыть сущность, строение и задачи финплана в проектируемое пятилетие, и даже в этих пределах анализ финансовых отношений не претендует на исчерпывающую полноту научного обоснования.

Предметом исследования единого финансового плана является система финансовых отношений в народнохозяйственном плане.

Совокупность элементов, которыми располагает и может располагать финансовая система, лишь с того момента раскрывает сущность финансовых отношений, как социальных, когда эти элементы увязаны между собою в определенную целостную систему плана. Возможность подобной синтетической увязки базируется на наличии взаимосвязи между отдельными элементами финансовой системы, обусловленной специфической природой советских финансов.

Финансовые отношения находятся в неразрывной связи с хозяйственными процессами двойным образом: а) развитие хозяйственных процессов является фактором, определяющим финансовые отношения; б) финансовые отношения, в известных пределах, оказывают воздействие на развитие хозяйственных процессов. Ошибочно думать, что финансовые отношения представляют собою лишь пассивный рефлекс и играют только служебную роль. Они в свою

[1] Данное понятие „финансы" не охватывает финансовых связей частного сектора, поскольку последние все больше теряют свое значение.

очередь активизируют эти материальные процессы. Степень активности по отдельным видам финансовой системы весьма различна. Сельскохозяйственный кредит в этом отношении стоит на первом месте. Воздействуя на частный сектор, он способствует не только развитию сельскохозяйственного производства, но и направлению его в сторону обобществления. Поэтому, задачей финансового плана является найти границы, пункты, меру этого взаимодействия. И нет ничего парадоксального, как это думает проф. Юровский, [1] в том утверждении Г. М. Кржижановского на V с'езде Госпланов, что „в этих условиях народное хозяйство пред'являет требования к финансовой системе". При помощи финансовой системы представляется возможным использовать наши плановые преимущества в большей и лучшей мере.

Взаимозависимость отдельных явлений хозяйственной жизни приводит к тому, что любое, сравнительно небольшое, изменение в них обнаруживается во всех частях и соотношениях финансовой системы. В силу этого, отдельные планы финансовой системы (госбюджет, местный бюджет, кредит, промфинплан и т. п.) должны быть связаны между собою. Такая связанность должна создать основу для построения единого финансового плана и для вытекающей из синтетической концепции единой финансовой политики. Следовательно, сущность финансового плана заключается в системе финансовых отношений, отображенных в известных цифровых лимитах. Однако, о сущности финплана один из авторов „Единого финплана" (Труды Госплана УССР) — тов. Богорад, говорит следующее: „финансовый план, самая сущность его, заключается в цифровых исчислениях"... (из выступления на конференции по финансовым вопросам). Вот то специфическое, что, по мнению тов. Богорад, присуще финансовому плану и отличает его от любого отраслевого плана. Считать, что сущность финплана или, так сказать, его субстанция заключается только в этих цифровых исчислениях, это значит за поверхностью явлений не видеть существа дела. Только неовладение марксовым методом анализа может привести к подобного рода умозаключениям, как фетишизации цифры.

Отсюда, естественно, и все качества. Принципиальная установка тов. Богорад, игнорирующая анализ финансовых соотношений, ни в какой мере не приближает нас к выявлению и социального разреза финплана.

Основные элементы понятия единого финансового плана

По вопросу о базе финансового плана, его отношения к народнохозяйственному плану, балансу народного хозяйства, народному доходу и бюджету существует немало точек зрения и немало путаницы.

[1] „Проблемы реконструкции".

Противопоставление финансового плана народнохозяйственному является противоречивым по существу, так как финансовые ресурсы представляют функцию материальных и, наоборот. Единство задач народнохозяйственного и финансового плана, тем не менее, не исключает постановки вопроса о качественном и количественном различии этих планов. Единый финансовый план должен создать предпосылки, обеспечивающие народнохозяйственный и социальный оптимум, и, в то же время, прочные условия, обеспечивающие равновесие самой финансовой системы. Кроме того, финансовый план должен явиться одним из способов проверки основных линий финансовой политики, а также расстановки и связи основных народнохозяйственных и социальных элементов.

Тем самым, единый финансовый план должен показать движение механизма расширенного воспроизводства. Само расширенное воспроизводство не обусловливает расширенный финансовый план. При расширенном воспроизводстве возможны как корреляция, так и сужение финансового плана, например, сужение денежного обращения, бюджета и прочих элементов его.

Следовательно, единый финансовый план, адэкватный единому хозяйственному плану, являясь как бы производной этого целого, в то же время, представляет координированную часть его.

Это положение, ясное для марксиста, остается непонятым тов. Богорад [1]. Последний, соглашаясь с неправильностью противопоставления финансового плана народнохозяйственному, воспринимает это лишь механически. При всей противоречивости, допускаемой им в определении, основным остается определение финплана, как части (синтетической) народнохозяйственного. Отсюда делаются выводы о том, что нет необходимости подчеркивать общие задачи этих планов, а нужно сосредоточить внимание на специфических задачах финплана, как части целого (при чем об этих специфических задачах тов. Богорад умалчивает, как он это делает и во всех тех случаях, когда надо дать позитивную целостную концепцию). В сущности говоря, эти выводы логически вытекают из тех принципиальных и методологических установок, согласно которым финплан не представляется адэкватным народнохозяйственному и не является, таким образом, его стороной. Часть может быть только частью целого, так рассуждает тов. Богорад. Однако, одновременно часть может быть стороной обусловливающей, выражающей, обобщающей то целое, что именуется единым хозяйственным планом. И только, как соединение двух начал финплан может быть понят.

Что касается отношения финплана к балансу народного хозяйства, то типичными являются следующие рассуждения. „Баланс

[1] Из выступления на конференции по финансовым вопросам.

народного хозяйства, а вместе с ним и общехозяйственный план... исходит из рассмотрения народного хозяйства, как материального комплекса, отдельные части которого связаны между собою общностью задачи—произвести и распределить определенное количество реальных ценностей...

Наоборот, единый финансовый план вскрывает весь денежно-кредитный механизм общественного воспроизводства, рассматривая народное хозяйство как совокупность частно-хозяйственных элементов (тов. Миронов: „Единый финансовый план". „Хозяйство Украины", № 8—9 за 1928 г., стр. 222).

Сюда можно отнести и позицию проф. М. И. Боголепова. Последний считает („Кредит и хозяйство", № 5, стр. 9), что „если финансовый план будет только балансом народного хозяйства, то значит у нас не будет финансового плана. Если бы у нас в руках был баланс народного хозяйства, имеющий свои материалы, свои методы, тогда бесконечно упростилась бы и консультация и работа над финансовым планом и он не перегибался бы в сторону исследования".

Не придираясь к отдельным формулировкам, ошибочным и неясным (как, например, „народное хозяйство, как совокупность частно-хозяйственных элементов" и т. п.), следует отметить правильность той позиции, которая считает, что баланс народного хозяйства, дающий изучение условий воспроизводства за данный отрезок времени, является базой для плановых мероприятий, намеченных на будущее.

Поэтому, очень существенным недостатком обладают те рассуждения, которые отношения финансового плана к балансу народного хозяйства сводят к вопросу об'ема их. В таком случае, говорится о том, что финансовый план ограничивается областью только финансовых соотношений, а баланс народного хозяйства дает соотношение материальных элементов производства. Например, проф. Соболев заявляет, „что финплан в конечном счете — часть баланса народного хозяйства" („Финансы и Нар. Хоз.", № 19, 1928 г.):

Ни один исследователь проблемы единого финансового плана не оставил без рассмотрения вопрос о базе его. Есть попытки товарную продукцию считать основной базой финансового плана. В соответствии с этим об'ем и содержание финплана представляются идентичными плану распределения товарной продукции.

С другой стороны, „в основу финансового плана, говорит тов. Персиц („Плановое Хозяйство", № 9, стр. 336), должна быть положена система распределения народного дохода, в связи с которой (системой) должны быть приведены в тесной увязке данные по бюджету, кредиту, налогам, ценам, разным видам страхования и т. п.".

Совсем в другом духе говорит тов. Миронов („Хозяйство Украины", № 8—9 за 1928 г., стр. 221). „Первая часть финплана должна анализировать... финансовую организацию всего процесса

воспроизводства, другая на базе первой должна показать роль собственно финансовой системы, как фактора перераспределения народного дохода... и распределение народного дохода должно являться предметом анализа единого финансового плана не само по себе, а с точки зрения финансовой организации этого процесса".

Наконец, отметим основную позицию в этом вопросе, занимаемую авторами „Единого финплана" („Труды Госплана УССР"). Она сводится к необходимости построения финплана на базе народного дохода. Однако, авторам пока еще не удалось связать концы с концами. Приводя в защиту этого тезиса один основной аргумент о необходимости построения финплана, как органически целого, экономически обоснованного, они не показали, в чем состоит метод финансового синтеза и его преимущества на базе народного дохода.

В этом отношении, следует предпочесть соображения тов. Миронова, который исходит, очевидно, из изложенной уже нами аргументации о соединении в финплане двух начал.

Четкая марксистская позиция требует также решительного отмежевания от попыток подменить построение единого финансового плана составлением „брутто бюджета". Эта концепция — об'единение всех финпланов государственного сектора в составе бюджета — ведет далеко от идеи финансового синтеза.

Проблема единого финансового плана, как проблема эпохи социалистической реконструкции

В последнее время, в лице проф. Юровского, снова проявились попытки рассматривать финансовый план, как расширенный бюджет.

Проф. Юровский указывает (из выступления на Конференции по финансовым вопросам в Госплане СССР), что 150 лет тому назад при Сперанском и Вяземском был составлен бюджет, который давал достаточно полное хозяйственное обозрение государственного хозяйства. Теперь это дает финплан, так как через госбюджет этой цели не достигается. Поэтому финансовый план он рассматривает, как расширенный бюджет. Здесь происходит простая эволюция той работы, которая происходила 150 лет тому назад.

„Если иметь в виду, что мы живем в условиях формирования социалистического хозяйства, говорит проф. Юровский, то можно сказать, что наше финансовое планирование находится, примерно, в таком состоянии, в каком находилось капиталистическое хозяйство при таком госбюджете, вне которого оставался бы еще целый ряд государственных ресурсов и целый ряд удовлетворяемых государством потребностей".

Исходная позиция проф. Юровского ошибочна и неприемлема с 3-х точек зрения. Во-первых, она не соответствует действительности. Состояние финансового планирования у нас не таково, чтобы бюджет времен Вяземского (!) мог быть образцом. Мы могли убедиться в обратном, критически разобрав современное состояние финансового планирования в капиталистической Америке. Во-вторых, она забывает о наших преимуществах планирования обобществленного и регулирования частного секторов, взяв только государственное хозяйство. В-третьих, наконец, ока игнорирует наше основное принципиальное различие,— планирование, как результат новых социальных условий.

Если исходить из того, что наш бюджет еще несовершенен и в отношении бюджета времен Вяземского и Сперанского и любой капиталистической страны в настоящем, то можно встать на позицию проф. Юровского и рассматривать финансовый план, как дополнительные проектировки к бюджету. Оставляя без рассмотрения вопрос о преимуществах нашего бюджета (и только так может стоять вопрос), надо прежде всего отметить, что здесь вовсе не эволюция в 150 лет. В условиях социалистического строительства, с укреплением планового начала, новые производственные отношения создают иной тип общественной связи, принципиально иное диалектическое единство между товарным и денежным обращением и, в коненном счете, — единство финансовой системы в целом. На основе единого хозяйственного плана, на этой принципиально иной основе строится единый финансовый план. Как не трудно было убедиться выше, ни в одной капиталистической стране немыслимо построение финансового плана. Последний не является придатком к капиталистическому бюджету, а представляет новую развернутую синтетическую форму народнохозяйственного плана.

В этом смысле финансовый план надо рассматривать, как план, а не как государственный акт. Финансовый план — не голая, не теоретическая абстракция, которую можно противопоставлять практической действительности, и проблема единого финансового плана — не „исследование" и не хвостик, а насущная практическая задача эпохи социалистического строительства.

Проблема единого финансового плана — проблема научного познания диалектики категорий, системы связей и закономерностей в сфере финансовых отношений. Единый финансовый план должен быть не просто научным планом, а планом подкованным с точки зрения диалектического материализма.

В процессе формирования науки планирования становится необходимым взяться за очередное звено—формирование методологии и принципов финансового плана, подвергнув накопившийся материал диалектической обработке.

Этот участок работы наиболее отсталый. Здесь наиболее легко скрывается старая, изжившая себя, буржуазная финансовая наука. Противоречия в основных вопросах ее на данном этапе развития особо остры. Наша задача — противопоставить ей целостную марксистскую концепцию взглядов.

(Продолжение следует.)

Б. П. Вейнберг

Место планового хозяйства в ряду других научных дисциплин и некоторые его нужды[1]

I

Новое вино требует новых мехов. Переваливший уже за первую четверть двадцатый век, с крайне обострившимися за это время классовыми противоречиями и таким ярким их выражением, как империалистическая война, вызвал к жизни лозунг утилизации всего и вся — лозунг, который, может быть, и не резюмирован в виде кричащей надписи, но тем не менее вполне реален. И этот ультимативный принцип особенно ярко сказался в науке, которая из орудия удовлетворения преимущественно человеческой любознательности стала все более переходить в орудие удовлетворения потребностей материальной жизни человечества. К науке все более и более стали применяться практические требования — иногда до смешного утрированные — и сама она стала стихийно перестраиваться для удовлетворения этих практических требований.

В качестве доказательства последнего положения приведем перечень главнейших существующих научных дисциплин, при чем в этом перечне те из наук, которые начали развиваться лишь за последние два-три десятка лет напечатаны курсивом. Особенностью этой таблицы является попытка поместить так называемые „прикладные" науки не за науками „чистыми", а параллельно, при чем я не стремлюсь к тому, чтобы параллелизм выражался расположением прикладной науки соответствующей определенной чистой, в одной строке с последней, а довольствуюсь расположением их в параллельные группы.

Я был бы весьма доволен, если бы эта попытка,— если она по своей основе не встретит возражений,— вызвала со стороны более компетентных представителей чистого и прикладного знания большую детализацию этой схемы, так как таким путем, может быть, было бы обращено большее внимание на ряд „беспризорных" научных дисциплин, которые в виду отсутствия общего признания влачат пока жалкое существование.

На одном из наиболее ярких примеров в этом отношении я более подробно остановлюсь в дальнейшем, а пока сосредоточу вни-

[1] В порядке обсуждения. Ред.

мание читателей „Планового Хозяйства", после того, как они внимательно просмотрят таблицу,—на последних строках правого столбца таблицы[1].

Типы науки		„Чистые" науки	Прикладные науки
Наблюдательные	Абстрактные	Математика. Логика и философия (со включением теории науки).	Обработка наблюдений (со включением теории вероятности и статистики). Обобщение результатов наблюдений. Научная организация научного труда.
Наблюдательные	Общие	Учение о пространстве и времени (со включением теории относительности). Физика (со включением механики и химии). Биология.	Техника (в широком смысле слова). Евгеника.
Наблюдательные	Местные	Астрономия. Геология. География (со включением краеведения). Геофизика. Энергетика земного шара. Почвоведение. Зоология. Ботаника. Анатомия и физиология. Психология. Антропология и этнография. История. Экономика. Социология.	Служба времени. Разведка полезных ископаемых. Геодезия (со включением картографии). Мелиорация. Прикладная геофизика. Использование естественных производительных сил. Агрономия. Животноводство. Растениеводство. Гигиена. Медицина. Научная организация труда. Педагогика. Плановое хозяйство. Социалистическое строительство.

Во избежание недоразумений укажу, что правый столбец заключает в себе лишь названия ряда уже зрелых или еще юных и некоторых лишь намечающихся[2] прикладных научных дисциплин, разрабатывающих научными методами те приемы, какими должны пользоваться соответствующие практические деятели, если они желают получить наибольший коэфициент полезного действия при проектировании и проведении в жизнь практических мероприятий.

[1] Так как вся статья проф. Б. П. Вейнберга печатается в порядке обсуждения, мы оставляем без редакционных изменений и таблицу классификации наук, данную автором. Внимательный читатель сразу же обнаружит в предлагаемой классификации логические погрешности, невозможные при пользовании марксистским методом. Ред.

[2] Как напр., обобщение результатов наблюдений и научная организация научного труда (сравн. Б. П. Вейнберг „Опыт методики научной работы и подготовка к ней". Москва, изд. „Раб. Просв.", 1928 г.).

II

Наука о наиболее рациональном переустройстве земного шара, как обиталища человечества, наука о наиболее рациональном планировании государственного — и тем более мирового — хозяйства и наука о наиболее рациональном строительстве человеческих взаимоотношений, человеческого общества, должны представлять собой венец всех остальных прикладных наук, смысл существования которых сводится, в сущности, к удовлетворению потребностей перечисленных трех основных дисциплин.

Поэтому, именно плановое хозяйство (в лице его практических исполнителей — планирующих органов) должно особенно быть озабочено устройством своего рода „детских домов" для тех из прикладных наук, которые до сих пор являются беспризорными в смысле res nullius — primi occupantis (ничья вещь — первого овладевшего) и которые между тем нужны им, как вода рыбе и воздух человеку. Если ограничиться наукой о планировании народного хозяйства, то для нее в качестве необходимой основы,— кроме требующей еще упорной работы методологии этой новой научной дисциплины,— особенно важны из наук правого столбца нашей таблицы, еще очень мало разработанных, три: — использование производительных сил, мелиорация и обработка наблюдений.

III

Использование естественных производительных сил на пользу человечества, как особая наука, находится еще в зачаточном состоянии, что видно, хотя бы из того, что самые слова эти появились каких-нибудь 15—20 лет назад, когда была основана при нашей Академии Наук комиссия по изучению естественных производительных сил России (КЕПС), и, что первый всемирный конгресс по энергетике был лишь 3 года назад. До сих же пор методология учета таких основных источников мощности, как белый уголь (мощность движущейся воды), голубой уголь (мощность ветра) и желтый уголь (мощность лучистой энергии солнца) еще не вышла из стадии разрозненных индивидуальных попыток и нет не только строго научного обоснования различных предложенных способов учета, но даже какой-нибудь согласованности в этом отношении.

Еще хуже обстоит дело с сопоставлением практически неиссякаемых источников мощности с невосстановляемыми запасами энергии, а что касается вопроса о мерилах ценности для человечества запасов вещества или даже о сравнительной оценке различных видов энергии (если принимать во внимание не только количественную, но и качественную их сторону), то можно смело сказать, что этот вопрос, в сущности, еще и не поднимался.

А между тем, без научно-обоснованного кадастра, как отдельных видов источников мощности, запасов энергии и запасов вещества, и суммаризации их всех как для отдельных районов, так и для отдельных государств, невозможно научно-обоснованное планирование на сколько-нибудь продолжительный срок вперед как народного хозяйства в пределах одной страны, так и мирового хозяйства.

Весьма важна для планового хозяйства как наука о мелиорации отдельных ограниченных участков земного шара (осушка болот, орошение пустынь, прорытие каналов, засыпка водных площадей, борьба с заболоченностью, с надвижением песков и т. п.), так и лишь предвидящаяся в отдаленном будущем наука о мелиорации зерного шара в целом, что при овладении теми гигантскими источниками природной мощности, которые пока остаются фактически неиспользованными — ветер и солнце,— будет вполне под силу грядущим поколениям.

IV

От этих более или менее отдаленных перспектив перейдем к насущной потребности планового хозяйства уже в данный момент: к неразработанности общей теории обработки наблюдений. В этой области знания, которая должна была бы быть основой для всех наблюдательных и опытных наук, мы видим пока весьма полное в некоторых случаях теории (плюс практические правила) обработки наблюдений отдельных наук. Так, например, весьма полно разработана теория и практика обработки астрономических и геодезических наблюдений, при чем применяемые тут методы, зачастую без достаточного основания, переносятся в область физики. Очень полно разработана теория и практика обработки антропометрических, экономических и социологических наблюдений, представляющие собой особую научную дисциплину — статистику, при чем методы последней все более и более проникают и в биологические науки и в геофизику.

Но общая теория обработки наблюдений, которая, — подобно математике, имеющей своим об'ектом величину независимо от того какого именно об'екта эта величина, — трактовала бы вопросы о том, как научно поступать с результатами наблюдений, что бы ни было об'ектом этих наблюдений, — лишь начинает зарождаться. Зарождение и развитие этой необходимой научной дисциплины тем труднее, что нет даже печатного органа, который не из любезности, а по обязанности прибегал бы к печатанию работ в этом направлении [1].

[1] Говорю по собственному опыту, так как мои личные попытки в этом направлении находили себе приют на страницах наших журналов, как „Журнал прикладной физики" („К методологии осреднения" — т. 4 № 2, 1927 г.) и „Геофизический сборник" („Признаки систематичности ряда наблюдений" — печатается), где представители других наук, к которым эти работы имеют не меньшее отношение, чем к физике или геофизике, вряд ли станут их искать.

А пока эта научная дисциплина не стала на твердые ноги, и планирование хозяйства, которое должно опираться на результаты наблюдений, относящихся к весьма разнообразным отраслям знания, не может чувствовать уверенности в своих основаниях.

V

В качестве конкретного примера результатов неразработанности общей методологии наблюдений для вопросов планирования народного хозяйства рассмотрим более или менее подробно вопрос о том, в каком виде должны представляться, при опубликовании, результаты наблюдений над распределением какого-нибудь народнохозяйственного элемента: — населения, скота, посевной площади, лесной площади, мощности рек, запасов полезных ископаемых, количества атмосферных осадков, мощности электростанций, железных дорог и их грузооборота и т. д., и т. д. — по территории страны.

Всякий такой элемент может быть троякого рода:

1. Точечным, т.-е., сосредоточенным в определенных точках или точнее в таких небольших об'емах, или на таких небольших участках, по сравнению со всей площадью страны, что их можно считать за отдельные точки (напр., отдельные месторождения полезных ископаемых, отдельные фабрично-заводские предприятия, отдельные населенные пункты).

2. Линейным, т.-е. распространенным вдоль некоторых линий на земной поверхности (напр., мощность рек, железнодорожный транспорт, телеграфные и телефонные линии).

3. Поверхностным, т.-е. распределенным более или менее равномерно по некоторым участкам земной поверхности (сельское население, площадь лугов, мощность ветра и т. п.).

Для того чтобы иметь возможность использовать наблюдения над любым народнохозяйственным элементом одной из этих трех категорий, он должен быть точно фиксирован географически, т.-е. должны быть даны точные указания относительно тех точек, где сосредоточен точечный элемент, или тех линий и участков территории, на которых распределен линейный или поверхностный элемент.

В этом отношении обычный статистический материал является крайне неудовлетворительным и весьма затрудняющим его использование для решения многих вопросов планового хозяйства, — напр., вопросов о нахождении центров различных сторон народного хозяйства с теми разнообразными следствиями, какие вытекают из знания этих центров.

В самом деле, современная статистика в громадном большинстве случаев пользуется географическими методами не „времен Очаковских и покоренья Крыма", а по меньшей мере, времен географии до-Эратосфеновской, когда довольствовались исключительно

названиями тех или других местностей со словесным описанием их взаимного расположения и не прибегали ни к картографическим изображениям, ни, тем более, к указанию географических координат отдельных пунктов. Каждому современному москвичу ясно преимущество числовой характеристики положения дома на улице номером этого дома перед указанием его владельца. Каждому вашингтонцу видно преимущество порядковой характеристики улиц (числами в одном направлении и буквами в перпендикулярном) перед их характеристиками по их названию. Современные же статистики все еще удовлетворяются, например, сообщением населения с подразделением его и по полу, и по национальности, и по грамотности, и по возрасту — того или другого города, того или другого округа, кантона и т. п., считая, что этих имен должно быть совершенно достаточно для тех, кто будет пользоваться опубликованными в таком виде материалами. Но в такой же мере, как ничто не ново, ничто и не вечно под луной, — в особенности, в революционные времена, — и уже теперь же, кому приходится пользоваться статистическими данными напр. за 1920/22 гг., встречают весьма большие (иногда непреодолимые) затруднения, когда им нужно установить, к какому месту относятся приводимые данные. Не говорю уже о трудности пользования данными, напр., о горнозаводских предприятиях, для которых прежняя статистика обычно ограничивалась указанием их владельца. Поэтому следовало бы принять за правило: всякие публикуемые статистические данные непременно сопровождать соответствующей географической картой или точным указанием на ту карту, где те географические названия, какими пользуются при опубликовании этих данных, могут быть достаточно точно фиксированы.

VI

Возможен, однако, и другой выход из затруднения — выход, который в большинстве случаев позволит обойтись без карты и с'экономить много времени у будущего потребителя публикуемых статистических данных. Выход этот — применение для точечных народнохозяйственных элементов известного со времени Эратосфена (третий век до начала нашей эры) приема: указания широты и долготы пункта. Снятие географических координат с карты представит для тех, кто собирает, обрабатывает и подготовляет к печати статистические данные, такой ничтожный добавочный труд, что это добавление несравнимо даже с присоединением к публикуемым данным двух столбцов трех-четырех значных чисел (широту и долготу достаточно, опять-таки в громадном большинстве случаев, давать с точностью до одной десятой градуса).

Несколько сложнее обстоит дело с поверхностными народнохозяйственными элементами (то же относится mutatis mutandis и к элементам линейным), но тут на помощь могут прийти понятия о центре и о среднем расстоянии от центра. Отсылая за методологи-

ческими подробностями к последующим §§, дадим сначала практические указания, какими простыми приемами можно заменить карту тех наименьших территориальных единиц, по которым опубликовываются те или другие статистические данные, и даже в значительной мере пополнить эти данные.

Данные, относящиеся к какому-нибудь поверхностному народнохозяйственному элементу, обыкновенно публикуются в значительно более сокращенном виде, чем те, какие получаются непосредственно из наблюдений. Так, например, печатание распределения различных групп сельского населения только для каждого уезда (пример — результаты переписи 1926 г.) основывалось на карточках, относившихся к каждому отдельному дому и даже к каждой отдельной квартире, и затем суммировавшихся по отдельным населенным пунктам, географические координаты, широту — φ: и долготу — λ: которых не трудно было бы снять с достаточной точностью с географических карт тем, кто обрабатывал соответствующие первичные и сводные карточки.

Пусть в данном уезде имелось n пунктов, где было более или менее сконцентрировано сельское население той или другой категории в количествах:

$$q_1;\ q_2;\ \ldots\ldots\ q_i;\ \ldots\ldots\ q_n$$

и пусть координаты этих пунктов будут

$$\varphi_1, \lambda_1;\ \varphi_1, \lambda_2;\ \ldots\ldots\ \varphi_i, \lambda_i;\ \ldots\ldots\ \varphi_n, \lambda_n$$

В таком случае, использование собранного материала значительно облегчилось бы, если бы кроме суммарного населения данной категории по всему уезду, т.-е.

$$Q = \sum_{i=1}^{i=n} q_i ,$$

дать еще географические координаты центра этого населения.

За центр в этом случае проще всего принимать точку пересечения средней параллели и среднего меридиана, понимая под средней параллелью такую, для которой сумма расстояний всех, живущих на север от нее, равна сумме расстояний всех, живущих на юг от нее, а под средним меридианом такой, для которого сумма расстояний всех, живущих на восток от него, равна сумме расстояний всех, живущих на запад от него.

Если широту и долготу определенного таким образом центра обозначим через $\overline{\varphi}$ и $\overline{\lambda}$, то эти географические координаты найдутся из уравнений

$$\overline{\varphi} = \frac{\Sigma q_i \varphi_i}{\Sigma q_i} ,$$

$$\overline{\lambda} = \frac{\Sigma q_i \lambda_i}{\Sigma q_i} .$$

Вместо того, чтобы брать с карты географические координаты φ_i и λ_i и производить вычисления с ними, проще поступать так:

1. Сначала, взглянув на карту, определить самым приблизительным образом вероятное положение средней параллели и среднего меридиана и нанести их на карту.

2. Начертить на полоске бумаги масштаб карты и, прикладывая его в направлении параллелей и меридианов к каждому из населенных пунктов, определить расстояния их f_i и l_i от средней параллели и среднего меридиана, записывая каждый раз их знак (для f_i положительный, если пункт лежит к северу от средней параллели, и отрицательный, если — к югу, для l_i положительный, если пункт лежит к востоку от среднего меридиана, и отрицательный, если — к западу).

3. Вычислить расстояния $\overline{f}$ — действительной средней параллели от принятой и $\overline{l}$ — действительного среднего меридиана от принятого по формулам

$$\overline{f} = \frac{\Sigma q_i f_i}{\Sigma q_i} ,$$

$$\overline{l} = \frac{\Sigma q_i l_i}{\Sigma q_i} .$$

Суммы $\Sigma q_i f_i$ и $\Sigma q_i l_i$ лучше, — в особенности, по причинам, которые будут ясны из следующего §, — вычислять предварительно отдельно для положительных слагаемых и для отрицательных слагаемых и затем производить вычитания этих сумм.

Все вычисления достаточно производить с двумя-тремя значащими цифрами, почему надо округлять, как f_i и l_i, так и q_i таким образом, чтобы только для наибольших из них они выражались трехзначными цифрами.

При помощи найденных $\overline{f}$ и $\overline{l}$ очень легко обозначить на карте искомый центр и определить его координаты $\overline{\varphi}$ и $\overline{\lambda}$.

VII

Весьма существенным добавлением, которое потребует лишь очень незначительных добавочных вычислений, было бы определение среднего расстояния Δf элемента от средней параллели и среднего расстояния Δl элемента от среднего меридиана.

Если бы $\overline{f}$ и $\overline{l}$ оказались равными нулю, т.-е. обрабатывающий статистические данные угадал сразу положение средней параллели и среднего меридиана, то средняя расстояния Δf и Δl определились бы из формул:

$$\Delta f = \frac{\Sigma q_i (f_i)}{\Sigma q_i} ,$$

$$\Delta l = \frac{\Sigma q_i (l_i)}{\Sigma q_i} .$$

Если при посредстве прямых скобок обозначить абсолютные значения f_i и l_i, т.-е. расстояния отдельных пунктов от средней параллели и среднего меридиана, взятые независимо от их знака.

Если $\overline{f}$ и $\overline{l}$ малы и через f_i+, l_i+ обозначим значения f_i и l_i для точек, лежащих на север от средней параллели и для точек лежащих на восток от среднего меридиана, соответственно, а через f_i- и l_i- — значения f_i и l_i для точек, лежащих на юг от средней параллели и на запад от среднего меридиана, то можно без заметной ошибки принять:

$$\Sigma q_i\,(f_i) = \Sigma q_i+ f_i+ - \Sigma q_i- f_i- - \Delta f\,(\Sigma q_i+ - \Sigma q_i-),$$
$$\Sigma_i q_i\,(l_i) = \Sigma q_i+ l_i+ - \Sigma q_i- l_i- - \Delta l\,(\Sigma q_i+ - \Sigma q_i-).$$

Если же $\overline{f}$ и $\overline{l}$ значительны, то проще произвести заново все вычисления, тем более, что они очень несложны.

Такие данные, как среднее расстояние элемента от средней параллели и среднее расстояние от среднего меридиана, дают еще более ясное представление о географическом распределении этого элемента по изучаемой части территории, чем только координаты центра, так как, если, напр., все f_i и l_i увеличились бы в одинаковое число раз, то центр остался бы на месте, тогда как Δf и Δl возрасли бы в то же число раз.

Вместо того, чтобы указывать отдельно Δf и Δl, можно ограничиваться указанием среднего расстояния Δs элемента от центра; понимая под ним корень квадратный из суммы квадратов Δf и Δl, т.-е.:

$$\Delta S = \sqrt{(\Delta f)^2 + (\Delta l)^2}$$

VIII

Для тех, кто пожелал бы отдать себе отчет в том, какое место в теории и практике обработки наблюдений занимают понятия о центре, приведем следующие общие методологические соображения.

Центрографический метод есть один из типов осреднения массового числового материала, а всякое осреднение преследует возможное уплотнение такого материала как с целью более удобного обращения с ним, в частности, для выяснения законов массовых явлений, так и в видах более легкого запоминания. Такое уплотнение не должно однако итти в ущерб достаточной полноте представления об изучаемом материале, — и потому зачастую оно доводится не до крайнего предела уплотнения, каковым для совокупности большого количества чисел является одно числовое данное — обычно, их среднее или сумма, но до двух, трех или более числовых характеристик, что все-таки является громадным уплотнением по сравнению с исходным материалом.

Попробуем вкратце проклассифицировать последовательные этапы отхода от крайнего предела уплотнения в направлении пополнения его добавочными осредняющими величинами, которые вместе со средним или суммарным значением изучаемого элемента давали бы своей совокупностью более полную, более яркую, более красочную характеристику совокупности его значений. Приемы пополнения различны в зависимости от того, рассматривается ли совокупность знаний элемента сама по себе, или в зависимости от соответствующих значений каких-либо других изменяющихся величин, или, если применить математический язык рассматривается ли элемент, как независимая переменная, или как функция одной, или более других независимых переменных. Соответственно этому, получаются следующие категории случаев, при рассмотрении которых мы будем для общности брать примеры из различных отраслей знаний.

А. Элемент рассматривается, как независимая переменная. В этих случаях совокупность значений элемента берется безотносительно к распределению его в пространстве и времени или к возможному соотношению с соответствующими значениями какого-нибудь другого элемента — напр., возраст обитателей определенной области, 366 средних суточных температур в данном месте за определенный период времени, годовые количества добычи полезного ископаемого за данный период и т. д. В таких случаях применяются — врозь или вместе — следующие пополняющие среднее или сумму приемы, а именно, приводятся:

а) крайние — наибольшее и наименьшее — значения элемента,

б) среднее отклонение от среднего,

в) кривая распределения — в виде графика или соответствующей таблицы.

Б. Элемент рассматривается, как функция одной независимой переменной — времени, одной из трех географических координат (широты, долготы и высоты над уровнем моря), — другого элемента. Примеры: средняя суточная температура в зависимости от дня года, средняя годовая температура в зависимости от широты, высота местности вдоль некоторой линии — реки, железной дороги и т. п. — в зависимости от расстояния от начальной точки линии, средняя величина хлебозаготовок в данном районе в зависимости от времени года или месяца, число самоубийств в зависимости от дня года или от часа дня, числа рождений, пожаров, несчастных случаев от пожаров и т. д. в аналогичной зависимости, рост в зависимости от возраста, вес ребенка в зависимости от возраста, число плательщиков подоходного налога в зависимости от величины дохода и т. д., и т. д.

Кроме указанных в категории А приемов пополнения применяются или могут применяться следующие:

г) изменчивость элемента — средняя разность двух значений, соответствующих двум последовательным значениям независимой переменной,

д) числа особенностей ряда значений элемента — напр. число повышений, число максимумов и минимумов, число перемен знака в ряде отклонений от среднего и т. д. — или отношения этих чисел к числу значений элемента.

Что касается до приема *д*, то счет числа особенностей применялся пока лишь для суждения о случайности или систематичности отклонений от среднего [1], но мне думается, что он может быть с успехом применен в качестве пополняющих среднее характеристик. Так, теория дает, что число перемен знака должно составлять половину числа значений, если отклонения от среднего совершенно случайны: поэтому если бы, напр., вычисления дали, что в ряде средних чисел ежедневных самоубийств за ряд лет число перемен знака составляет 53%, а в ряде чисел ежедневных рождений — 28%, то это давало бы ясную характеристику безсезонности первых и сезонности вторых.

В. Элемент рассматривается, как функция двух независимых переменных. Примеры: распределение населения, количества осадков, урожая хлеба, добычи полезных ископаемых, и т. д, и т. п. по части земной поверхности; годовой ход температуры, земного магнетизма на различных широтах; средняя температура на различных широтах и на различной высоте над уровнем моря; изменения продуктивности труда в зависимости от месяца года в ряд последующих лет и т. д.

Приемы пополнения:

е) графические изображения в виде картограмм или диаграмм;

ж) вычисление положения центра элемента [2];

з) определение среднего расстояния элемента от центра [3].

Последний прием пока почти не применялся, но прежде чем переходить к нему, укажем категорию еще более сложных случаев, в которых центрографический метод в самом конденсированном виде или с теми или другими пополнениями является особенно удобным, а именно:

Г. Элемент рассматривается, как функция трех независимых переменных, — напр. широты, долготы и высоты над уровнем моря; широты, долготы и времени. В последнем случае, особенно важным для задач экономической географии и при

[1] См., напр., работу, упомянутую в прим. (на стр. 51).

[2] По-русски наиболее полное изложение центрографического метода имеется в статье Е. Е. Святловского. „О центрографическом методе“ в 1 вып. „Экономической географии“ Н. Морозова и И. Юньева, стр. 107—126, Москва 1926 г.; формулы, применявшиеся Менделеевым и мною, приведены в моей работе „Положение центра поверхности России от начала княжества Московского до настоящего времени“ (Изв. Р. Геогр. Общ. 55, 365—384, 1915 г.).

[3] Boris Weinberg. „Les centres de surface et de population des parties du monde et de la terre ferme du globe“ — доклад на 2 с'езде славянских этнографов и географов в Польше в 1927 г. (печатается).

планировании народного хозяйства, таблица, дающая положение центра элемента в различные эпохи, или кривая, изображающая на картограмме его перемещение, являются тем пределом конденсации статистических данных, при котором еще сохраняется представление о зависимости элемента от широты, долготы и времени.

Одна такая таблица — а тем более наглядная картограмма — позволяет очень быстро охватить умственным оком ход изменений в географическом распределении изучаемого элемента с течением времени, тогда как при обзоре того громадного цифрового материала, уплотнением которого является одна такая кривая, или даже при сравнении ряда картограмм, на которых одним из обычных приемов изображены распределения изучаемого элемента для ряда последовательных эпох, чрезвычайно трудно уловить общую тенденцию в изменениях этого распределения.

Забегая несколько вперед, укажу на исключительную полезность этого приема в тех случаях, когда нужно сопоставить одновременные изменения в географическом распределении нескольких элементов либо за некоторый предшествующий промежуток времени (экономо-географические исследования), либо как за предшествующий промежуток времени, так и на некоторый промежуток времени вперед (работы по планированию народного хозяйства). Ограничусь одним примером: если сопоставить кривую перемещения центра населения СССР и кривую перемещения центра посевной площади в СССР за предыдущее время и как оно предвидится пятилетним планом, — с кривыми перемещения центров протяжения и центров работы железных дорог, то одного взгляда на эти четыре кривых достаточно, чтобы сказать правильно ли построен пятилетний план в отношении железнодорожного транспорта, так как, очевидно, центры железных дорог, при рационально поставленном строительстве, должны перемещаться в том же направлении, как центры населения и посевной площади, но быстрее.

Дополнение такой таблицы или диаграммы указанием последовательных средних или суммарных значений элемента (напр. средней плотности населения или общего его количества в данную эпоху) представляет наиболее естественное первое пополнение — на 50% данных, если дело касается таблицы, дающей широты и долготы последовательных положений центра, — а указание среднего расстояния элемента от центра в разные эпохи — второе пополнение (еще на 50%, в случае таблицы).

Не останавливаясь на случаях — весьма редких, — когда элемент рассматривается, как функция более, чем трех независимых переменных, для полноты обзора приведем еще такие категории.

Д. Рассматриваются два элемента, являющиеся оба функциями одной и той же независимой переменной — чаще всего времени — и притом — функциями, весьма сложными и не поддающимися математической обработке. Так, если

сопоставляются значения площади льдов в Баренсовом море и числовые характеристики засухи на Юго-Востоке Европейской части СССР, то оба эти элемента представляют собой функции времени— и задачей может быть нахождение связи между, напр. зимней площадью льдов и засухой в последующую весну.

Если даны два ряда числовых данных, представляющих собою совокупности значений двух различных элементов в последовательные элементы времени, то уплотнение каждого ряда до одного или нескольких чисел производится какими-либо из приемов, указанных в рубриках А и Б. Для уплотнения соотношения между одновременными или отстоящими друг от друга на определенный промежуток времени значениями обоих элементов, т.-е., иными словами, для уплотнения сочетания обоих рядов теперь стал довольно обычным методологический прием, заключающийся в вычислении так называемого

и) коэфициента корреляции.

Не останавливаясь на этом приеме[1] скажу лишь, что, по существу, корреляционный метод сводится к осреднению произведений отклонений соответственных значений обоих элементов от средних каждого из них.

Е. Рассматриваются три или более элемента, являющиеся все функциями одной или более независимых переменных. Эта категория будет наиболее общей,— и тут, для уплотнения каждого ряда в отдельности или сочетания их по два, применяются те или другие из указанных выше приемов. Для сочетания не более, чем двух рядов можно указать, как на интересную попытку, лишь на понятие о моменте связи, предложенное Л. В. Келлером в применении также к трем элементам и могущее быть распространенным и на большее число их.

Если независимыми переменными являются широта, долгота и время, то, как уже выше указывалось, чрезвычайно удобным и наглядным будет применение центрограмм.

IX

Этот краткий обзор приемов пополнения среднего или суммарного значения выясняет место понятия о среднем расстоянии элемента от центра, как о второй стадии пополнения среднего или суммы в том случае, когда элемент рассматривается по отношению к его распределению по части земной поверхности. Если же во главу

[1] На русском языке изложение метода корреляции можно найти, напр. в следующих изданиях: Слуцкий „Учение о корреляции“ Киев. 1912; Орженций „Учебник математической статистики“ СПБ 1914; Сапегин „Вариационная статистика“ Госизд. 1923. Обобщением понятия о коэфициенте корреляции является понятие о моменте связи, введенное Л. В. Келлером в его работе „Об установлении системы характеристик атмосферной турбулентности“ (Журн. „Геоф. и Метеор.“ 2, 1926).

угла осреднения в этом случае ставить понятие о центре, то среднее или сумма являются первой, а среднее расстояние — второю стадией пополнения понятия о центре.

Понятие о среднем расстоянии столь же условно, как понятие о среднем (арифметическое среднее или „мина“; геометрическое среднее; квадратичное среднее; наиболее вероятная величина; наиболее часто встречающееся значение — „мода“; срединное значение— „медиана“ — и т. д.) и как понятие о центре (Менделеевское определение; определение автора; точка, до которой сумма расстояний есть минимум; срединная точка американских статистиков). В виду того, что понятие о среднем расстоянии представляет собой нововведение, дадим ему то определение, которое является наиболее естественным и не представляет собой слишком больших трудностей при практическом приложении, а, именно, назовем средним расстоянием элемента от его центра взвешенное арифметическое среднее $\overline{d}$, расстояний d_i от этого центра каждой точки, где можно считать сконцентрированной часть m_i этого элемента, т.-е.

$$\overline{d} = \frac{\Sigma q_i d_i}{\Sigma q_i}.^{1}$$

Если мы имеем дело не с точечным элементом, а с элементом поверхностным (или линейным), то изучаемую часть земной поверхности надо разделить на части, на которых элемент можно считать распределенным достаточно равномерно, и считать расположенным в центре поверхности этой части в количестве $\overline{q_i} s_i$ равном произведению среднего значения элемента на площадь s_i этой части поверхности.

К такому же приему приходится прибегать и в тех случаях, когда число точек или отдельных площадей, где находится точечный элемент, слишком велико.

В случаях категории Г, когда элемент изучается не просто географически, т.-е. в смысле распределения по части земной поверхности, но историко-географически, т.-е. в смысле изменения его распределения с течением времени, полезной параллелью среднему расстоянию элемента от центра может быть средний радиус $\overline{r}$ площади его — радиус того круга, площадь которого равновелика площади распространения элемента, — в частности, равновелика территории страны, если изучаемой частью земной поверхности является некоторая страна. В последнем случае, значение $\overline{r}$ в разные эпохи одинаковы для всех элементов, рассматриваемых историко-географически в данной стране.

[1] Можно также — для упрощения вычислений — принимать за $\overline{d}$ корень квадратный из суммы квадратов среднего расстояния от средней параллели и среднего расстояния от среднего меридиана.

X

В качестве конкретного приложения понятий о среднем расстоянии и среднем радиусе, а также в качестве примера тех выводов, к каким может привести сопоставление средних расстояний $\overline{d_p}$ и $\overline{d_a}$ населения и поверхности страны от соответствующих центров, приведу результаты моих вычислений для территории Северо-Американских Соединенных Штатов на 1790, 1850 и 1910. При этих вычислениях я за отдельные части поверхности принимал отдельные штаты и для 1910 принял во внимание также Порто-Рико и Филлипинские острова, как фактически, если не юридически, входившие тогда в состав Соединенных Штатов. Все значения даны в милях.

Эпоха	Среднее расстояние $\overline{da}$ поверхности от центра поверхности	Средний радиус $\overline{r}$	Среднее расстояние $\overline{d\rho}$ населения от центра населения.
1790 г.	328	389	258
1850 „	707	781	375
1910 „	1195	1045	963

Эта таблица показывает, что в начале своего существования Соединенные Штаты имели достаточно округленную территорию ($\overline{d_a} = 0{,}84\ \overline{r}$, тогда как для круга $\overline{d_a}$ составляет $^2/_3\ \overline{r}$) и что население было в значительной степени сконцентрировано ($\overline{d_p}$ составляло $79^0/_0$ от $\overline{d_a}$). К середине прошлого столетия Штаты предусмотрительно запасли значительную незаселенную территорию, чтобы иметь достаточно места для последующего роста населения, при чем эта территория продолжала быть достаточно округленною ($\hat{a}_a = 0{,}90\ \overline{r}$, но почти вдвое больше $\overline{d_p}$). К 1910 мы видим эту ненасыщенность территории населением почти полностью исчезнувшей ($\overline{d_p}$ почти сравнялось с $\overline{d_a}$), но на замену появляются „империалистические“ тенденции — выбрасывание своего рода длинных щупалец или лап благодаря чему $\overline{d_a}$ становится даже более $\overline{r}$.

В заключение укажем, что среднее расстояние элемента от центра, как и средний радиус, весьма удобно картографируемы — в виде окружностей, имеющих центрами соответствующие центры, а радиусами — значения $\overline{d}$ и $\overline{r}$ в масштабе картограммы, что придает этим частностям картограммы не условное (как, напр., у кружков, обозначающих интенсивность элемента), а абсолютное значение.

Ш. Я. Турецкий

К вопросу о процессах ценообразования в сельском хозяйстве [1]

3. Себестоимость и цена

Прежде, чем перейти к себестоимости единицы продукта (центнера) необходимо остановиться на „себестоимости" производства единицы посева (гектара) поскольку первая является результирующей от суммы затрат на единицу посева и от размеров урожая. Основным материалом здесь явились данные бюджетного обследования ЦСУ за 1925 г. [2] Динамика за последующие 3 года нами исчислена на основании изменения урожайности по районам по каждой культуре в отдельности, исходя из неизменной техники производства, при чем здесь в каждом отдельном случае необходимо вносить поправку на изменение зарплаты сел.-хоз. рабочих. При прочих равных условиях, рост или снижение урожайности влияет повышающим или снижающим образом на затрату труда и тяги на 1 *га* по работам, связанным с уборкой урожая, молотьбой и пр., т.-е. по работам, начиная со снятия урожая.

Зная по Урочному Положению удельный вес затрат по отдельным видам работ (отдельно озимые и яровые хлеба), мы и вносили на основании данных урожайности по каждой культуре и району соответствующие изменения в отношении данных 1925/26 года. Получив, таким образом, сумму затрат в последующие годы 1926/27—1928/29 г. [3] на один гектар и поделив на соответствующую урожайность каждого года, мы получили динамику себестоимости на один центнер. При этом, если рост урожайности влияет повышающе на сумму затрат единицы посева (гектара), то на себестоимость единицы продукции (центнер) рост урожайности влияет снижающе. Обратное мы имеем при падении урожайности. Прежде всего остановимся на себестоимости гектара 1925/26 г. (по типичным посевным группам хозяйств). Взвесив по посевным площадям районную себестоимость каждой культуры, полученную указанным в предыдущих

---

[1] Продолжение. См. „Плановое Хозяйство" № 5, 1929 г.

[2] Количество бюджетно обследованных хозяйств: по ржи всего 3205, в том числе по типичным посевным группам—1858, пшеница озимая соответственно 638 и 342, пшеница яровая—1636 и 882, по овсу—2393 и 1461 и по ячменю—3205 и 1858.

[3] Данные 1928/29 г. плановые.

главах методом, мы устанавливаем среднюю по СССР себестоимость каждой культуры. Наивысшую себестоимость 1 *га* мы имеем по ржи — 83 р. 12 к., следующая овес — 73 р. 60 к., затем ячмень — 61 р. 80 к., озимая пшеница — 60 р. 48 к. и, наконец, наименьшая себестоимость приходится на яровую пшеницу — 52 р. 19 к.

Если проследить себестоимость по отдельным районам (см. таблицу 9 на 67 стр.), то прежде всего мы видим, что наибольшие затраты на 1 *га* ржи, овса и ячменя приходятся на районы потребляющей полосы, особенно это получается по ржи и овсу, где удельный вес потребляющей полосы (в посевной площади СССР) особенно велик. Если выделить отдельно потребляющую полосу, то затраты на гектар по ржи здесь составляют вместо средней 83 руб. 12 коп. — 157 рублей, по овсу вместо 73 р. 60 к. — 103 рубля и ячменю вместо средней по СССР 61 р. 80 к. — 124 рубля, т.-е. по ржи и ячменю мы имеем в потребляющей полосе себестоимость превышающую среднюю почти вдвое. Столь высокая себестоимость в потребляющей полосе связана с низкой техникой производства, сравнительной дробностью хозяйств, преобладанием женского и детского труда, при относительно высокой его оценке. При средней по СССР поденной оплате труда в 1925/26 г. 1 р. 32,5 к., в потребляющей полосе она составляла свыше 1 р. 50 к. Все эти основные условия были вскрыты в предыдущей главе.[1] Вместе с тем необходимо заметить, что женский труд переводится для оценки в мужской по коэфициенту 0,8; в то же время зарплата женского труда составляет меньше 80% оплаты мужского труда. Это особенно влияет на потребляющую полосу, как один из факторов столь высокой себестоимости.

Для сопоставимости по уровню себестоимости всех культур мы исчислили особо себестоимость в среднем по производящей полосе. Здесь себестоимость ржи равна не 83 р. 12 к., а 66 р. 52 к., овса — 63 р. 70 к. (против 73 р. 60 к.) и ячменя 54 р. 05 к. (вместо 61 р. 80 к.). Таким образом, в потребляющей полосе себестоимость ржи почти в два с половиной раза выше себестоимости ржи в производящей полосе; примерно такую же картину мы имеем по ячменю и по овсу (в потребляющей полосе на 65% выше).

Пытаясь представить себе средний размер затрат на 1 *га* по всему зерновому хозяйству в целом, мы исчислили среднюю (по 4 хлебам) себестоимость по каждому району в отдельности, по СССР в целом и по потребляющей и производящей полосе. Средняя себестоимость производства 1 *га* по 4 хлебам для СССР определяется в 71 р. 74 к., для производящей полосы — 60 р. 82 к., а для потребляющей — 130 р. 87 к. или отношение 1 : 2,2. Правда, здесь следует учесть, что в производящую полосу включена пшеница (с относительно более низкой себестоимостью), не входящая в потребляющую полосу. Если проследить эту среднюю себестоимость по всем районам, то пределы колебания укладываются между 46 р. 63 к. и 154 р. 83 к., т.-е. максимальные затраты на 1 *га* превышают минимальные почти в 4 раза. Однако, здесь в этой средней по 4 хлебам, большую роль играет структура культур по отдельным районам. Так Ю.-З. Сибирь занимает минимальное место по затратам на 1 *га*, что об'ясняется, главным образом, преобладающим удельным весом яровой пшеницы (около 65% по посевной площади); наиболее низкой по себестоимости культуры вообще и в Сибири в частности. В таблице 1 (см. главу вторую) мы выявили, что по затрате труда на гектар по пшенице Сибирь (Ю.-З.) занимает минимальное положение. Незначителен удельный вес в Сибири ячменя и относительно не велик удельный вес ржи. К Сибири (Ю.-З.) по себестоимости приближается Нижне-Волжский район — 49 р. 95 к. и Сев. Кавказ — 51 р. 92 к. Однако, в Нижне-Волжском районе мы имеем большой удельный вес ржи (культуры с наиболее высокой себестоимостью), сравнительно же низкая средняя себестоимость об'ясняется не игрой соотношений отдельных культур, а абсолютно низким размером себестоимости в Нижне-Волжском районе по этим культурам. В Се-

[1] См. „План. Хозяйство" № 5, 1929 г.

Таблица 9

Затраты на 1 гектар (ржи, пшеницы, овса и ячменя)
В 1925/26 году в крестьянских хозяйствах по типичным посевным группам

Районы	Рожь	Озимая пшеница	Яровая пшеница	Овес	Ячмень	В среднем по 4 хлебам
	1	2	3	4	5	6
СССР	83,12	60,48	52,19	73,60	61,80	71,74
Северный район	194,04	—	—	111,54	143,31	154,83
Ленинградская обл.	160,43	—	—	119,93	124,19	142,58
Западный район	104,79	—	—	75,94	85,16	96,76
Центр.-Промышл. Обл.	144,67	—	—	103,38	116,97	130,53
Центр.-Черноземн. обл.	51,81	—	—	49,28	47,63	51,18
Вятский район	97,75	—	—	71,42	73,54	85,79
Уральская обл.	75,61	—	60,95	53,99	62,54	62,05
Башкирская АССР	50,57	—	—	54,17	—	51,42
Сред.-Волжск. район	54,91	—	47,85	55,44	47,84	53,50
Ниж. Волжский район	47,58	—	51,99	—	65,27	49,95
Сев. Кавказ (степ. окр.)	52,53	53,03	46,51	—	56,53	51,92
Сибирь Ю.-Зап.	—	—	—	—	—	—
Томск. окр.	74,29	—	37,90	47,31	52,38	46,63
УССР	72,50	66,38	66,20	—	55,40	66,40
„ (Полесье)	89 07	117,46	98,35	—	79,64	92,06
„ (Правобережье)	—	—	—	—	—	—
Лесостепь	74,83	104,42	62,95	—	53,96	78,30
Украина (Левобережье)	—	—	—	—	—	—
Лесостепь	73,43	79,49	76,28	—	66,14	73,62
Украина степь	52,93	53,93	58,03	—	50,11	52,49
БССР	88,13	—	—	77,20	91,12	86,05
В среднем по районам РСФСР	84,97	53,03	49,69	73,35	64,90	73,23
В среднем по производящим районам	66,52	60,48	52,19	63,70	54,85	60,82
В среднем по потребляющим районам	157	—	—	103,00	124,00	130,87

верном же Кавказе играет преобладающую роль пшеница, дающая „тон" средней по основным хлебам себестоимости.

Таблица 10

Динамика затрат на 1 гектар в крестьянских хозяйствах по типичным посевным группам (в рублях на гектар)

Районы	Рожь				Ячмень			
	1925/26	1926/27	1927/28	1928/29	1925/26	1926/27	1927/28	1928/29
Потребляющая полоса	191,00	160,92	165,32	152,92	124,00	131,44	119,16	127,72
Центр.-Черноземный	51,81	64,61	53,26	55,38	47,63	37,63	43,20	41,63
Вятский	97,75	90,13	96,97	98,04	73,54	81,26	64,79	74,13
Урал	75,61	86,91	89,11	90,83	—	—	—	—
Башкирия	50,57	43,84	42,58	46,22	—	—	—	—
Сред.-Волжский	54,91	61,61	58,15	54,53	47,84	76,26	42,00	71,86
Ниж.-Волжский	47,58	55,05	53,19	51,72	65,27	63,18	49,47	60,24
Сев. Кавказ	52,53	39,71	41,29	36,93	56,53	41,10	35,11	47,82
Сибирь	74,29	74,22	78,52	87,22	52,38	50,49	43,06	51,28
Украина Полесье	89,07	85,15	89,07	80.07	79,64	70,56	72,39	69,45
„ Правобер.	74,83	71,91	74,83	68,17	53,96	48,83	49,86	48,24
„ Левобер.	73,43	70,27	73,43	66,31	66,14	58,73	60,19	57,81
„ Степь	52,93	50,76	52,93	47,95	50,11	44,55	45,65	43,90
СССР	83,12	85,03	86,28	81,46	61,80	55,50	52,34	57,04
	Пшеница озимая							
УССР	55,38	73,35	69,17	60,47				
Сев. Кавказ	53,03	49,37	43,96	40,04				
СССР	60,5	61,5	56,5	52,9				

Районы	Пшеница яровая				Овес			
	1925/26	1926/27	1927/28	1928/29	1925/26	1926/27	1927/28	1928/29
Потребляющая полоса	—	—	—	—	63,70	63,63	57,84	64,15
Урал	60,95	59,55	58,15	62,78	53,99	60,74	49,29	57,34
Сред.-Волжский	47,85	60,43	37,66	55,22	55,74	77,81	55,35	68,28
Ниж.-Волжский	51,99	53,86	41,64	56,10	—	—	—	—
Сев. Кавказ	46,51	34,46	32,88	38,74	—	—	—	—
Сибирь	37,90	36,80	33,58	38,28	47,31	46,03	41,54	46,22
Центр.-Черноземный	—	—	—	—	49,28	44,99	44,25	46,32
Вятский	—	—	—	—	71,42	78,63	64,06	77,85
Башкирия	—	—	—	—	54,17	69,12	48,64	64,08
Украина Полесье	98,35	89,70	95,99	90,68	—	—	—	—
„ Правобережье	62,95	58,35	61,69	58,80	—	—	—	—
„ Левобережье	76,28	70,03	74,53	70,71	—	—	—	—
„ Степь	58,03	53,27	56,70	53,79	—	—	—	—
СССР	52,19	51,3	46,5	53,5	73,60	75,96	68,01	75,29

Следующие два года (1926/27 и 1927/28) дают по ржи повышение затрат на 1 *га* (см. таб. 10 на стр. 68) в связи с ростом урожайности на 2,5 и 5,3% в отношении к 1925/26 году, главным образом, за счет роста урожайности в ЦЧО и потребляющей полосе. 1928/29 г. характеризуется значительным снижением затрат на единицу посева в связи со снижением урожайности в потребляющей полосе, Сев. Кавказе и некоторых других районах. Соотношение себестоимости в потребляющей и производящей полосе в ее динамике сохраняет в основном пропорции 1925/26 года.

Затраты на 1 *га* яровой пшеницы в 1926/27 и 1927/28 гг. заметно снижаются (—1,8 и —10,9% в отношении к 1925/26 г.); 1928/29 г. определяется резким ростом затрат превышающих уровень 1925/26 г. Наоборот, озимая пшеница дает в 1926/27 г. некоторое повышение (+1,7%), а в последующие два года довольно заметное снижение. Уровень затрат по овсу определяется для 1926/27 и 1928/29 г. повышением в отношении 1925/26 г. (примерно на 3%), при заметном снижении их в 1927/28 г. (на —7,6%). По ячменю в 1926/27 г. и 1927/28 г. затраты резко снижаются, несколько повысившись в 1928/29 г., однако, они остаются все же ниже уровня 1925/26 г. (на —7,7%); здесь по потребляющей полосе мы наблюдаем динамику обратную средней по СССР. В общем 1927/28 г. дает по всем культурам, за исключением ржи, снижение затрат на единицу посева. В среднем по всем 4 хлебам по СССР динамика затрат в %% к предыдущему году представляется в следующем виде: 1926/27 г. +1,2%; 1927/28 г.—5,0% и 1928/29 г. (по предположительным данным) +1,3%; если же за 100 принять 1925/26 г. и исчислять все годы в отношении к затратам этого последнего года, тогда динамика представится: +1,2, —3,6 и —2,4%, т.-е. затраты 1928/29 г. должны быть ниже 1925/26 г., но выше предшествующего 1927/28 г. Динамика себестоимости единицы продукции (центнера) должна, конечно, выглядеть иначе динамики затрат на единицу посева, поскольку изменение урожайности влияет в обратном направлении на отношение этих двух величин (об этом подробнее ниже).

Данные по себестоимости в совхозах нами разработаны по районам РСФСР (см. таб. 11 на 70 стр.); для получения средних сопоставимых величин, мы исчислили для каждой культуры в крестьянских хозяйствах (по типичным группам) себестоимость среднего по РСФСР (без Сибири, Крыма и Казакстана). В результате, мы получаем следующие ряды для 1925/26 года:

	Рожь	Пшеница яровая	Пшеница озимая	Овес	Ячмень	Средн. по 4 хлебам
Затраты на 1 *га* в крестьянск. хоз-вах в руб. и коп.	83,97	53,13	53,03	75,85	64,90	74,73
Затраты на 1 *га* в совхозах в руб. и коп.	61,78	62,06	70,74	63,38	51,03	62,93

Средняя (по сопоставимым районам РСФСР) величина затрат на 1 *га* по 4 хлебам в крестьянских хозяйствах на 18% выше, чем в совхозах; при чем по ржи затраты в совхозах ниже на 35%, по овсу на 20% и ячменю на 25%; и наоборот, по пшенице затраты на 1 *га* в севхозах на 30% выше, чем в крестьянских хозяйствах. В совхозах амплитуда колебания затрат на 1 *га* между отдельными

Таблица 11

Затраты на 1 гектар в совхозах в 1925/26 году

Районы	Рожь	Яровая пшеница	Озимая пшеница	Овес	Ячмень	Средняя по 4 хлебам
	1	2	3	4	5	6
Сев.-Восточный	116,12	110,57	—	82,44	87,35	66,32
Сев.-Западный	95,62	—	—	88,80	86,29	89,66
Западный	77,24	62,64	78.07	67,70	53,45	71,34
Центр.-Промышл.	83,45	77,11	87,99	79,21	70,96	81,12
Центр.-Черноземный	68,93	60,78	84,47	51,58	45,78	61,98
Средне-Волжский	56,82	68,69	52,24	52,99	54,46	59,13
Нижне-Волжский	54,79	60,91	62,40	59,10	41,82	58 38
Северный Кавказ	67,37	72,97	73,42	76,11	64,11	71,77
Крым	27,83	—	63,91	38,96	34,96	51,93
Башкир. республика	54,39	78,08	60,97	72.94	—	71,48
Урал	49,24	66,09	60,97	69,75	25,95	62,79
Казакстан	—	33,70	—	27,14	26,67	31,70
РСФСР	61,78	62,06	70,74	63,38	51,03	62,93
В том числе:						
Потребляющие районы	82,99	69,65	86,07	77,24	77,47	79,44
Производящие „	60,16	68,35	74,65	56,31	61,65	63,20

культурами значительно меньшая, чем в крестьянских хозяйствах. На среднюю величину затрат по 4 хлебам влияет в совхозах не только разница в абсолютной величине затрат по районам и культурам, но также и разница в удельном весе районов и культур в совхозах по отношению к крестьянским хозяйствам. Так, удельный вес ржи (в пределах сопоставляемых районов) в крестьянских хозяйствах выше 50%, а в совхозах лишь 26%; удельный вес пшеницы, наоборот, в крестьянских хозяйствах меньше — около 22%, а в совхозах около 34%; удельный вес овса соответственно 21% и 32% ячменя 5,6% и 6,0%. Таким образом, пшеница, как культура с относительно более низкими затратами входит большим удельным весом в среднюю по совхозам, а рожь — с относительно большими затратами, занимает почти в два раза больший удельный вес в крестьянских хозяйствах, нежели в совхозах. Кроме того, удельный вес потребляющих районов, т.-е. более „дорогих“ районов несколько больший в крестьянских хозяйствах в сравнении с совхозами. Если сопоставлять по отдельным районам, то здесь мы имеем следующее: в потребляющей полосе затраты совхозов ниже, а в производящей выше, чем в крестьянских хозяйствах. Следующие данные затрат отдельно по производящим и потребляющим районам РСФСР характеризуют эти соотношения:

		Рожь	Пшеница: Озимая	Пшеница: Яровая	Овес	Ячмень	В среднем по 4 хлебам
Потребляющие районы	Крестьянск. хоз-ва	157,00	—	—	103,00	124,00	130,87
	Совхозы	82,99	86,07	69,65	77,24	77,47	79,44
Производящие районы	Крестьянск. хоз-ва	64,43	53,03	49,69	65,30	55,10	58,88
	Совхозы	60,16	68,35	74,65	56,31	61,65	63,20

Отсюда мы видим, что при дифференциации на потребляющие и производящие районы средняя резко меняет картину. Таким образом, величина затрат по совхозам получается ниже исключительно благодаря низкой производительности и высокой себестоимости крестьянских хозяйств в потребляющих районах. Средние затраты на 1 *га* в производящих районах выше, чем в крестьянских хозяйствах и, сопоставление будет пожалуй наиболее правильным именно по этим последним районам, поскольку, как мы указывали выше, ценностные затраты крестьянских хозяйств в потребляющих районах не характерны. В производящих районах единственное исключение составляет рожь, где затраты на 1 *га* в совхозах несколько ниже по сравнению с крестьянскими хозяйствами. Отсюда необходимо констатировать, что с затратами на 1 *га* в совхозах было не совсем благополучно, тем более, что данные 1926/27 г. показывают рост себестоимости в отношении к 1925/26 г. При чем сопоставление совхозов мы произвели с типичными посевными группами в крестьянских хозяйствах, т.-е. с относительно более высокими затратами; сопоставление же по всем посевным группам дало бы еще более невыгодные соотношения для совхозов.

Для суждения о рентабельности производства и сопоставления с ценами, необходимо перейти к анализу себестоимости на единицу продукции. Себестоимость одного центнера той или иной культуры определяется суммой затрат на 1 *га* за вычетом затрат, падающих на т. н. „отходы“ (солома, мякина и пр.), деленной на урожайность с одного гектара. Таким образом, относительно большие затраты на 1 *га* еще не определяют относительный уровень себестоимости центнера. Различная урожайность по отдельным культурам и районам резко меняет систему себестоимостей по культурам и районам в сравнении с соотношением уровней затрат на единицу посева. Зная затраты на 1 *га*, обратимся ко второму фактору, определяющему себестоимость единицы продукции — к урожайности (см. таб. 12 на 74 стр.). Здесь мы приводим данные об урожайности по отдельным районам и культурам отдельно по всем хозяйствам (сюда входят и наиболее лошадные и кулацкие хозяйства), охваченным бюджетным обследованием 1925 года (а) и отдельно по типичным посевным

группам района (в). Те колебания урожайности по районам, которые мы имеем, не могут дать по себестоимости единицы продукции соотношений идентичных с колебаниями размеров затрат на единицу посева по тем же районам. Благодаря относительно более благоприятному уровню урожайности (по данным бюджетного обследования за 1925 г.) в потребляющих районах (в особенности по ржи и овсу) разница между себестоимостью 1 центнера в этих и производящих районах не так велика, как разница между затратами на 1 *га*. Если отношение затрат на 1 *га* (в среднем по 4 хлебам) в производящих районах к потребляющим выражается 1 : 2,2, то соответствующее отношение себестоимости 1 центнера равно 1 : 1,62. Здесь мы имеем более близкие соотношения уровней, т.-е. себестоимость потребляющей полосы в среднем на 62% выше себестоимости производящих районов, в то время, как затраты на гектар на 120 с лишним процентов выше — разрыв в два раза больше. В пределах каждого отдельного района, мы имеем довольно резкие разрывы урожайности между типичными посевными группами и всеми хозяйствами района в целом. Урожайность первых, как правило (за некоторыми исключениями), ниже средней урожайности. Особенно разительны эти разрывы в Сев. Кавказе по ржи, где по всем хозяйствам урожайность центнеров с гектара определяется 9,0, а по типичным посевным группам лишь 5,1; и в Нижне-Волжском районе, где соответствующие величины равны 6,6 и 3,9 центнера. То-есть по некоторым культурам в отдельных районах в типичных посевных группах урожай почти в два раза ниже среднего урожая. Конечно, это нашло соответствующее отражение на себестоимости одного центнера в этих районах по тем и другим группам. Более низкий урожай по типичным посевным группам при большем размере затрат на 1 *га* естественно должен был повлечь за собой более резкие разрывы между себестоимостью 1 центнера в этих группах и средней себестоимостью в сравнении с соответствующими разрывами по затратам на 1 *га*.

На ряду с этим важно выявить соотношение урожайности между отдельными культурами по сравнению с уровнем затрат на 1 *га* между этими культурами; это позволит установить систему себестоимостей 1 центнера. Если принять за 100 урожайность по ржи (речь будет итти о типичных посевных группах), по яровой пшенице она составит 80, по озимой пшенице 111, по овсу 113 и по ячменю 123; если же принять за 100 затраты по ржи на 1 *га*, то соответственно мы получим следующий ряд: пшеница яровая — 63, озимая — 72, овес — 88 и ячмень — 74. Отсюда мы видим, что уровень себестоимости ржи и пшеницы (в особенности яровой) должен сблизиться по сравнению с уровнем затрат на 1 *га* (меньшие затраты на 1 *га* пшеницы при меньшей урожайности) и, наоборот, мы имеем большее раздвижение уровней между себестоимостью ржи и прочих культур в сравнении с затратами (меньшие затраты при большей урожайности). Таким образом, соответствующий ряд по себестоимости на 1 центнер составит (в отношении к ржи): рожь — 100, пшеница яровая — 85, озимая — 76, овес — 80 и ячмень — 64.[1]

Переходя непосредственно к анализу себестоимости единицы продукции (таб. 13 см. на 76 стр.) необходимо отметить, что несмотря на сближение уровней себестоимости, в среднем между потребляющими и производящими районами, в сравнении с уровнем затрат на 1 *га*, пределы колебания себестоимости по отдельным районам чрезмерно велики, во всяком случае не меньше чем пределы колебания затрат между отдельными районами (от минимума к максимуму). Так, по ржи отношение минимальной себестоимости к максимальной равно примерно 1 : 4. Здесь наименьшая себестоимость по Башкирии сочетается с почти наименьшими затратами в Башкирии на 1 *га* и наивысшим размером урожайности (по типичным посевным группам, по бюджетным данным за 1925/26 год). Максимальная себестоимость приходится на Ленинградскую область, где максильные затраты сочетались в 1925/26 г. с урожаем несколько выше среднего по СССР. По пшенице (яровой) соответствующая пропорция равна 1 : 2,5, по овсу — 1 : 2,3 и по ячменю, как и по ржи, примерно 1 : 4. По типичным посевным группам мы имеем большую себестоимость по всем районам и культурам, чем по всем хозяйствам, включенным в бюджетное обследование за 1925/26 г. Отсюда, при одной и той же цене для всех посевных групп района, мы имеем менее выгодные для типичных посевных групп соотношения между ценой и себестоимостью. Разница в себестоимости имеет место не только в отдельных районах и не только в различных посевных группах одного и того же района, но также и в пределах одной и той же губернии в зависимости от размеров доходности хозяйств.[2] Так, себестоимость центнера ржи в Орловской губернии в низших, по валовой продукции группах хозяйства (до 200 рублей) почти в два раза выше себестоимости в хозяйствах с валовым доходом в 1.400 рублей в год. То же мы имеем по Московской и ряду других губерний и других культур и продуктов (Псковская — лен, Смоленская — молоко и проч.).

В пределах ряда (обследованных) губерний в 1924/25 г. себестоимость центнера ржи в зависимости от доходности хозяйств колебалась от 2 р. 22 к. до 14 р. 70 к. или отношение 1 : 6,6. По льну соответствующий коэфициент составляет — 3, по подсолнуху — 5 и т. д. Если взять две соседние губернии Московскую и Смоленскую с одинаковыми по доходности группами, то на 1 рубль затрат —

[1] Здесь, конечно, играет большое значение, помимо урожайности, также и размер затрат, падающих на так наз. „отходы" (солома и проч.), при чем этот размер различен для отдельных культур. Так, по пшенице озимой мы имеем относительно более высокий уровень себестоимости, чем уровень затрат при сравнительно более высоком урожае, что связано в известной мере с относительно меньшими затратами на „отходы".

[2] См. книгу „К вопросу о социалистическом переустройстве сельского хозяйства" под ред. Я. А. Яковлева, Гиз. 1928 г.

Таблица 12

Урожай (в центнерах) с 1 гектара по бюджетам в 1925 году

а) по всем обследованным хоз-вам района;
в) по типичным посевным группам

Районы	По типичн. посевн. гр	Рожь	Пшеница		Овес	Ячмень
			Яровая	Озимая		
СССР	а	8,1	8,0	9,8	8,7	9,9
	в	7,9	6,9	8,8	8,9	9,6
Северный	а	11,1	—	—	9,3	13,5
	в	13,3	—	—	10,6	14,9
Ленинградск.	а	9,4	—	—	9,8	8,6
	в	9,0	—	—	9,9	8,6
Западный	а	9,4	—	—	10,4	8,3
	в	9,8	—	—	10,0	7,8
Центр.-Промышленный	а	7,7	—	—	9,0	7,6
	в	7,5	—	—	9,4	6,5
Центр.-Черноземный	а	6,1	—	—	7,9	11,8
	в	5,7	—	—	7,8	9,0
Вятский	а	8,1	—	—	8,7	9,1
	в	9,3	—	—	7,5	9,7
Уральская область	а	9,1	8,8	—	9,5	10,4
	в	10,1	8,8	—	9,8	10,6
Башкирская	а	12,1	—	—	6,8	8,4
	в	10,8	—	—	7,1	—
Средне-Волжский	а	7,6	7,0	—	5,8	4,9
	в	7,8	6,4	—	6,6	5,7
Нижне-Волжский	а	5,6	6,6	—	—	8,4
	в	5,2	3,9	—	—	10,8
Сев.-Кавказ	а	9,0	10,5	10,9	—	13,0
	в	5,1	6,7	9,9	—	12,9
Сибирь Ю.-З., с Томск. окр.	а	7,8	7,7	—	9,9	8,9
	в	7,1	7,9	—	11,2	9,6
Украина вся	а	9,1	7,4	9,0	—	9,1
	в	8,6	6,9	7,9	—	9,3
„ Полесье	а	8,5	8,4	10,6	—	9,8
	в	7,8	8,9	11,1	—	10,8
„ Правобережье	а	8,7	8,3	11,7	—	7,8
	в	8,8	9,9	11,0	—	7,0
„ Левобережье	а	10,9	9,1	9,3	—	11,0
	в	10,1	8,4	9,9	—	11,5
„ степь	а	8,1	6,8	8,1	—	8,8
	в	7,7	6,3	6,4	—	7,8
БССР	а	7,9	—	—	9,6	8,1
	в	7,8	—	—	9,6	8,8

в первой получается валовой продукции на 61 коп., а во второй 1 р. 10 к., т.-е. почти в два раза больше. Если взять ряд (обследованных) губерний, то наименьший эффект 1 рубля затрат (по различным по доходности группам) выражается в 55 коп. валовой продукции, а наибольший в 2 р. 49 к., т.-е. в 4,5 раза больше. Затраты труда на гектар полеводства в Смоленской губернии, в зависимости от размеров доходности хозяйства, колеблются от 37 до 72 дней; в Киевской соответственно от 18 до 46 дней. Такая разница в себестоимости в одной и той же группе хозяйств (в пределах одной губернии) или разница в рентабельности, сталкивает нас с проблемой дифференциальной ренты как по местоположению, так и по плодородию. Однако, материалы столь скудны, при отсутствии социального разреза в анализируемом нами материале, что делать какие-либо выводы на этот счет в данной связи не представляется возможным.

Если бы мы имели по районам систему цен (производителя), соответствующую соотношению уровней себестоимости между районами, тогда мы имели бы примерно однородную рентабельность производства в пределах каждой культуры между районами. Если бы соотношение цен между различными культурами соответствовало соотношению их себестоимости, то разница в рентабельности между культурами сохранялась бы в тех же пропорциях. Однако, и в том, и в другом случае мы имели бы, в силу однородности цены для всех групп хозяйств (как по посевной площади, так и по доходности и пр.) в данной территориальной единице (губернии, уезде и т. д.), при совершенно ином размере себестоимости большие различия в рентабельности отдельных групп индивидуальных хозяйств, не однородных по своему социальному признаку.

Приняв за 100 цену центнера ржи (в 1925/26 г., мы относим ее к уровню цены прочих культур: пшеница — 118, овес — 90 и ячмень — 66; соответствующий ряд по себестоимости, как мы выше установили равен: — рожь — 110, пшеница (яровая и озимая) — 82, овес — 80 и ячмень: — 64. Таким образом, пшенице, при себестоимости на 18% ниже ржи, соответствует цена в среднем на 18% выше ржи, т.-е. соотношение рентабельности воспроизводства центнера ржи и пшеницы претерпевает еще более резкие разрывы, чем соотношение затрат на единицу посева и себестоимости единицы продукции. Овес при себестоимости равной 80% себестоимости ржи имеет цену равную 90% цены ржи, т.-е. также разрыв рентабельности не в пользу ржи; наконец, ячмень в отношении ржи по себестоимости несколько ниже, чем по цене, однако, здесь большого разрыва в соотношениях уровней нет и их рентабельности довольно близки между собой.

Разница между ценой и себестоимостью одного центнера ржи в 1925/26 г., по всем обследованным хозяйствам, колебалась между районами от 2 р. 79 к. до 2 р. 42 к., т.-е. в 5 р. 21 коп. на один центнер, по типичным хозяйствам — от 4 р. 41 к. до 2 р. 12 к. или

Себестоимость и цена
а) по всем обследованным
в) по типичным посевным

Таблица 13

1 центнера за 1925/26 г.
хозяйствам района;
группам района

Районы	По типичн. посевн. гр.	Рожь: Себестоимость	Рожь: Цена	Рожь: Разница между ценой и себест.	Пшеница яровая: Себестоимость	Пшеница яровая: Цена	Пшеница яровая: Разница между ценой и себест.	Пшеница озимая: Себестоимость	Пшеница озимая: Цена	Пшеница озимая: Разница между ценой и себест.	Овес: Себестоимость	Овес: Цена	Овес: Разница между ценой и себест.	Ячмень: Себестоимость	Ячмень: Цена	Ячмень: Разница между ценой и себест.	Средняя по 4 хлебам: Себест. по 4 хлебам	Средняя по 4 хлебам: Цена	Средняя по 4 хлебам: Разница между ценой и себест.
СССР	а	6,96	6,84	—0,12	5,50	8,0	+2.50	5,26	8,61	+3,35	4,97	6,35	+1,38	4,47	4,52	+0,05	5,97	6,95	+0,98
	в	7,68	—	—0,84	6,56	—	+1,44	5,84	—	+2,77	6,18	—	+0,17	4,88	—	—0,36	6,80	—	+0,15
Северный	а	12,42	9,63	—2,79	—	—	—	—	—	—	7,34	7,12	—0,22	8,17	8,82	+0,65	9,80	8,52	—1,28
	в	12,25	—	—2,62	—	—	—	—	—	—	7,66	—	—0,54	8,0	—	+0,82	9,57	—	—1,05
Ленинградский	а	11,62	9,74	—1,88	—	—	—	—	—	—	7,88	7,08	—0,80	9,5	7,52	—1,98	10,15	8,56	—1,59
	в	12,5	—	—2,76	—	—	—	—	—	—	8,49	—	—1,41	10,4	—	—2,88	10,94	—	—2,38
Западный	а	7 5	8,89	+1.39	—	—	—	—	—	—	4,78	6,18	+1,40	6,0	6,81	+0,81	6,75	8,22	+1,47
	в	7.8	—	+1,09	—	—	—	—	—	—	4,90	—	+1.28	8,3	—	—1,49	7,08	—	+1,14
Центр.-Промышленный	а	10,6	8,34	—2,26	—	—	—	—	—	—	6,81	7,17	+0,36	10,0	8,54	—1,46	9,35	8,07	—1,28
	в	11,7	—	—3,36	—	—	—	—	—	—	7,52	—	—0,35	11,8	—	—3.26	10,33	—	—2,26
Центр.-Черноземный	а	5,8	7,57	+1,77	—	—	—	—	—	—	3,96	5,56	+1,60	2,5	5,49	+2,99	5,33	7,09	+1,76
	в	6.5	7,57	+1,07	—	—	—	—	—	—	4,65	—	+0,91	3,8	—	+1,69	6,04	—	+1,05
Вятский	а	7,7	6,84	—0,86	—	—	—	—	—	—	5,38	6,72	+1,34	6,6	6,5	—0,10	6,69	6,79	+0,10
	в	8,6	—	—1,76	—	—	—	—	—	—	7,25	—	—0,53	6,1	—	+0,40	7,94	—	—1,15
Уральская Область	а	6,1	5,92	—0,18	5,79	7,63	+1,84	—	—	—	3,95	5,74	+1,79	4,6	6,90	+2,30	5,21	6,58	+1,37
	в	6,7	—	—0,78	6,37	—	+1,26	—	—	—	4,67	—	+1,07	5,2	—	+1,70	5,84	—	+0,74
Башкирская АССР	а	3.5	5,92	+2,42	—	—	—	—	—	—	4,40	6,10	+1,70	5,4	5,6	+0,20	3,82	5,98	+2,16
	в	3,8	—	+2,12	—	—	—	—	—	—	5,69	—	+0,41	—	—	—	4,45	—	+1,53
Средне-Волжский	а	5,4	6,41	+1,01	5.29	9,83	+4,54	—	—	—	4,88	6,96	+2,08	6,3	5,92	—0,38	5,29	7,21	+1,92
	в	5,8	—	+0,61	6,35	—	+3,48	—	—	—	6,17	—	+0,79	6,7	—	—0,78	5,99	—	+1,22
Нижне-Волжский	а	5.61	6,29	+0,68	6,31	9,34	+3,03	—	—	—	—	—	—	4,2	5,49	+1,29	5,85	7,52	+1.67
	в	7,1	—	—0,81	10,87	—	—1,53	—	—	—	—	—	—	4,7	—	+0,79	8,58	—	—1,06
Сев.-Кавказ	а	3,63	4,76	+1,13	3,99	7,51	+3,52	4,31	7,51	+3,20	—	—	—	3,0	4,15	+1,15	3,90	6,55	+2,65
	в	8,51	—	3,75	5,74	—	+1,77	4,88	—	+2,63	—	—	—	3.3	—	+0,85	5,22	—	+1,33
Сибирь Ю.-З., с Том. окр.	а	6,66	3,91	—2.75	4,66	5,98	+1,32	—	—	—	3,86	3,36	—0,50	4,9	4,03	—0,87	4,86	5,02	+0,16
	в	8,32	—	—4,41	4,39	—	+1,59	—	—	—	3,70	—	—0,34	4,9	—	—0,87	4,96	—	+0,06
Украина вся	а	5,73	5,92	+0,20	6,57	9,89	+3,32	6,18	9,89	+3,71	—	—	—	4,0	4,64	+0,64	5,64	7,25	+1,61
	в	6,12	—	—0,20	7,13	—	+2,76	6,81	—	+3,09	—	—	—	4,7	—	—0,06	6,18	—	+1,07
„ Полесье	а	7.19	6,6	—0,59	9,24	9,7	+0,46	9,06	9,7	+0.63	—	—	—	5,6	5,4	—0,20	7,39	6,29	—1,10
	в	8,25	—	—1,65	9,10	—	+0,60	9,00	—	+0,70	—	—	—	5,3	—	+0,10	8,25	—	—1,96
„ Правобережье	а	6,61	6,6	—0,01	7,05	10,1	+3,05	6,57	10,1	+3.53	—	—	—	4,9	5,7	+0,80	6,40	7,14	+0,74
	в	6.79	—	—0,19	5,35	—	+4,75	7,20	—	+2,90	—	—	—	5,5	—	+0,20	6,70	—	+0,44
„ Левобережье	а	5,36	5,4	+0,04	6,45	8,7	+2,25	7,24	8,7	+1,46	—	—	—	4.0	4,2	+0,20	5,60	6,72	+1,12
	в	5,31	—	+0,09	6,33	—	+2,37	6,94	—	+1,76	—	—	—	3,9	—	+0,30	5,50	—	+1,22
„ Степь	а	4.91	5,0	+0,09	6,59	8,4	+1,81	5,90	8,4	+ 2,50	—	—	—	3,8	4,6	+0,80	5,22	7,57	+2,35
	в	5,40	—	—0,40	7,44	—	+0,96	6,76	—	+1.64	—	—	—	4,8	—	—0,20	6,03	—	+1,54
БССР	а	7,98	7.11	—0,87	—	—	—	—	—	—	5,52	6,56	+1.04	7,5	6,62	—0,88	7,30	6,91	—0,39
	в	8.14	—	—1,04	—	—	—	—	—	—	5,56	—	+1,00	7,1	—	—0,48	7,32	—	—
В среднем по производящ. полосе	а	5,70	6.30	+0,60	5,50	8,00	2,50	5,26	8,61	+3,35	4,40	5,68	+1,28	3,80	4,52	+0,72	5,20	6,65	+1,45
	в	6,41	6.30	—0,11	6,56	8,00	1,44	5,84	8,61	+2,77	5,37	5,68	+0,31	4,30	4,52	+0,22	6,10	—	+0,55

интервал в 6 р. 53 к. Здесь учтены все районы — потребляющие и производящие, вместе с Сибирью (Ю.-З.) (т.-е. районом наиболее не рентабельным с наиболее низкими ценами). Если же взять лишь производящие районы (без Сибири), то здесь мы столь резкой разницы между ценой и себестоимостью не имеем. По пшенице, опять-таки наиболее резкая разница приходится между районами на типичные посевные группы. По овсу и ячменю примерно та же картина, что и по ржи, однако, наиболее резкие расхождения цен и себестоимости по районам имеют место по ржи.

Если колебания себестоимости ржи по районам происходят в пределах 1 : 4, то колебания цен ржи — в пределах 1 : 2 — 2,5; по пшенице мы имеем несколько большее соответствие по себестоимости и цене: отношение минимума к максимуму равно, примерно, 1 :2; по овсу тоже, что и по пшенице, а по ячменю соответственно: себестоимость 1 : 2,5, цены 1 : 2.

Таким образом, мы не имеем соответствия между ценой и себестоимостью по отдельным культурам даже в пределах производящих районов. Нужно сказать, что потребляющие районы, не отчуждающие зерновой продукции, при изучении рентабельности своего сел. хозяйства в значительной мере затушевывают действительное положение вещей. Поэтому мы всегда будем выделять отдельно производящие районы, которых рентабельность за прошлые годы и касалась. Нельзя говорить о „рентабельности" чисто натуральных районов, не сталкивающихся с рынком по реализации своей продукции и не имеющих рыночной цены (или то, что мы называем цены производителя). Изучение потребляющих районов по линии себестоимости представляет больший интерес в отношении изучения и сопоставления производственных условий с точки зрения товаризации, нежели процессов ценообразования за прошлые годы. Здесь, кроме того, важно сопоставить себестоимость производства с ценой платимой крестьянами потребляющих районов за хлеб ввозимый из производящих районов.

По этому соотношения цены (бюджетной) и себестоимости в этих районах отнюдь не отражает „рентабельности" производства. Тем более, как мы выше указывали, размер себестоимости в потребляющих районах не показателен. Отсюда мы видим насколько важно для политики построения системы цен производителя ориентироваться на себестоимость в существующих производящих районах, превращающихся из потребляющих в производящие.

В среднем по СССР цена центнера ржи ниже средней себестоимости (взвешенной по посевным площадям) на 12 копеек или минус 1,7% в отношении к себестоимости; в том числе по типичным группам — 10,9%. Совершенно иную картину мы имеем не по СССР в целом, а лишь по производящим районам; здесь по всем хозяйствам вместо — 1,7% мы имеем + 10,4%, или цена превышает себестоимость на 59 копеек на один центнер; по типичным посевным группам цена почти соответствует себестоимости (— 1,7%). Большую разницу мы имеем между ценой и себестоимостью по пшенице[1]. По озимой пшенице цена превышает себестоимость центнера в среднем на 3 р. 35 к. или на 63,7%, в том числе по типичным посевным группам на 47,4%; по яровой пшенице соответствующие величины составляли в 1925/26 году + 45,5% и + 22%. По овсу, с учетом потребляющих районов, цена превышает себестоимость по всем группам хозяйств на 1 р. 38 к. или + 27,8%, а по производящим районам + 29,1%. Если же брать лишь одни типичные посевные группы, то превышение цены над себестоимостью по СССР составит 17 коп. (+ 2,8%), а по производящим районам — 38 коп. или цена выше себестоимости почти на 8%. Ячмень, при соответствии цены (+ 1,1%) себестоимости по СССР (по всем хозяйствам), дает по производящим районам превышение цены над себестоимостью на 72 коп. на центнер или + 18,9%; по типичным посевным группам цена по СССР ниже себестоимости почти на 7,5%, а по производящим районам выше почти на + 5,5%. Таким образом, если исчислять по всем посевным группам хозяйств, то в 1925/26 г. мы имели весьма благоприятные соотношения между ценой и себестоимостью по всем культурам, с различной степенью благоприятности для отдельных культур. По типичным же посевным группам, что наиболее важно и интересно с нашей точки зрения, при довольно благоприятных соотношениях в производящих районах по овсу и ячменю, и весьма благоприятных по пшенице, мы имеем по ржи цену почти совпадающую с себестоимостью, и даже несколько ниже (на — 1,7%). По ржи это происходит, главным образом, за счет Украины, попавшей в целом в производящие районы, однако, если бы мы отнесли горнозаводскую часть Украины к потребляющей полосе, тогда картина и по ржи в типичных посевных группах изменилась бы в более благоприятную сторону. Можно безусловно констатировать, что как по районам в пределах отдельных культур, так и между отдельными культурами соответствия между ценами и себестоимостью мы не наблюдаем. По потребляющим районам в целом мы имеем резкое превышение себестоимости производства хлебов над рыночными ценами на хлеб в этих районах. Говоря о политике цен, мы, конечно, ориентироваться на себестоимость потребляющих районов не можем. Здесь речь может итти о необходимости резкого снижения себестоимости на ряду со снижением рыночных цен на хлеб. Правильно построенная система цен производителя должна ориентироваться на основные товарные и товаризируемые районы. При чем нас в первую очередь должны интересовать типичные посевные группы, преобладающие в каждом районе. С этой точки зрения можно сказать, что в Сибири цена ржи должна в большей мере со-

[1] Здесь средняя по СССР совпадает с средней по производящим районам, поскольку пшеница в последних не „сидит".

четаться с себестоимостью производства и т. д. Конечно, нужно еще раз подчеркнуть, что больших выводов для политики цен, анализ вне социального разреза дать не может.

Если мы сопоставим за 1925/26 год среднюю по СССР себестоимость всех 4 хлебов (взвешенной по посевным площадям) со средней ценой, то последняя окажется выше первой на 28 коп. или на +16,5%; типичные посевные группы дают превышение лишь на 15 копеек или +2,5%. Таким образом, даже с учетом потребляющих районов, т.-е. районов с резким разрывом между ценой и себестоимостью, даже по одним лишь типичным посевным группам, с их относительно высокой себестоимостью, мы имеем по зерну некоторое превышение цены над себестоимостью. Взяв лишь производящие районы для 4 хлебов, мы получаем по всем группам превышение цены над себестоимостью почти на 30% (на 1 р. 45 к. на центнер), а по типичным посевным группам почти на 10% или 55 коп. на центнер зерна. По отдельным производящим районам в среднем по зерну мы имеем повсеместное превышение цены над себестоимостью от небольших до весьма значительных размеров (что зависит также от различной структуры культур по посевным площадям в отдельных районах). Исключение составляет Вятский и Нижне-Волжский районы, где по типичным посевным группам цена в среднем немного ниже себестоимости в силу высокой себестоимости культур и значительного удельного веса ржи в посевной площади этих районов. Все приведенные выше данные средних размеров себестоимости как по культуре в целом, так и по 4 культурам по отдельным районам и СССР исчислены исходя из удельного веса каждого района и каждой культуры по посевным площадям.

Если говорить о рентабельности производства за прошле годы по районам, культурам и всему СССР, то таковую может отразить лишь средняя себестоимость, исчисленная на основе весов товарной массы в сопоставлении со средней ценой, исчисленной таким же способом. Разница в структуре районов и культур по посевным площадям и по товарной продукции чрезмерно велика. Сопоставление оцененной товарной массы по себестоимости с товарной массой оцененной по ценам производителей; или средней взвешенной по товарной массе себестоимости и цены может правильно отразить прибыли или убытки крестьянских хозяйств за прошлые годы по реализации своей продукции. Идя по весам товарной продукции, потребляющие районы сами по себе выпадают, а производящие районы входят с иной структурой весов. Исчисленная таким образом для 1925/26 г. себестоимость и цена дают несколько иные, более благоприятные соотношения для зернового хозяйства в целом. Если разница между средней ценой центнера зерна и себестоимостью по производящим районам, исчисленным по посевным площадям, составляет для всех посевных групп 98 коп., то по весам товарной массы она составляет в среднем 1 р. 99 к., т.-е. рентабельность (прибыль)

в отношении себестоимости определяется в 40%. По типичным посевным группам вместо разницы между ценой и себестоимостью по посевным площадям (в производящих районах) в +9%, мы имеем по весам товарной продукции разницу в 1 р. 42 к. на центнер или прибыль в +25,7% в отношении к себестоимости центнера зерна. Такие более благоприятные соотношения получаются в результате большего удельного веса пшеницы в товарной продукции, нежели по посевным площадям. Вместе с тем, в среднем по ржи и по пшенице, в результате иной структуры районов, по товарной продукции мы имеем менее благоприятные соотношения между ценой и себестоимостью по сравнению с соответствующим соотношением в производящих районах по посевным площадям. Так, по посевным группам по ржи вместо +10,4% (в отношении к себестоимости) мы получаем по реализованной продукции +9,5%; по типичным посевным группам соответственно вместо (—1,7%) — (5,4%). Наоборот, по овсу и ячменю мы имеем более благоприятные соотношения. По овсу типичные посевные группы вместо +7,2 дают +16,8, а по ячменю вместо +5,1 — +16,8%.

Для сопоставления в какой мере сочетается размер рентабельности производства (вернее чистой доходности) с размером заработной платы наемных сельскохозяйственных рабочих, мы исчисляли стоимость валовой продукции с гектара, а из этой величины вычли все материальные затраты, приходящиеся на гектар; получив таким образом стоимость условно-чистой продукции, мы эту последнюю величину разделим на количество затраченных на 1 *га* в данном районе по данной культуре дней труда. Полученная величина и определяет сколько действительно получил бы крестьянин за день труда при условии реализации своей продукции. Опять-таки о действительной рентабельности и здесь мы могли бы судить идя не от валовой, а от товарной продукции. Поэтому, и оценка труда по стоимости чистой продукции в отношени рентабельности реализованной продукции, т.-е. действительно проданной продукции является преуменьшенной; в некоторой мере эта последняя приближается к данным, полученным по производящим районам. Однако, чистая продукция, исчисленная по валовой продукции, деленная на затраты дней труда, дает представление о чистой доходности рабочего дня в крестьянском хозяйстве, и сопоставление ее с размером заработной платы сел.-хоз. рабочих представляет большой интерес.

В результате, анализа чистого дохода и средней поденной зарплаты сел.-хоз. рабочего за 1925/26 г. (см. табл. 14 на 83 стр.) мы получили по всем потребляющим районам (за исключением Западного) чистую доходность дня труда ниже поденной заработной платы. Наиболее неблагоприятные показатели дает рожь; здесь чистая доходность ниже зарплаты на 35—40%; особенно низка она в типичных посевных группах. В среднем по СССР чистая доходность трудо-дня по ржи по всем посевным группам определяется в 1 р. 38 к. при средней поденной

оплате сел.-хоз. рабочих в 1 р. 32 к. По типичным посевным группам эта доходность по ржи ниже зарплаты примерно на 16 к. (1 р. 14 к. чистая доходность трудо-дня и 1 р. 32 к. зарплата). По производящим районам (в среднем) чистая доходность трудо-дня по ржи примерно ниже зарплаты по типичным посевным группам на 7 копеек, а по всем группам хозяйств она выше на 25 коп. При чем по отдельным производящим районам чистая доходность значительно ниже и значительно выше зарплаты. По яровой пшенице чистая доходность трудо-дня превышает почти в два раза зарплату по всем хозяйствам и на +44% по типичным посевным группам. По озимой пшенице соответственно на +53% и +46%. По ячменю в среднем по СССР чистая доходность по всем хозяйствам выше зарплаты на +32%, а по типичным на +8%; по производящим районам эта разница несколько больше. По овсу чистая доходность типичных посевных групп в среднем по СССР, как и по ржи несколько ниже зарплаты; по производящим районам имеется приблизительное соответствие между зарплатой и чистой доходностью. По всем же хозяйствам чистая доходность овса выше зарплаты, в особенности в производящих районах. В среднем по 4 хлебам по СССР чистая доходность трудодня выше зарплаты примерно на 40 копеек (на +30%) по всем хозяйствам и на 10—11 к. (+8%) по типичным посевным группам. По производящим районам соответственно около +33% и +11%, при чем наибольшее превышение приходится на уральскую область и Северный Кавказ.

Таким образом, в 1925/26 г. по типичным посевным группам чистая доходность трудо-дня превышала поденную зарплату наемных сель.-хоз. рабочих по всему СССР вместе с потребляющими районами на 8%, и по производящим районам на 11%. По всем же хозяйствам этот процент выше примерно в 2,5—3 раза.

Теперь перейдем к анализу динамики себестоимости (см. таб. 15 на 86 стр.) и цен за период 1925/26—1927/28 г.г. При этом необходимо упомянуть, что динамика исчислена лишь на основе изменения урожайности, при прочих равных условиях; прежде всего не учтен рост заработной платы, имевший место за эти годы. Здесь мы имеем по всем культурам, за исключением ржи, резкий рост себестоимости в 1927/28 г.; 1926/27 г. дает также рост по пшенице яровой и ячменю. По ржи мы имеем в среднем (в том числе и по потребляющим районам) некоторое снижение себестоимости в 1926/27 г. и дальнейшее снижение в 1927/28 г. Овес и озимая пшеница в 1926/27 г. дают некоторое снижение, однако, повышение последовавшее в 1927/28 г. поставило уровень себестоимости этих культур выше уровня 1925/26 г. Снижение цен в 1926/27 г. резко ухудшило соотношение между ценой и себестоимостью по сравнению с 1925/26 г. (см. таб. 16 на 88 стр.). Снижение цен по ржи в среднем по СССР на 20% при снижении себестоимости на 2—3% еще более ухудшило положение этой культуры. Примерно, то же мы имеем по овсу. Снижение цен на пшеницу—

Таблица 14

Чистый доход полученный за день труда по отдельным культурам и средняя поденная зарплата сел.-хоз. рабочим за 1925/26 г.

а) по всем посевным группам; в) по типичным посевным группам

Районы	а—в тип прос. гр.	Рожь	Пшеница		Ячмень	Овес	Чис. доходность в срд. по 4 хлеб.	Поденная зарплата с.-х. р б ч.
			Яровая	Озимая				
Северный	а	0,81	—	—	1,27	1,07	0,99	1,34
	в	0,86	—	—	1,27	1,01	0,99	—
Ленинградский	а	0,91	—	—	0,91	0,94	0,93	1,38
	в	0,95	—	—	0,79	0,76	0,78	—
Западный	а	1,52	—	—	1,40	1,65	1,56	1,31
	в	1,48	—	—	1,10	1,52	1,46	—
Центр.-Промышленный	а	0,96	—	—	1,16	1,49	1,16	1,65
	в	0,54	—	—	0,87	1,30	0,81	—
Центр.-Черноземный	а	1,64	—	—	3,12	1,34	1,56	1,06
	в	1,34	—	—	1,92	1,16	1,27	—
Вятский	а	0,77	—	—	1,20	1,14	0,83	1,13
	в	0,62	—	—	1,30	0,72	0,69	—
Уральская область	а	1,25	2,28	—	2,51	2,51	2,25	1,22
	в	1,07	2,10	—	2,01	1,74	1,80	—
Башкирская	а	1,79	—	—	1,50	1,56	1,62	1,21
	в	1,62	—	—	—	1,14	1,34	—
Средне-Волжская	а	1,45	2,83	—	1,17	1,64	1,72	1,12
	в	1,40	2,23	—	1,01	1,23	1,50	—
Нижне-Волжская	а	1,81	2,36	—	2,18	—	2,06	1,51
	в	1,29	1,06	—	1,78	—	1,24	—
Сев.-Кавказская	а	2,36	3,35	2,56	2,41	—	2,62	1,42
	в	0,62	1,97	2,35	1,91	—	1,87	—
Сибирь юго зап.	а	0,63	1,89	—	0,94	1,09	1,53	1,26
	в	0,37	1,95	—	0,96	1,11	1,54	—
БССР	а	1,14	—	—	0,88	1,26	1,12	1,22
	в	1,16	—	—	0,95	1,28	1,15	—
Украина (полесье)	а	1,28	1,74	1,69	1,40	—	1,37	1,40
	в	1,05	1,77	1,52	1,40	—	1,18	—
„ правобережье	а	1,14	2,24	1,77	1,30	—	1,34	1,04
	в	1,09	2,89	1,73	1,10	—	1,30	—
„ левобережье	а	1,49	2,48	1,87	1,50	—	1,74	1,41
	в	1,41	2,19	1,81	1,60	—	1,63	—
Степь	а	1,65	2,48	1,80	1,90	—	1,89	1,49
	в	1,40	2,02	1,82	1,50	—	1,65	—
Производящая пол.	а	1,65	2,40	2,12	1,95	1,66	1,85	1,40
	в	1,33	1,85	1,99	1,67	1,35	1,55	—
СССР (взвеш. по посевн. пл.)	а	1,38	2,40	2,12	1,72	1,59	1,72	1,32
	в	1,14	1,85	1,99	1,43	1,28	1,43	—

на 22%, при повышении себестоимости производства пшеницы, снижение цен на ячмень — на 20%, при повышении себестоимости — на 10%, резко ухудшило рентабельность производства этих культур. В результате, в среднем по 4 хлебам по СССР (по всем группам хозяйств) себестоимость была выше цены на 5,4, против 1925/26 г., когда цена была выше себестоимости примерно на 16%. По типичным посевным группам цена ниже себестоимости на 16,7% против 1925/26 г., когда она была выше на 2,2% (см. таб. 17 на 90 стр.). Если мы возьмем лишь одни производящие районы, то и здесь в 1926/27 г. цены ниже себестоимости: по всем группам почти на 1%, а по типичным на 13,5%. По отдельным культурам по типичным группам мы имеем в 1926/27 г. следующую картину по сравнению с 1925/26 г.: по ржи вместо — 1,7, мы имеем — 28,4%, по пшенице яровой вместо + 47,4,— + 18,9%, по озимой соответственно + 22,0 и — 1,1%, по овсу + 7,2% и — 15,5% и по ячменю вместо + 5,1% в 1925/26 г. мы имели в 1926/27 г. — 29,4%. При чем нужно заметить, что резкое ухудшение по пшенице озимой и овсу имело место на ряду со снижением себестоимости по этим культурам. Таким образом, со знаком плюс, т.-е. превышением цены над себестоимостью, в 1926/27 г. остается одна лишь яровая пшеница, а в среднем по зерну цена в 1925/26 г. была значительно ниже себестоимости. Если даже взять по весам товарной продукции (см. таб. 18 и 19 на 89, 93 стр), то и здесь по типичным группам мы имеем — 6,7%, против + 25,7% в 1925/27 г., правда по всем группам взятым по весам товарной продукции 1926/27 г. дает + 8,8% против + 40,1% в 1925/26 г. Следующий 1927/28 г. характеризуется незначительным ростом заготовительных цен по сравнению с 1926/27 г., однако, уровень цен оставался значительно ниже уровня 1925/26 г. Рост же себестоимости в 1927/28 г. значительно превысил рост цен и по ряду культур мы имеем ухудшение по сравнению с предыдущим годом в соотношении цен и себестоимости. Единственное исключение составляет рожь, давшая в 1927/28 г. дальнейшее снижение себестоимости, но соотношение цены и себестоимости улучшившееся по ржи в этом году по сравнению с 1927/28 г. не достигло соотношения 1925/26 г. Средняя цена ржи в 1927/28 г. была ниже средней по СССР себестоимости по всем хозяйствам на 11%, по типичным на 20%; по производящей полосе ниже: по всем хозяйствам на 3,7%, по типичным на 15,5%. При чем в 1927/28 г. соотношения, исчисленные по товарной продукции ржи, были худшие, чем соответствующие соотношения по посевным площадям производящих районов. Это об'ясняется значительным увеличением в товарной продукции ржи удельного веса Центрально-Черноземной и Средне-Волжской области, где в 1927/28 г. цены были значительно ниже себестоимости (по типичным группам ЦЧО на 25% и Средне-Волжской области на 16%). Вообще положение этих районов в этом отношении, по сравнению с 1925/26 г. наиболее резко ухудшилось. Отсюда и получается, что по товарной продукции ржи цена была ниже

себестоимости в 1927/28 г. на — 16,1%, по всем хозяйствам и — 26,4% по типичным хозяйствам, т.-е. соотношения худшие, чем исчисленные средние по посевным площадям со включением потребляющих районов. По пшенице (озимой и яровой) в 1927/28 году цена по всем группам хозяйств была выше себестоимости (взвешенной по товарной продукции) на 14%, а по типичным посевным группам цена пшеницы ниже себестоимости на 1%. Таким образом, если в 1925/26 г. цена центера пшеницы по типичным группам была выше себестоимости на 2 рубля 69 коп., а в 1926/27 г. на 42 коп., то в 1927/28 году она совпадала примерно с себестоимостью, вернее была ниже на 1 копейку. По овсу и ячменю цена оставалась, как и в 1926/27 г. ниже себестоимости (исключение составлял ячмень по всем группам), но в более благоприятных соотношениях, чем в 1926/27 г.

В среднем по 4 хлебам (по весам товарной продукции) соотношение цены и себестоимости в 1927/28 году претерпело дальнейшее ухудшение. Если в 1925/26 году цена центера зерна (в среднем) была выше себестоимости по типичным посевным группам на 1 р. 42 к. (+ 25,7%), то в 1926/27 году цена была ниже себестоимости на 41 копейку (— 6,7%) и в 1927/28 году ниже на 64 копейки, или на 9,8%. Правда, по всем посевным группам мы имели превышение цены над себестоимостью на + 3,9%, или на 22 копейки на центнер против 1 р. 99 копеек, в 1925/26 году (+ 40,1%). Более худшие соотношения в среднем по 4 хлебам мы получаем в среднем по СССР и, в частности, по производящим районам взятым по весам посевной площади.

Текущий 1928/29 год нами исчислен на основе плановых предположительных данных. Этот год дает значительное улучшение в соотношении цен и себестоимости, однако, по зерну он в целом не достигает тех соотношений, которые мы имели в 1925/26 году. Лишь по ячменю в 1928/29 году мы должны иметь соотношения значительно более благоприятные, чем в 1925/26 году. Пшеница яровая и овес дают соотношения очень близкие к 1925/26 году; по ржи и озимой пшенице эти соотношения значительно отстают от 1925/26 года. По всей пшенице, — яровой и озимой, — цена превышает себестоимость в размерах меньших чем в 1925/26 году. Таким образом, в 1928/29 году мы имеем систему соотношений уровней по отдельным культурам близкую к 1925/26 году, с некоторым отклонением в ту или иную сторону отдельных культур. Если принять за 100 себестоимость (типичных посевных групп), взвешенную по товарной продукции и цену ржи каждого года и исчислить к ней уровень себестоимости и цен каждой культуры, то за 4 года мы получим следующие ряды (см. 92 стр.).

Отсюда мы видим, что уровень себестоимости всех культур был в 1925/26 г. и 1927/28 году по сравнению с 1925/26 г. значительно ближе к уровню себестоимости ржи, т.-е. разница между себестои-

Таблица 15

Динамика себестоимости 1 центнера За 1925/26—1928/29 гг. (в рублях)

Районы	а—общ. св. в—тип. н. гр.	Рожь				Ячмень			
		1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.
Потребляющая полоса	а	11,33	10,95	10,55	11,77	8,89	8,41	9,26	8,62
	в	12,29	11,88	11,38	12,77	9,86	9,33	10,27	9,56
Центрально-Черноземн.	а	5,8	4,6	5,6	5,4	2,5	3,4	2,8	2,9
	в	6,5	5,2	6,3	6,0	3,8	5,2	4,2	4,4
Вятский	а	7,7	8,7	7,8	7,7	6,6	6,0	7,8	6,0
	в	8,6	9,7	8,7	8,6	6,1	5,5	7,2	5,5
Урал	а	6,1	7,2	6,9	6,7	4 6	—	—	—
	в	6,7	8,0	7,6	7,3	5,2	—	—	—
Башкирия	а	3,5	4,0	4,2	3,8	5 4	—	—	—
	в	3,8	4,4	4,5	4,1	—	—	—	—
Средне-Волжский	а	5,4	4,9	5,1	5,4	6,3	4,3	7,6	4,4
	в	5,8	5,3	5,5	5,8	6,7	4,5	8 1	4,7
Нижне-Волжский	а	5,6	5,0	5,2	5,3	4,2	4,3	6,0	4,6
	в	7,1	5,4	6,5	6,7	4,7	4,8	6,7	5,1
Сев. Кавказ	а	3,6	4,6	4,4	5 1	3,0	4,2	5,5	3,5
	в	8,5	11,0	10,5	12,0	3,3	4,6	6,1	3,8
Сибирь	а	6,7	6,7	6,4	6,0	4,9	5,1	5,9	5,0
	в	8,3	8,3	8,0	7,4	4,9	5,1	5,9	5,0
Украина (полесье)	а	7,2	7,5	7,2	7,8	5,6	6,3	6,2	6,5
	в	8,3	8,6	8,3	9,0	5,3	6,0	5,8	6,1
„ правобережье	а	6,6	6,9	6,6	7,3	4,9	5,7	5,5	5,8
	в	6,8	7,1	6,8	7,5	5,5	6,4	6,2	6,5
„ левобережье	а	5,4	5,6	5,4	5,9	4,0	4,5	4,4	4,6
	в	5,3	5,5	5,3	5,8	3,9	4,4	4,3	4,5
Степь	а	4,9	5,1	4,9	5,4	3,8	4,3	4,2	4,4
	в	5,4	5,6	5,4	5,9	4,9	5,6	5,4	5,7
УССР	а	5,7	6,1	5,9	6,8	4,0	4,6	4,5	4,7
	в	6,1	6,5	6,2	7,2	4,7	5,4	5,2	5,5
СССР	а	7,0	6,8	6,6	7,2	4,5	5,0	6,0	4,9
	в	7,7	7,5	7,3	7,9	4,9	5,5	6,5	5,3

Продолжение таблицы 15

Динамика себестоимости 1 центнера За 1925/26—1928/29 гг. (в рублях)

Районы	а — общ. св. в — тип. п. гр.	Пшеница яровая				Пшеница озимая				Овес			
		1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.
Потребляющая полоса	а	—	—	—	—	—	—	—	—	6,72	6,74	7,79	6,65
	в	—	—	—	—	—	—	—	—	7,09	7,12	8,26	7,01
Урал	а	5,8	6,0	6,2	5,6	—	—	—	—	4,0	3,3	4,8	3,6
	в	6,4	6,6	6,9	6,1	—	—	—	—	4,7	3,9	5,7	4,3
Средне-Волжский	а	5,3	4,1	7,1	5,3	—	—	—	—	4,9	3,8	4,9	4,1
	в	6,4	5,0	8,6	6,4	—	—	—	—	6,2	4,8	6,2	5,2
Нижне-Волжский	а	6,3	6,1	8,6	5,8	—	—	—	—	—	—	—	—
	в	10,9	10,5	14,9	10,1	—	—	—	—	—	—	—	—
Сев. Кавказ	а	4,0	5,6	6,1	4,8	4,31	4,74	4,88	7.14	—	—	—	—
	в	5,7	8,0	8,7	6,8	4,88	5,36	5,53	8,08	—	—	—	—
Сибирь	а	4,7	4,8	5,4	4,7	—	—	—	—	3,9	4,0	4,5	4,0
	в	4,4	4,5	5,0	4,4	—	—	—	—	3,7	3,8	4,3	3,8
Центрально-Черноземная	а	—	—	—	—	—	—	—	—	4,0	4,5	4,6	4,3
	в	—	—	—	—	—	—	—	—	4,7	5,3	5,5	5,1
Вятский	а	—	—	—	—	—	—	—	—	5,4	4,8	6,4	4,8
	в	—	—	—	—	—	—	—	—	7,3	6,5	8,7	6,5
Башкирия	а	—	—	—	—	—	—	—	—	4,4	3,6	5,0	3,8
	в	—	—	—	—	—	—	—	—	5,7	4,7	6,4	4,9
УССР	а	6 57	7.3	6,8	7,3	6,18	5,53	5,88	7,02	—	—	—	—
	в	7,13	7,6	7,0	7 4	6,81	6,09	6,48	7,74	—	—	—	—
Украина (полесье)	а	9,2	10,2	9,4	10,1	—	—	—	—	—	—	—	—
	в	9,1	10,1	9,3	10,0	—	—	—	—	—	—	—	—
„ правобережье	а	7,1	8,0	7,3	7,9	—	—	—	—	—	—	—	—
	в	5,4	6,1	5,6	6,0	—	—	—	—	—	—	—	—
„ левобережье	а	6,5	7,2	6,7	7,2	—	—	—	—	—	—	—	—
	в	6,3	7,0	6,5	6,9	—	—	—	—	—	—	—	—
Степь	а	6,6	7,4	6,8	7,3	—	—	—	—	—	—	—	—
	в	7,4	8,2	7,6	8,1	—	—	—	—	—	—	—	—
СССР	а	5,5	5,63	6,7	5,3	5,26	5,14	5,63	6,62	5,0	4,8	5,2	4,8
	в	6,6	6,76	8,0	6,4	5,84	5,71	6,25	7,35	6,2	5,9	6,5	6,0

Таблица 16

Себестоимость и цены по отдельным культурам в среднем по СССР
(по весам посевных площадей)
а) все посевные группы;
б) типичные посевные группы

Наименование показателей		Рожь				Пшеница				Овес				Ячмень			
		Озимая				Яровая											
		1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.
В средн. по СССР.	а	6.96	6.9	6.9	7.3	5.26	5.1	5.4	7.1	5.50	5.5	6.5	5.4	4.97	4.8	5.8	4.8	4.47	4.9	5.6	4.8
	в	7.68	7.7	7.7	8.2	5.84	5.7	6.0	8.0	6.56	6.6	7.9	6.4	6.18	5.4	6.6	5.5	4.88	5.6	6.3	5.6
В т. ч. производящ.	а	5.70	5.6	5.7	5.8	5.26	5.1	5.4	7.1	5.50	5.5	6.5	5.4	4.4	4.0	5.0	4.1	3.8	4.5	5.1	4.3
	в	6.41	6.4	6.5	6.7	5.84	5.7	6.0	8.0	6.56	6.6	7.9	6.4	5.37	4.7	5.9	4.9	4.3	5.1	5.7	5.1
Средние заготовительные цены по всем заготовителям, взвешенные по посевной площади																	
В средн. по СССР.		6.84	5.47	6.11	6.64	8.61	6.78	7.08	8.24	8.00	6.53	6.78	7.63	6.35	5.00	5.51	6.60	4.52	3.60	5.19	5.68
В т. ч. производящ.		6.30	4.58	5.49	5.62	8.61	6.78	7.08	8.24	8.00	6.53	6.78	7.63	5.68	3.97	4.27	5.19	4.52	3.60	5.19	5.68
Разница между заготовительной ценой и себестоимостью																	
В средн. по СССР.	а	— 0,12	— 1,43	— 0,79	— 0,66	+ 3,35	+ 1,68	+ 1,68	+ 1,14	+ 2,50	+ 1,03	+ 0,28	+ 2,23	+ 1,38	+ 0,20	— 0,29	+ 1,80	+ 0,05	+ 1,30	— 0,41	+ 0,88
	в	— 0,84	— 2,23	— 1,59	— 1,56	+ 2,77	+ 1,08	+ 1,08	+ 0,24	+ 1,44	— 0,07	— 1,12	+ 1,23	+ 0,17	— 0,40	— 1,09	+ 1,10	— 0,36	— 2,00	— 1,11	+ 0,08
В т. ч. производящ.	а	+ 0,60	— 1,02	— 0,21	— 0,18	+ 3,35	+ 1,68	+ 1,68	+ 1,14	+ 2,50	+ 1,03	+ 0,28	+ 2,23	+ 1,28	— 0,03	— 0,73	+ 1,09	+ 0,72	— 0,90	+ 0,09	+ 1,38
	а	— 0,11	— 1,82	— 1,01	— 1,08	+ 2,77	+ 1,08	+ 1,08	+ 0,24	+ 1,44	— 0,07	— 1,12	+ 1,23	+ 0,31	— 0,73	— 1,63	+ 0,29	+ 0,22	— 1,50	— 0,51	+ 0,58

Таблица 18

Себестоимость и цены по отдельным культурам в среднем по СССР за 1925/26—1928/29 гг.
(по весам товарной продукции)

Наименование показателей		Рожь				Пшеница						Овес				Ячмень			
		Вся				Озимая		Яровая											
		1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.
Себестоимость . . .	а	5.35	5.48	5.54	5.57	5.29	5.31	5.98	5.60	5.65	7.07	5.33	5.40	6.14	5.28	4.11	4.83	4.68	4.03	3.40	4.54	4.79	4.10
	в	6.20	6.36	6.32	6.57	5.67	6.23	6.91	6.55	6.26	7.89	6.55	6.46	7.24	6.23	4.69	5.50	5.44	4.73	3.85	5.09	5.46	4.65
Цены.		5.86	4.48	4.65	5.36	8.36	6.65	6.84	7.76	—	—	—	—	—	—	5.48	4.17	4.60	5.26	4.40	3.48	5.19	5.80
Разница между ценой и себест. . .	а	+ 0,51	— 1,00	— 0,89	— 0,31	+ 3,07	+ 1,34	+ 0,86	+ 2,16	—	—	—	—	—	—	+ 1,37	— 0,66	— 0,08	+ 1,23	+ 1,00	— 1,06	+ 0,40	+ 1,70
	в	— 0,34	— 1,88	— 1,67	— 1,31	+ 2,69	+ 0,42	— 0,07	+ 1,21	—	—	—	—	—	—	+ 0,79	— 1,33	— 0,84	+ 0,53	+ 0,55	— 1,61	— 0,27	+ 1,15

Себестоимость и цены в среднем по 4 главным хлебам
(рожь, пшеница, овес и ячмень)
По весам посевной площади за 1925/26 и 1928/29 гг.

Таблица 17

РАЙОНЫ	1925/26 г.			1926/27 г.			1927/28 г.			1928/29 г.			Примечание
	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Потребляющие	а 9,6	8,30	— 1,30	9,4	8,06	— 1,34	9,5	9,54	+ 0.04	9,8	10,34	+ 0,54	
	в 9,9		— 1,60	10,1		— 2,04	10,2		— 0,66	10,6		— 0,26	
Центральн.-Черноземн.	а 5,3	7,09	+ 1,79	4 5	4,76	+ 0,26	5,2	4,70	— 0,50	5,0	5,68	+ 0,68	
	в 6,0		+ 1,09	5,2		— 0,44	6,0		— 1,30			— 0,02	
Вятский	а 6,7	6,79	+ 0,09	6,9	4,88	— 2,02	7,2	4,88	— 2.32	6,4	6,04	— 0,36	
	в 7,9		— 0,11	8,1		— 3,22	8,6		— 3.72	7,5		— 1,46	
Урал	а 5,2	6,58	+ 1,38	5,2	5,07	— 0,13	5,8	4,95	— 0,85	5,1	6,04	+ 0,94	
	в 5,8		+ 0,78	5,9		— 0,83	6,3		— 1,35	5,7		+ 0,34	
Башкирия	а 3,8	5,98	+ 2,18	3,9	4,33	+ 1,13	4,5	4,70	+ 0.20	3,8	5,49	+ 1,69	
	в 4,5		+ 1,48	4,5		— 0,17	5,3		— 0,60	4,4		+ 1,09	
Средне-Волжский	а 5,3	7,21	+ 1,91	4,5	5,13	+ 0,63	5,6	5,68	+ 0,08	5,1	6,47	+ 1,37	
	в 6,0		+ 1,21	5,1		+ 0,03	6,5		— 0,82	5,8		+ 0,67	
Нижне-Волжский	а 5,9	7,52	+ 1,62	5,5	5,86	+ 0,36	6,8	6,53	— 0.27	5,5	7,14	+ 1.64	
	в 8,6		— 1,08	8,2		— 2,34	10,5		— 3,97	8,2		— 1,06	
Северный Кавказ	а 3,9	6,55	+ 2,65	4,7	5,74	+ 1,04	5,1	6,35	+ 1.25	5,7	7,75	+ 2,05	
	в 5,2		+ 1,35	6,0		— 0,26	6,8		— 0,45	7,4		+ 0,35	
Сибирь	а 4,9	5,02	+ 0,12	4,9	4,70	— 0,20	5,3	4,64	— 0,66	4,7	5,25	+ 0,55	
	в 5,0		+ 0,02	4,8		— 0,10	5,1		— 0,46	4,6		+ 0,65	
УССР	а 5,6	7,25	+ 1,65	5,8	5,31	— 0,49	5,8	5,92	+ 0,12	6,3	6,65	+ 0,35	
	в 6,2		+ 1,05	6,4		— 1,09	6,2		— 0,28	6,8		— 0,15	
„ Полесье	а 7,4	6,29	— 1,11	7,3	4,76	— 2,54	7,1	5,13	— 1,97	8,6	6,29	— 2.31	
	в 8,3		— 2,01	8,3		— 3,54	8,0		— 2,87	8,8		— 2,51	
„ Левобережье	а 5,6	7,14	+ 1,54	5,8	5,19	— 0.61	5,6	5,86	+ 0,26	6,2	6,90	+ 0,70	
	в 5.5		+ 1,64	5,7		— 0.51	5,6		+ 0,26	6,1		+ 0,80	
„ Правобережье	а 6,4	6,72	+ 0,32	6,5	5,07	— 1,43	6,3	5,62	— 0,68	7,0	6,53	— 0,47	
	в 6,7		+ 0,02	6,8		— 1,73	6,6		— 0,98	7,4		— 0,87	
Степь	а 5,2	7,57	+ 2,37	5,4	5,56	+ 0,16	5,4	6,29	+ 0,89	5,5	6,53	+ 1,03	
	в 6,0		+ 1,57	6,2		— 0,64	6,2		+ 0,09	6,5		+ 0,03	
СССР	а 5,97	6,95	+ 0,98	5,9	5,58	— 0,32	6,3	6,17	— 0,13	6,1	6,90	+ 0,80	
	в 6,80		+ 0,15	6,7		— 1,12	7,2		— 1,03	7,0		— 0,10	
В том числе:													
Производящие	а 5,2	6,65	+ 1,45	5,2	5,19	— 0,01	5,7	5,80	+ 0,10	5,3	6,35	+ 1,05	
	в 6,1		+ 0,55	6,0		— 0,81	6,6		— 0,80	6,2		+ 0,15	

	Себестоимость				Цены			
	Рожь	Пшеница	Овес	Ячмень	Рожь	Пшеница	Овес	Ячмень
1925/26 г.	100	91,5	75,6	62,1	100	142,7	93,5	75,1
1926/27 „	100	98,0	86,5	80,0	100	148,4	93,1	77,7
1927/28 „	100	109,3	86,1	86,4	100	147,1	98,9	111,6
1928/29 „	100	99,7	72,0	70,8	100	144,8	98,1	108,2

мостью центнера ржи и прочих культур уменьшается и пшеница в 1927/28 году дает себестоимость даже выше ржи. В 1928/29 году мы должны иметь обратное изменение этих соотношений в сторону 1925/26 года. Соотношение же уровня цен за эти два года (1926/27 и 1927/28 г.) между рожью и прочими культурами претерпевает изменения не в пользу ржи, т.-е. цена ржи становится относительно ниже прочих культур в сравнении с 1925/26 годом. Таким образом, при относительном росте в отношении ржи себестоимости и цен прочих культур, рентабельность ржи в отношении прочих культур не претерпевает значительных изменений в 1926/27 и 1927/28 гг. В 1928/29 году соотношение цен по сравнению с предыдущими двумя годами несколько изменяется в обратную сторону, т.-е. в пользу ржи, однако, эти пропорции в отношении ржи выше 1925/26 года (в особенности по ячменю). Отсюда и в 1928/29 г., при некотором относительном снижении себестоимости (прочих культур в отношении ржи), относительная рентабельность ржи не должна претерпеть больших изменений.

В среднем по 4 хлебам (по СССР) в 1928/29 году цена по всем посевным группам, со включением потребляющих районов, должна быть выше себестоимости на +13,1% (в 1925/26 г. +16,4%) по типичным группам цена примерно совпадает с себестоимостью (1925/26 г. +2,2). В производящих районах в 1928/29 году цена выше себестоимости по всем группам на +19,8% (1925/26 г. +27,9%) по типичным группам +2,4 (1925/26 г. +9,0%). Однако, в смысле рентабельности реализуемой продукции, как мы указывали выше, соотношение средней цены и средней себестоимости, взвешенной по посевным площадям не показательно; для этого требуется исчисление по действительно реализованной крестьянством товарной массе. Товарная масса для 1925/26 г. взята по плановым данным. Исчисленные для 1928/29 года таким методом себестоимость и цена зерна, дают следующую картину. В среднем по СССР по товарной продукции по всем группам хозяйств цена центнера зерна должна быть выше себестоимости на 1 р. 53 к. или на +29% (1925/26 г. +40%); по типичным посевным группам на 63 коп, или на +10% (1925/26 г. на +25%). Таким образом, рентабельность производства зерна в результате повышения цен должна быть в 1928/29 году восстановлена, правда на более низком чем в 1925/26 году уровне. Рентабельность эта, как мы видим, в 1928/29 г. все же довольно высока, хотя, здесь следует

Таблица 19

Себестоимость и цены в среднем по 4 главным хлебам

(рожь, пшеница, овес и ячмень)

(по весам товарной продукции) за 1925/26 и 1928/29 гг.

Районы	1925/26 г.			1926/27 г.			1927/28 г.			1928/29 г.		
	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью
Центр.-Черноземный . . . . . а	4,8	7,02	+ 2,22	4,6	4,98	+ 0,38	5,3	4,95	— 0,35	4,64	5,83	+ 1,19
в	5,5		+ 1,52	5,2		— 0,22	6,1		— 1,15	5,38		+ 0,45
Урал . . . . . а	5,5	6,96	+ 1,46	5,2	5,23	+ 0,03	6,0	5,42	— 0,58	5,33	6,52	+ 1,19
в	6,1		+ 0,86	5,8		— 0,57	6,7		— 1,28	5,89		+ 0,63
Башкирия . . . . . а	3,6	6,59	+ 2,99	3,8	5,59	+ 1,79	4,3	5,31	+ 1,01	3,80	6,49	+ 2,69
в	4,0		+ 2,59	4,5		+ 1,09	4,7		+ 0,61	4,41		+ 2,08
Средне-Волжский . . . . . а	5,3	7,81	+ 2,51	4,3	5,95	+ 1,65	5,5	5,50	+ 0	5,12	7,67	+ 2,55
в	6,1		+ 1,71	5,1		+ 0,85	6,3		— 0,80	6 04		+ 1,63
Нижне-Волжский . . . . . а	5,97	7,69	+ 1,72	5,6	5,93	+ 0,33	6,2	5,79	— 0,41	5,68	7,83	+ 2,15
в	9,19		— 1,50	8,8		— 2,87	9,1		— 3,31	9,28		— 1,45
Сев. Кавказ . . . . . а	3,8	6,35	+ 2,55	5,0	5,95	+ 0,95	5,4	6,53	+ 1,13	5,53	7,40	+ 1,87
в	5,0		+ 1,35	6,6		— 0,65	7,3		— 0,77	7,00		+ 0,40
Сибирь . . . . . а	5,0	5,09	+ 0,09	5,0	5,08	+ 0,08	5,4	4,98	— 0,42	4,78	5,86	+ 1,08
в	5,1		— 0,01	4,9		+ 0,18	5,3		— 0,32	4,69		+ 1,17
УССР . . . . . а	5,82	7,81	+ 1,99	6.2	5,99	— 0,21	6,1	6,53	+ 0,43	6.57	6,93	+ 0,36
в	6,4		+ 1,41	6,6		— 0,61	6,5		+ 0,03	7,13		— 0,20
СССР . . . . . а	4,96	6,95	+ 1,99	5.25	5,71	+ 0.46	5,68	5,90	+ 0,22	5,29	6,82	+ 1.53
в	5,53		+ 1,42	6,12		— 0,41	6,54		— 0,64	6,19		+ 0,63

внести поправку на рост стоимости труда, не учтенного нами при исчислении динамики себестоимости; тогда нужно несколько снизить % превышения цены над себестоимостью. Нужно, однако, заметить, что в среднем по СССР мы не имели за эти годы резкого повышения оплаты труда сел.-хоз. рабочих, правда, по отдельным районам, в особенности потребляющим, этот рост был значительным.

Если чистая доходность одного трудо-дня в среднем по зерновому хозяйству в 1925/26 г. превышала (как по всем, так и по типичным группам) поденную зарплату сельскохозяйственных рабочих, то в следующие два года (1926/27 и 1927/28 гг.) она резко отставала от зарплаты, а в 1928/29 г. чистая доходность трудо-дня по типичным группам, учитывая рост зарплаты, должна примерно соответствовать этой последней, по всем же посевным группам чистая доходность должна быть выше (процентов на 10—13) поденной зарплаты сел.-хоз. рабочих. Однако, по отдельным районам и культурам резкое несоответствие между ценой и себестоимостью сохраняется и в значительной мере усугубляется. Отсюда вопрос о дифференцированной политике цен приобретает особо важное значение.

Политика цен в дальнейшем помимо выправления системы соотношений между районами и культурами должна соответствовать в первую очередь темпу интенсификации (отсюда и снижение себестоимости) сельского хозяйства. В проблеме дифференциального подхода первостепенную роль должна сыграть политика интенсификации и стимулирования отдельных районов в отношении тех или иных культур и в отношении отдельных культур в целом, т.-е. цена должна выступить в своей активной роли, способствующей реализации основных экономических установок. Этим мы хотим сказать, что одинаковой рентабельности каждой культуры в отдельных районах быть не должно; необходимость стимулирования роста производства и товарности в том или ином районе может сочетаться с относительно высокой рентабельностью этой культуры в данном районе. Кроме того, ставка на пшеницу может и должна поставить ее в более выгодное положение по сравнению с рожью. Однако, то что мы имеем теперь в отношении этой последней приходится признать явно ненормальным; цена во всяком случае должна способствовать воспроизводству этой культуры.

Основной вывод, который напрашивается из всего анализа, сводится к тому, что ни о каком генеральном пересмотре нашей политике цен речи быть не может. 1928/29 г. в значительной мере выпрямил ненормальное положение 1926/27 и 1927/28 гг. Здесь может речь итти лишь о некотором коррективе системы цен между отдельными районами и культурами, подчиняя ее (эту систему) необходимости стимулирования воспроизводства

отдельных культур и отдельных районов, т.-е. отвергая заранее так сказать „единую норму прибыли“ для всех культур и всех районов.

Таблица 20

Себестоимость центнера зерновых культур в совхозах за 1925/26 и 1926/27 гг.

Районы	Рожь		Пшеница				Овес		Ячмень	Средн. по 4 хлебам за 1925/26 г.
			яровая		озимая					
	1925/26 г.	1926/27 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1925/26 г.	
Сев.-Восточн. . .	15,12	9,81	7,44	—	—	—	5,45	7,95	4,57	7,69
Сев.-Западн. . .	12,20	11,29	—	—	—	—	7,66	12,25	6,78	8,39
Западный . . .	6,94	7,02	8,48	16,32	11,05	8,69	8,39	8,38	9,76	7,88
Цент.-Промышл.	7,26	8,30	4,22	35,21	9,74	10,15	7,14	8,34	6,57	7,30
Цент.-Черноземн.	4,97	4,60	20,36	11,26	7,62	6,47	6,90	5,58	—	6,44
Сред.-Волжский.	4,83	4,51	7,78	16,24	4,49	5,39	4,60	6,41	4,60	5,62
Нижн.-Волжский.	4,54	4,92	5,70	11,50	—	7,65	4,17	6,25	2,55	4,89
Сев. Кавказ . . .	6,40	5,04	9,72	15,89	—	7,68	5,16	7,64	5,98	4,05
Крым	—	—	—	—	—	—	4,94	12,85	9,31	7,27
Урал	—	—	—	—	—	—	6,24	5,33	7,81	6,31
Казакстан . .	—	—	—	—	—	—	4,73	13,50	3,95	4,48
Сибирь	—	10,38	7,28	9,29	—	—	3,80	6,24	4,59	6,17
Стоимость одного центнера по совхозам РСФСР . .	7,22	7,07	7,52	14,24	8,19	7,71	5,50	7,70	6,53	6,83
Средняя цена по совхозам РСФСР (по соответствующим весам). .	7,02	5,56	9,13	8,31	7,60	6,84	6,24	5,19	4,81	7,19
Разница между ценой и себестоимостью . .	+ 0,20	— 1,51	+ 1,61	— 5,93	— 0,59	— 0,87	+ 0,74	— 2,58	— 1,72	+ 0,36

В заключение обратимся к разработанным нами данным по себестоимости одного центнера зерновых культур в совхозах РСФСР (см. таб. 20 на этой стр.) [1]. Здесь мы, как и в индивидуальных крестьянских хозяйствах, имеем резкие колебания себестоимости между отдельными районами, в особенности между районами потребляющей и производящей полосы. Рост себестоимости в среднем по группе имевшей место в совхозах в 1926/27 г. в значительной мере превзошел соответствующий рост в этом году в крестьянских хозяйствах. Если затраты на 1 *га* зерна в крестьянских хозяйствах в среднем в 1925/26 г. были больше, чем в совхозах, то по себестоимости одного центнера мы имеем обратную картину. Если взять себе-

[1] Произведенная автором статистическая разработка структуры и уровня себестоимости по основным культурам и районам в совхозах РСФСР за 1925/26 и 1926/27 г.г. будет опубликована особо.

стоимость каждой культуры в среднем по тем же районам РСФСР, то мы получим следующие ряды для 1925/26 г.:

	Пшеница					
	Рожь	Яровая	Озимая	Овес	Ячмень	В среднем по 4 хлебам
Крестьянск. хоз-ва:	—	—	—	—	—	—
а) все группы	7.29	5.22	4.31	5.00	5.20	6.98
б) типичные посевные группы .	8.02	6.46	4.88	6.20	5.42	6.95
Совхозы	7.22	7.52	7.60	5.50	6.53	6.93

Таким образом, если здесь, как и по затратам на 1 *га* сравнивать между собой совхозы с типичными посевными группами крестьянских хозяйств, то получаются более неблагоприятные для совхозов соотношения себестоимости единицы продукции в сравнении с затратами на гектар. По ржи, как мы установили, затраты на 1 *га* в совхозах были значительно ниже, чем в типичных крестьянских хозяйствах, здесь мы столь большой разницы не имеем По пшенице затраты были более близки, чем себестоимость. Себестоимость центнера пшеницы в совхозах значительно выше крестьянской себестоимости. Затраты на 1 *га* овса в совхозах ниже, чем в типичных крестьянских группах почти на 20%, себестоимость же одного центнера ниже на 12%. При значительно более низких затратах в совхозах на 1 *га* ячменя, себестоимость одного центнера ячменя в совхозах выше крестьянской почти на 20%. В среднем по 4 хлебам затраты на 1 *га* в совхозах были ниже затрат в типичных посевных группах крестьянских хозяйств почти на 17%; себестоимость же одного центнера в среднем по 4 хлебам в совхозах почти совпадает (ниже на 1,5—2%) с себестоимостью одного центнера зерна в типичных крестьянских хозяйствах. Если проводить сравнения со всеми посевными группами, то окажется, что совхозская себестоимость зерна в среднем по РСФСР на 12,5% выше крестьянской. В этих сопоставлениях, как мы указывали, большую роль играет разница в удельном весе отдельных культур в совхозах и в крестьянских хозяйствах. Так, в крестьянских хозяйствах (по кругу сопоставляемых районов) удельный вес в посевной площади: ржи — свыше 50%, пшеницы — 22%, овса — выше 20% и ячменя — 5-6%; в совхозах соответственно: рожь — 26%, пшеница — 34%, овес — 32% и ячмень — 6%. Таким образом, в совхозах с большим удельным весом в среднюю себестоимость входят культуры с более низкой себестоимостью. Если внести поправку на веса, т.-е. взять с одинаковыми весами совхозы и крестьянские хозяйства, то получим для первых еще более неблагоприятные соотношения. Если сопоставить отдельно лишь производящие районы, или сравнить рентабельность по товарной продукции совхозов с крестьянскими

хозяйствами, то себестоимость первых окажется значительно выше вторых, а рентабельность значительно ниже.

Сопоставляя исчисленную (по соответствующим весам), цену с себестоимостью в совхозах за 1925/26 г. мы получаем большую рентабельность лишь по ржи, по остальным культурам эта рентабельность была ниже, чем в крестьянских хозяйствах (за исключением овса в сравнении с типичными крестьянскими хозяйствами). В среднем по 4 хлебам в совхозах цена была выше себестоимости в 1925/26 г. на 36 копеек или на +5,0%; по всем группам крестьянских хозяйств за этот год мы имели примерно +15%, а по типичным посевным группам около +3,0%; производящие районы по крестьянским хозяйствам соответственно дают: +27% и +9,0%, а по весам товарной массы +40% и +25%.

Повышение себестоимости в 1926/27 году, в совхозах, в значительной мере связано с изменением удельных весов районов; повышение это коснулось яровой пшеницы (главным образом благодаря росту материальных затрат) и овса, прочие культуры дали в 1926/27 году некоторое снижение себестоимости. Отсутствие данных по ячменю за 1926/27 год лишило возможности исчислить для этого года сопоставимую с 1925/26 годом среднюю по 4 хлебам.

Относительно высокую себестоимость в совхозах нельзя приписывать исключительно недостаточной хозяйственности или организационным неувязкам. Нужно иметь в виду, что речь идет о 1925/26 годе и только о совхозах РСФСР, когда „детские болезни" совхозского строительства в значительной мере и обуславливали уровень себестоимости. И теперь мы уже имеем значительно большую урожайность в совхозах [1] в сравнении с крестьянским хозяйством, что при относительно меньших затратах на гектар должно дать более низкую себестоимость в совхозах. Совхозы и колхозы должны выявить и указать выгоды крупного коллективизированного интенсивного хозяйствования по сравнению с индивидуальным крестьянским хозяйствованием. А путь этот лежит через значительные достижения совхозов и колхозов в области снижения себестоимости как по линии сокращения затрат на единицу посева, путем машинизации (замены живого труда механической тяговой силой), так и по линии тех темпов роста урожайности, которые запроектированы на ближайшие пять лет. Здесь, конечно, нужно иметь в виду, что интенсификация хозяйства влечет за собою рост ряда элементов себестоимости материальных затрат (тяга, чистосортные семена, амортизация и проч.). Однако, сокращение затрат труда при росте энерговооруженности труда должно в балансе всех затрат дать снижение на 1 *га*. Однако, если учесть рост оплаты труда в сельском хозяйстве за пятилетие, примерно, на 30%, то мы получим все

[1] В 1927/28 г. в среднем по СССР урожайность равнялась: 7,61 центнера на гектар в индивид. хоз-вах, 8,37—колхозн. и 9,25— совхозах.

же в измененных ценностных выражениях некоторый рост затрат на единицу посева, при росте энерговооруженности труда в сельском крестьянском хозяйстве свыше 20%. Обращаясь к себестоимости единицы продукции (центнер) необходимо иметь в виду, что рост урожайности сам по себе, при прочих равных условиях, увеличивает затраты на тягу и труд. Исходя из этих соображений, мы и полагаем, что рост урожайности по зерновым культурам, намеченный по пятилетке для колхозов и совхозов на 21% по отправному варианту и в 35% по оптимальному, при значительном росте энерговооруженности труда, должен будет сопровождаться снижением себестоимости зерна по отправному варианту (с учетом роста зарплаты сел.-хоз. рабочих) на 16—17, а по оптимальному на 27—28%. В индивидуальных крестьянских хозяйствах, при росте урожайности по зерну за 5 лет по отправному варианту на 15% и по оптимальному — на 22%, при росте энерговооруженности труда свыше 20% и росте зарплаты — на 30%, себестомость зерна снизится соответственно: на 10—11% по отправному, 14—16% по оптимальному варианту. Примерно такого порядка величины должны получиться в среднем по зерну в целом, без учета изменения весов отдельных зерновых культур внутри. Если же учесть, что, при росте валовой продукции зерновых (по оптимальному варианту) на 45%, валовая продукция пшеницы растет больше чем на 65%; т.-е. удельный вес культуры с относительно более низкой себестоимостью и более рентабельной увеличивается в зерновом хозяйстве, при довольно значительном снижении удельного веса наиболее невыгодной культуры — ржи, — тогда себестоимость зерна (в целом) еще более значительно снизится. Даже при условии неизменной себестоимости по каждой зерновой культуре в отдельности, себестоимость зерна в целом механически должна была бы снизиться за счет изменения структуры культур.

Если учесть, что удельный вес колхозов и совхозов (опт. вар.) по валовой продукции зерна увеличиться к концу пятилетия с 2,1% до 15,8%, то в среднем по всему сельскому хозяйству себестоимость зерна должна снизиться примерно на 20—22%. Таковы, примерно, перспективы в этой области на ближайшие 5 лет.

С. Розентул

Формула эффективности капитальных вложений

Что такое „эффективность" капитальных вложений

Несмотря на то, что, с углублением процессов реконструкции нашего народного хозяйства, проблема эффективности капитальных вложений приобретает крупнейшее значение, мы до сих пор не телько не имеем единой, в достаточной степени дифференцированной формулы для количественного определения величины этой эффективности, но и само понятие „эффективность капитальных вложений" еще не имеет вполне установленного содержания. Так, некоторые понимают под ней получаемое, в связи с вложениями — понижение себестоимости; другие — увеличение рентабельности, третьи — экономию труда, четвертые — увеличение об'ема продукции и т. д.

Чтобы дать исчерпывающее определение понятия эффективности капитальных вложений, мы должны прежде всего установить, с чьей точки зрения мы рассматриваем эту эффективность. Так, с точки зрения данного капиталиста или с точки зрения находящейся на хозрасчете отрасли — эффективность измеряется увеличением рентабельности работы предприятия, в связи с увеличением вложенного капитала. С точки зрения рабочей силы — эффективность проявляется в увеличении фонда зарплаты и в сокращении рабочего времени, расходуемого на единицу продукции. Наконец, с точки зрения прочих физических или юридических лиц, получающих часть прибавочной стоимости предпринимателя за счет непроизводительных издержек производства, эффективность очевидно, будет определяться размером увеличения этих непроизводительных издержек производства.

Остановимся более подробно на этих эффектах, проявляющихся: а) в виде роста рентабельности, б) в виде эффекта, получаемого рабочей силой; в) в виде роста доходов, извлекаемых за счет непроизводительных издержек производства.

Что касается роста предпринимательской прибыли, то он может быть обусловлен двумя факторами: 1) общим экстенсивным увеличением размеров вновь созданной в процессе производства ценности без изменения общих условий производства, т.-е. при неизменном расходе постоянного капитала, рабочей силы и нематериальных издержек производства (процента на капитал, ренты и т. д.); 2) интен-

сивным улучшением производственного процесса, в связи с чем сокращается расход рабочей силы и материальных издержек производства на единицу изделия.

Условимся, что мы тут, и повсюду в дальнейшем, будем считать стоимость физической единицы продукции, а также уровень зарплаты, величину ренты и т. д. неизменными. На практике это будет иметь место тогда, когда обусловленное рационализацией понижение издержек производства на данном предприятии имеет чисто местное значение, не отражаясь на общей продажной стоимости продукта. В этом случае, весь эффект от понижения себестоимости достается данному капиталисту в виде увеличения размеров его относительной прибавочной стоимости, тогда как вместе с экстенсивным увеличением общих размеров чистой продукции пропорционально вырастет его абсолютная прибавочная стоимость. Не трудно видеть, что, при принятом нами условном предположении, меновая стоимость продукта изменяется пропорционально его физическому об'ему. Таким же образом, фонд зарплаты рабочих и служащих изменяется пропорционально физическому расходу труда. Мы можем в связи с этим измерять изменение физического об'ема продукции и физического расхода труда соответствующим изменением стомости их.

Возвращаясь к двум факторам, за счет которых увеличивается предпринимательская прибыль капиталиста, мы отметим, что в частных конкретных случаях прибыль может увеличиться за счет только одного из них или за счет обоих вместе. Возможен и такой случай, когда один фактор содействует увеличению предпринимательской прибыли, а другой — сокращению ее. В результате, предпринимателю все же выгодно вложить новые капиталы, если суммарный эффект получается положительный. Например, в периоды повышенной конъюнктуры и превышения спроса над предложением предпринимателю весьма выгодно экстенсивно расширять работу своего предприятия и увеличить свою прибыль за счет роста абсолютной прибавочной стоимости. При этом ему может оказаться выгодным израсходовать свой капитал на вовлечение в работу старого оборудования и менее квалифицированной рабочей силы, так как, хотя относительная прибавочная стоимость при этом сокращается, но зато в большей степени возрастает абсолютная прибавочная стоимость, и суммарный эффект все же оказывается положительным.

Наоборот, в условиях пониженной конъюнктуры, когда реализация товаров затрудняется, капиталист вынужден иногда сократить размеры производства, но при этом ему все же выгодно вложить новые капиталы в свое предприятие, если в связи с этим ему удастся увеличить производительность труда, или сократить норму расхода сырья, топлива и проч. на единицу изделия, так как вместе с этим сокращаются издержки производства и увеличивается относительная прибавочная стоимость.

Если мы будем рассматривать эффективность капитальных вложений с точки зрения рабочей силы, мы можем разбить ее на следующие виды эффекта.

1) Эффект, получаемый от общего увеличения фонда зарплаты в связи с экстенсивным увеличением об'ема вновь созданной продукции (без учета изменения производительности труда).

2) Эффект, получаемый в виде увеличения зарплаты в связи с изменением производительности труда. Так как мы условились, что уровень повременной зарплаты мы принимаем неизменным, то этот эффект будет отрицательным в случае роста производительности труда и наоборот.

3) Эффект, получаемый в виде экономии расхода труда, благодаря тому, что при росте производительности его сократилось количество рабочих часов, потребных на производство одного и того же физического об'ема новой ценности.

Таким же образом можно вычислить, обусловленный экстенсивным и интенсивным увеличением продукции, рост доли прочих физических и юридических лиц в прибавочной стоимости, за счет увеличения непроизводительных издержек производства.

Наконец, рост продукции в данном предприятии может создать предпосылку для более продуктивной и экономичной работы и других предприятий. Это происходит тогда, когда размер продукции одной отрасли является лимитом, ограничивающим продукцию других отраслей. Например, увеличение размеров топлива, достигаемое в результате капитальных вложений в топливную отрасль, может служить предпосылкой для увеличения продукции других отраслей, без дополнительных вложений в эти отрасли, если последние не в состоянии развертывать свое производство не вследствие недостатка капитала, а вследствие недостатка топлива. Так как, далее, вместе с большей загрузкой предприятия, обычно, сокращается также расход топлива и рабочей силы на единицу изделия, капитальные вложения в одну отрасль могут вызвать увеличение также степени экономичности работы и других отраслей. Весь этот эффект опять будет состоять из роста предпринимательской прибыли в этих отраслях, увеличения зарплаты, экономии в расходе труда рабочей силы и, наконец, в увеличении доходов разных лиц, связанных с увеличением непроизводительных издержек производства.

Если мы будем суммировать частные доли эффективности, полученные, в связи с капитальными вложениями, предпринимателями, рабочей силой и прочими участниками эффективности, мы, как указали выше, получим всю эффективность капитальных вложений с точки зрения народного хозяйства в целом. Последнюю можно получить, впрочем, еще иначе, суммируя эффективность по ее составу в соответствии с различными моментами, обусловленными капитальными вложениями.

Такими моментами являются:

1) экстенсивное увеличение физического об'ема или качества чистой продукции без учета эффекта от сокращения физического об'ема материальных издержек производства и рабочей силы;

2) сокращение физического об'ема материальных издержек производства на единицу изделия;

3) сокращение физического об'ема расхода рабочей силы на единицу изделия;

4) улучшение условий труда и лучшая охрана здоровья рабочей силы.

Но из перечисленных моментов, четвертый имеет самостоятельное социальное значение и поэтому должен учитываться отдельно.

Хозяйственная же эффективность определяется целиком первыми тремя моментами, из которых первый заключается в увеличении в количественном или качественном отношении размеров продукции, второй и третий — в экономии живого труда или материальных издержек производства на единицу вновь созданной ценности. Первую часть эффективности мы называем продуктивностью; вторую часть — экономичностью.

Не трудно видеть, что как бы ни распределились прирост продукции и экономия материальных издержек производства между предпринимательской прибылью, фондами зарплаты и доходами, извлекаемыми разными юридическими и физическими лицами за счет непроизводительных издержек производства,— в реальном выражении вся народнохозяйственная эффективность определяется этими двумя основными моментами: количественным или качественным увеличением размеров вновь созданной ценности и более экономным расходованием живого накопленного труда (рабочей силы и постоянного капитала). Этими моментами, по нашему мнению, ограничивается все содержание понятия эффективности.

Понятно, что когда мы говорим об эффективности капитальных вложений, мы сравниваем абсолютный хозяйственный эффект, полученный от капитальных вложений с этими вложениями. Поэтому, правильнее говорить о норме эффективности капитальных вложений.

$$\text{Норма эффективности капитальных вложений} = \frac{\text{хозяйственному эффекту}}{\text{сумму капитальных вложений.}}$$

Далее, мы имеем:

$$\text{норма эффективности} = \text{норме продуктивности} + \text{норме экономичности,}$$

где

$$\text{норма продуктивности капитальных вложений} = \frac{\text{продуктивному эффекту}}{\text{сумму капитальных вложений,}}$$

$$\text{норма экономичности капитальных вложений} = \frac{\text{экономичному эффекту}}{\text{сумму капитальных вложении.}}$$

Общую хозяйственную эффективность мы противопоставляем социальной и политической эффективности, получающейся в связи с тем, что капитальные вложения содействуют усилению процессов

обобществления, индустриализации, обороны страны, балансовому равновесию спроса и предложения, охране труда и т. д.

Конечно, при анализе нашей политики капитальных вложений, необходимо сугубо учитывать все эти виды социально-политической эффективности. Это не умоляет, однако, крупнейшего значения определения максимальной эффективности капитальных вложений в понимаемом нами хозяйственно-экономическом смысле, как одного, хотя и не единственного, регулятивного принципа, которым мы должны руководствоваться при выборе направления капитальных вложений.

Формула эффективности капитальных вложений

Обозначим через E абсолютный хозяйственно-экономический эффект, полученный в связи с капитальными вложениями; через K_1 — стоимость наличных основных и оборотных капиталов до капитальных вложений, и через K_2 — стоимость их по неизменным ценам после капитальных вложений. Тогда величина этих вложений будет: $K_2 - K_1$, и норма эффективности капитальных вложений будет:

$$\frac{E}{K_2 - K_1} = \frac{E_n + E_э}{K_2 - K_1},$$

где E_n — продуктивный эффект и $E_э$ — экономический эффект.

Что касается продуктивного эффекта, то он заключается в приросте, в количественном отношении, размеров чистой продукции (вновь созданной ценности). Обозначим стоимость чистой продукции при старом капитале K_1 через D_1 и при K_2 — после выявления эффекта от капитальных вложений через D_2; тогда $D_2 - D_1$ представит собою весь народнохозяйственный продуктивный эффект E_n от капитальных вложений и норма продуктивности

$$\frac{E_n}{K_2 - K_1} = \frac{D_2 - D_1}{K_2 - K_1}$$

Более сложно выражается экономичность капитальных вложений. Как мы указали выше, экономичный эффект состоит из экономии на расходе постоянного капитала и экономии на расходе рабочей силы. Пусть при капитале K_1 и при чистой продукции D_1 расход постоянного капитала составлял C_1, а расход рабочей силы F_1. После выявления эффективности капитальных вложений, расход материальных издержек производства пусть составляет C_2 и расход рабочей силы F_2. Не трудно видеть, что при отсутствии экономичного эффекта расход накопленного и живого труда вырастал бы прямо пропорционально росту размеров чистой продукции, составляя соответственно

$$D_2 \frac{C_1}{D_1} \text{ и } D_2 \frac{F_1}{D_1}.$$

Поэтому абсолютный экономичный эффект $E_э$ будет:

$$E_э = D_2\frac{C_1}{D_1} - C_2 + D_2\frac{F_1}{D_1} - F_2 = D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)$$

Отсюда норма экономичности будет:

$$\frac{E_э}{K_2 - K_1} = \frac{D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)}{K_2 - K_1}$$

Пусть $I_1 = C_1 + F_1$ и $I_2 = C_2 + F_2$, тогда будем иметь

$$\frac{E_э}{K_2 - K_1} = \frac{D_2\left(\frac{I_1}{D_1} - \frac{I_2}{D_2}\right)}{K_2 - K_1}$$

где I_1 и I_2 будут представлять собою суммарный расход накопленного и живого труда при капитале K_1 (до капитальных вложений) и K_2 (после капитальных вложений).

Суммируя формулы продуктивности и экономичности, получаем общую формулу эффективности капитальных вложений

$$\frac{E}{K_2 - K_1} = \frac{(D_2 - D_1) + D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)}{K_2 - K_1} =$$

$$= \frac{(D_2 - D_1) + D_2\left(\frac{I_1}{K_1} - \frac{I_2}{K_2}\right)}{K_2 - K_1}$$

Такова формула эффективности капитальных вложений в самом общем ее виде.

Продуктивный эффект капитальных вложений $(D_2 - D_1)$ может быть разбит на экстенсивный и интенсивный эффекты. Первый представляет увеличение физического об'ема продукции в размерах, пропорциональных увеличению капитала; второй — увеличение размеров чистой продукции (или эквивалентное качественное улучшение) в размерах, превышающих рост капитала.

Норма продуктивности при капитале K_1 составляла D_1. При экстенсивном росте ее, эта норма не изменяется, и поэтому, если капитал возрастает от K_1 до K_2, получаем экстенсивный продуктивный эффект $\frac{D_1}{K_1}(K_2 - K_1)$.

Если же D растет в больших размерах, чем K мы получим дополнительный интенсивный эффект равный:

$$E_2 = D_2 - K_2\frac{D_1}{K_1} = K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right)$$

Суммарный продуктивный эффект будет $E_n = \frac{D_1}{K_1}(K_2 - K_1) +$

$$+ K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right) \text{ и } \frac{E_n}{K_2 - K_1} = \frac{\frac{D_2}{K_1}(K_2 - K_1) + K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right)}{K_2 - K_1}$$

Вставляя эту величину в нашу формулу эффективности капитальных вложений, получаем:

$$\frac{E}{K_2 - K_1} = \frac{\frac{D_2}{K_1}(K_2 - K_1) + K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right) + D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)}{K_2 - K_1}$$

Таким образом, суммарный эффект капитальных вложений состоит из 4 частных эффектов:

$$E = E_1 + E_2 + E_3 + E_4$$

где $E_1 = \frac{D_1}{K_1}(K_2 - K_1)$ — экстенсивное увеличение об'ема чистой продукции пропорционально росту K;

$E_2 = K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right)$ — интенсивное количественное или эквивалентное увеличение качества чистой продукции в размерах превышающих рост K;

$E_3 = D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right)$ — эффект от более экономного расходования постоянного капитала на единицу продукции;

$E_4 = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)$ — эффект от более экономного расходования живого труда на единицу изделий.

Конечно, в конкретных случаях один или несколько из этих частных эффектов может равняться 0, или даже быть отрицательным. Между прочим, эффект E_2 равный $K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right)$, несмотря на его крупное значение при недостатке у нас капиталов, все же вместе с ростом органического строения капитала — будет принимать отрицательное значение. В самом деле, отношение $\frac{D}{K}$ представляет отношение между количеством живого труда D, расходуемого в данном процессе производства, и количеством накопленного труда K, находящегося в орудиях и материалах труда. Но по мере усиления вооруженности рабочего средствами производства, отношение $\frac{D}{K}$ должно падать, и поэтому в тенденции:

$$K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right) < 0$$

Для иллюстрации нашей формулы приведем численный пример.

Пусть основной и оборотный капитал данной отрасли, скажем, текстильной, равняется 200 млн. руб. Пусть, далее, годовая продукция составляет 500 млн. руб., из которой материалы, топливо, амортизация и т. д. составляют 400 млн., а чистая продукция 100 млн. руб. имеем: $D_1 = 100$ млн. руб.; $C_1 = 400$ млн. руб. и $K_1 = 200$ млн. руб. Наконец, пусть расход рабочей силы = 100 млн. рабоч. часов с общей производительной способностью $F_1 = 100$ млн. руб.

Пусть, далее, мы вкладываем новый капитал в 50 млн. руб. $K_2 = 250$ млн. руб. Соответственно-чистая продукция D_2 пусть составит 120 млн. руб., расход постоянного капитала $C_2 — 440$ млн. руб. и расход живого труда $F_2 — 110$ млн. рабочих часов, с производительной способностью при неизменном уровне ее в 110 млн. руб. Имеем: продуктивный эффект E_n будет: $D_2 — D_1 = 120 — 100 = 20$ млн. р. Из них экстенсивный эффект $E_1 = \frac{D_1}{K_1}(K_2 — K_1) = \frac{100}{200}(250 — 200) =$ $= 25$ млн. руб. и интенсивный $E_2 = K_2\left(\frac{D_2}{K_2} — \frac{D_1}{K_1}\right) = 250\left(\frac{120}{250} — \frac{100}{200}\right) =$ $= -5$ млн. руб. Здесь интенсивный эффект отрицателен, так как продукция выросла на 20%, а капитал — увеличился на 25%.

Далее мы имеем эффект от экономии материальных издержек производства: $E_3 = D_2\left(\frac{C_1}{D_1} — \frac{C_2}{D_2}\right) = 120\left(\frac{400}{100} — \frac{440}{120}\right) = 40$ млн. руб. и, наконец, экономия на расходе живой рабочей силы $E_4 = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} — \frac{F_2}{D_2}\right) =$ $= 120\left(\frac{100}{100} — \frac{110}{120}\right) = 120 — 110 = 10$ млн. рабочих часов, с общей производительной способностью в 10 млн. руб.

Итак, в результате новых 50 млн. руб. капитальных вложений, мы получим:

1) эффект от роста продуктивности $E_n = 20$ млн. руб.;
в том числе: а) экстенсивный эффект $E_1 = 25$ млн. руб.
б) интенсивный эффект $E_2 = -5$ млн. руб.
2) экономия на постоянном капитале $E_3 = 40$ млн. руб.;
3) экономия на рабочей силе $E_4 = 10$ млн. раб. часов, с производительной способностью в 10 млн. руб.

Т.-е. всего 60 млн. руб. + 10 млн. раб. часов. Приравнивая же экономию на расходе рабочей силы к стоимости создаваемой ею продукции, получаем в итоге 70 млн. руб. Отсюда норма эффективности капитальных вложений составит: $\frac{70}{50} = 1{,}40$.

Некоторые замечания и выводы

1) Мы сознательно исчисляем продуктивность и экономичность в отношении чистой продукции (вновь созданной стоимости), а не в отношении валовой. Дело в том, что капитальные вложения содействуют росту стоимости, создаваемой именно в данном процессе производства. Если же, в связи с увеличением этой вновь созданной стоимости, требуется расширить и производство постоянного капитала (сырья, топлива, амортизации и прочих материальных издержек производства), то на это увеличение необходимо израсходовать дополнительные капиталы в тех отраслях, которые производят этот постоянный капитал. Аналогично, обусловленная капитальными вложениями в данную отрасль, экономия живого или накопленного труда достигается в процессе созидания новой стоимости именно в этой отрасли, воспроизводимая же стоимость автоматически переносится на стоимость окончательного продукта и не является активным фактором экономии. Например, если на производство окончательного продукта требуется 100 рабочих часов, при чем 80 часов ушло уже раньше на изготовление материалов и средств производства и 20 часов израсходуется дополнительно в данной отрасли; если, далее, нам — в связи с капитальными вложениями — удалось поднять производительность труда в 2 раза, то на весь продукт будет израсходовано $80 + 10 = 90$ часов, и экономичность живого труда, обусловленная капитальными вложениями, будет составлять: $\frac{10}{20} = 50\%$, а не $\frac{10}{100} = 10\%$.[1]

Аналогичный пример можно привести и в отношении экономии на расходе постоянного капитала.

2) Рост продуктивности, не сопровождаемый экономичным эффектом, обуславливает увеличение расхода живого и накопленного труда, пропорциональное росту чистой продукции. В связи с этим, количество продукта, созданное единицей труда не возрастает и, следовательно, нет предпосылок для увеличения индивидуальной оплаты труда, если одновременно не происходит перераспределение народного дохода, т.-е., если повышение оплаты труда одних рабочих не происходит за счет уменьшения доходов других рабочих или других групп населения. Зато такой рост продуктивности сопровождается втягиванием в производство значительного количества новых рабочих кадров.[2]

Наоборот, экономичный эффект, не сопровождаемый ростом продуктивности, обуславливает сокращение потребности в рабо-

[1] Вспомним, как К. Маркс обрушился на буржуазных экономистов, которые относили расход труда не к вновь созданной ценности, а ко всему готовому продукту. По мнению этих „ученых", сокращение рабочего времени только на полчаса сделало бы уже работу капиталистического предприятия совершенно нерентабельной, так как, доказывали они, если прибыль составляет, скажем, 5% и продолжительность рабочего дня 10 часов, то рабочий работает для капиталиста только в течение последнего получаса.

[2] Поскольку мы расцениваем стоимость живого труда по его производительной способности, число вновь втягиваемых рабочих N, при неизменной величине рабочего дня, выразится формулой $N = \frac{E_п — E_э}{к}$ где к — есть стоимость чистой продукции, приходящейся на одного рабочего (производительность труда).

чей силе, но одновременно создает предпосылки для роста оплаты труда, или для сокращения рабочего времени, или наконец, для увеличения накопления.

При комбинированном продуктивном и экономичном эффекте может, конечно, получиться и рост численности рабочей силы и экономия труда, которая может быть использована, как указано выше, либо на увеличение накоплений, либо на повышение оплаты труда, либо на сокращение рабочего времени, либо, наконец, на все эти цели вместе.

3) Мы видим, что экономичный эффект может быть получен не только за счет роста производительности труда, но еще за счет более бережного расходования постоянного капитала. Усовершенствованный котел, расходующий меньше топлива на единицу пара, приспособление для использования отходов или для сокращения транспортных расходов, дает такой же эффект, как рост производительности труда, и так как количество накопленного труда, вовлекаемое в производство, обычно превышает количество живого труда, то при экономии одного процента накопленного труда, мы получаем больший эффект, чем при повышении производительности труда на 1%. Так, в вышеприведенном численном примере; когда постоянный капитал составляет 80% и вновь созданная стоимость 20% окончательного продукта, экономия одного процента накопленного труда дает такой же эффект, как повышение производительности труда на 4% (в среднем по всем отраслям госпромышленности отношение расхода живого труда к накопленному будет больше, составляя около $^2/_3$, но в некоторых других отраслях, например, в строительстве, оно меньше, чем в промышленности).

Характерно, что наши работники в области труда признавая рост производительности труда единственным источником повышения уровня зарплаты, сокращения рабочего времени и накопления, почему-то совершенно забывают про экономию на накопленном труде, которая в Соединенных Штатах, например, дала уже огромнейший эффект.[1])

4) Если накопленный труд (постоянный капитал) расценивается по своей полной стоимости (не учитывая тут возможных отклонений цены от ценности), то живой труд обычно расценивается по стоимости оплаты его, т.-е. в соответствии с уровнем зарплаты, тогда как полная стоимость его заключает в себе, помимо зарплаты, еще

[1] Любопытно, что, когда в 1919 г. Западная Европа испытывала острый топливый голод, заинтересованные круги стали интересоваться вопросом о более экономном сжигании угля. Проведенная среди разных промышленников, анкета показала, что коэфициент полезного действия котельной установки на практике достигает в среднем 50% и ниже, тогда как теоретически, при хорошем уходе, он может подняться до 70—75%, а новые усовершенствованные установки дают уже полезный эффект в 80—90% и выше. Это наглядно показывает, как много может дать экономия материальных издержек производства.

прибавочную стоимость. При такой расценке и стоимость экономии на расходе труда будет меньше ее полной стоимости, оцененной по производительной способности труда.

Таким образом, если экономия достигает 100 млн. рабочих часов и оплата труда составляет 50 коп. за рабочий час, мы обычно оцениваем экономичный эффект от роста производительности труда в 50 млн. руб. Мы считаем, однако, более правильным, в условиях нашего советского хозяйства, оценить экономию рабочего времени не в соответствии с рыночной его стоимостью, а с производительной способностью его. Соответственно, если в течение одного рабочего часа производится стоимость в один рубль, мы экономию в 100 млн. рабочих часов оцениваем в 100 млн. руб. Вопрос этот, впрочем, нуждается в дополнительном выяснении.

Распределение народнохозяйственного эффекта капитальных вложений

Как мы указали выше, народнохозяйственный эффект капитальных вложений частично достается отдельным хозяйственным единицам, выступающим в качестве предпринимателей, частично рабочей силе и, наконец, частично государству и разным юридическим и физическим лицам, извлекающим доходы за счет непроизводительных (с точки зрения предпринимателя), издержек производства.

Определим сейчас доли этих участников в народнохозяйственном эффекте капитальных вложений, причем начнем с определения долей, получаемых рабочей силой и участниками в непроизводительных доходах. Предпринимательская же доля в виде роста рентабельности будет получена нами путем вычета из суммарного народнохозяйственного эффекта долей рабочей силы и прироста не производительных расходов. При этом мы, как указали выше, будем в нашем анализе считать все ценностные величины условно неизменными, так что весь эффект от понижения стоимости производства, в связи с ростом производительности труда и более экономичным расходованием постоянного капитала, мы отнесем условно целиком на счет предпринимателя.

Обозначим фонд зарплаты при F_1 через F_1', и фонд зарплаты при F_2 через F_2'. Тогда весь эффект, полученный рабочими от роста зарплаты будет $E' = F_2' - F_1'$. Этот эффект можно попрежнему разделить на:

1) Продуктивный $E_п'$, получаемый при условии, если фонд зарплаты возрастает в размерах пропорциональных росту чистой продукции $E_п' = \frac{F_1'}{D_1}(D_2 - D_1)$ и

2) интенсивный, если фонд зарплаты возрастает в размерах больших, чем рост чистой продукции (при условии падения производительности труда):

$$E_э' = D_2\left(\frac{F_2'}{D_2} - \frac{F_1'}{D_1}\right)$$

Понятно, что, при условии роста производительности труда, интенсивный эффект, извлекаемый рабочей силой, будет отрицательным, так как за счет его увеличивается эксплоатация последней и возрастает относительная прибавочная стоимость, извлекаемая предпринимателем.

Таким образом, весь эффект от роста оплаты труда будет:

$$E_э' = \frac{F_1'}{D_1}(D_2 - D_1) + D_2\left(\frac{F_2'}{D_2} - \frac{F_1'}{D_1}\right) = F_2' - F_1'.$$

Однако, помимо эффекта от роста зарплаты, рабочая сила извлекает еще выгоду от того, что, в связи с ростом производительности труда, ей на данную работу пришлось израсходовать меньшее количество рабочего времени.

Эта экономия была уже нами определена раньше в виде:

$$E_э'' = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right),$$

где F_1 и F_2 означают полную стоимость израсходованного рабочего времени при K_1 и K_2.

Таким образом, рабочая сила получает следующие три вида эффекта.

1) $$E_п' = \frac{F_1'}{D_1}(D_2 - D_1)$$

прирост зарплаты в размерах, пропорциональных росту чистой продукции.

2) $$E_э^1 = D_2\left(\frac{F'_2}{D_2} - \frac{F'_1}{D_1}\right)$$

прирост зарплаты в размерах больших, чем рост чистой продукции. Величина эта отрицательна при росте производительности труда.

3) $$E_э'' = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)$$

полная стоимость экономии рабочего времени, полученной в связи с ростом производительности труда.

В условиях капиталистического хозяйства стоимость рабочего времени для рабочей силы равна величине зарплаты. Поэтому, $F'_1 = F_1 : F'_2 = F_2$ и $E_э' + E_э'' = 0$, т.-е., при росте производительности труда и неизменном уровне зарплаты, рабочая сила выигрывает на уменьшении расхода своего рабочего времени, но столько же теряет вследствие усиления эксплоатации (прирост размеров относительной прибавочной стоимости).

В условиях советского хозяйства „прибавочная стоимость", если этот термин здесь применим, в подавляющей своей части возвращается рабочей силой в виде административных или социально-культурных услуг, или орудий и средств производства, принадлежащих всему рабочему классу, т.-е. в виде социализированной зарплаты. Таким образом, в условиях нашего хозяйства, стоимость рабочего времени, больше стоимости индивидуальной заработной платы: $F > F'$. В идеале, предполагая, что обобществленному сектору достается полностью весь созданный им продукт, мы можем принять, что стоимость рабочего времени определяется его производительной способностью. Тогда

$F_1 = D_1$ и $E_э = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right) = D_2 - F_2$, где $\frac{D_2}{F_2}$, равное κ, определяет собою коэфициент роста производительности труда; отсюда $E_э = D_2\left(1 - \frac{1}{\kappa}\right) = D_2\frac{\kappa - 1}{\kappa}$

Весь эффект полученный рабочей силой равен:

$$E = E_п' + E_э' + E_э'' = \frac{F_1}{D_1}(D_2 - D_1) + D_2\left(\frac{F_2'}{D_2} - \frac{F_1'}{D_1}\right) + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right) = F_2' - F_1' + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)$$

Эффект этот состоит из прироста зарплаты и экономии рабочего времени.

Переходим сейчас к определению эффекта, получаемого участниками непроизводительных доходов.

Обозначим непроизводительные расходы при K_1 и K_2 соответственно через R_1 и R_2; тогда весь эффект E'', равный $R_2 - R_1$, можно аналогично эффекту рабочей силы разделить на:

1) продуктивный эффект $E_п''$, экстенсивно возрастающий вместе с ростом размеров чистой продукции.

$$E_п'' = \frac{R_1}{D_1}(D_2 - D_1)$$

и экономичный, возрастающий в больших размерах, чем рост продукции.

$$E_э''' = D_2\left(\frac{R_2}{D_2} - \frac{R_1}{D_1}\right)$$

Весь эффект будет:

$$E'' = E_п'' + E_э''' = \frac{R_1}{D_1}(D_2 - D_1) + D_2\left(\frac{R_2}{D_2} - \frac{R_1}{D_1}\right) = R_2 - R_1$$

Теперь мы можем уже определить эффект, получаемый в виде увеличения предпринимательской прибыли. Его так же можно разделить на продуктивный и экономичный.

Продуктивный эффект выразится в виде роста об'ема чистой продукции, но за вычетом обусловленного этим ростом увеличения расходов по выплате зарплаты и непроизводительных издержек производства.

$$E_п''' = D_2 - D_1 - \frac{F_1'}{D_1}(D_2 - D_1) - \frac{R_1}{D_1}(D_2 - D_1) = \frac{D_2 - D_1}{D_1}(D_1 - F_1' - R_1).$$

Экономичный же эффект получается в виде экономии на зарплате и на материальных и непроизводительных издержках производства. Что касается экономии на материальных издержках производства, то она определена нами уже раньше в виде: $D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)$; экономия же предпринимателя на зарплате и непроизводительных расходах равна эффекту, полученному за счет этой экономии рабочей силой и участниками в непроизводительных доходах, но с обратным знаком.

Таким образом имеем:

$$E_э'''=D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)+D_2\left(\frac{F_1'}{D_1}-\frac{F_2'}{D_2}\right)+D_2\left(\frac{R_1}{D_1}-\frac{R_2}{D_2}\right)=D_2\left(\frac{C_1+F_1'+R_1}{D_1}-\frac{C_2+F_2'+R_2'}{D_2}\right)=D_2\left(\frac{I_1'}{D_1}-\frac{I_2'}{D_2}\right),$$

где I_1' и I_2' представляют собою сумму издержек производства при K_1 и K_2.

Суммируя продуктивный и экономичный эффект, извлекаемый предпринимателями, получаем:

$$E'''=E_u'''+E_э'''=(D_2-D_1)-\frac{F_1'}{D_1}(D_2-D_1)-\frac{R_1}{D_1}(D_2-D_1)+$$
$$+D_2\left(\frac{F_1'}{D_1}-\frac{F_2'}{D_2}\right)+D_2\left(\frac{R_1}{D_1}-\frac{R_2}{D_2}\right)+D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)=(D_2-D_1)-(F_2'-F_1')-$$
$$-(R_2-R_1)+D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)$$

Чтобы выяснить экономический смысл нашей формулы прибавим и вычтем из второй части ее $\frac{C_1}{D_1}(D_2-D_1)$, получаем:

$$E'''=(D_2-D_1)+\frac{C_1}{D_1}(D_2-D_1)-(F_2'-F_1')-(R_2-R_1)+D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)-$$
$$-\frac{C_1}{D_1}(D_2-D_1)$$

или, соединяя вместе первые два и последние два члена этой формулы, имеем:

$$E'''=\left(D_2+\frac{C_1D_2}{D_1}\right)-(D_1+C_1)-(F_2-F_1)-(R_2-R_1)-(C_2-C_1).$$

Не трудно видеть, что D_1+C_1 представляет валовую продукцию при K_1; обозначим ее через P_1. Но если D_1 увеличится до D_2, валовая продукция P_2 при неизменных ценах повысится до $D_2+\frac{C_1D_2}{D_1}$. В самом деле, пусть $C_1=80$ и $D_1=20$. Валовая продукция составит $80+20=100$.

Допустим теперь, что физический об'ем D, повысится до 30; тогда валовая продукция в неизменных ценах повысится до 150, и это несмотря на то, что нам удалось уменьшить, благодаря лучшей

организации производства, C_2 от 50 до 40, так как, очевидно, что, например, число метров материи не сократилось от того, что на выработку одного метра израсходовано меньше топлива, или меньше сырья (благодаря использованию угаров).

Имеем $D_2+\frac{C_1D_2}{D_1}=P_2$; $D_1+C_1=P_1$; $F_2'+R_2+C_2=I_2'$ и $F_1+R_1+C_1=I_1'$.

Отсюда $E'''=(P_2-P_1)-(I_2'-I_1')=(P_2-I_2')-(P_1-I_1')$,

но $P-I$, т.-е, продукция минус издержки производства — представляет собою предпринимательскую прибыль. Следовательно — предпринимательский эффект равен росту рентабельности.

Резюмируя мы имеем:

$$E'=F_2''-F_1'+D_2\left(\frac{F_1}{D_1}-\frac{F_2}{D_2}\right)$$

эффект, извлекаемый рабочей силой.

$$E''=R_2-R_1$$

эффект, извлекаемый участниками в непроизводительных доходах.

$$E'''=(D_2-D_1)+(F_1'-F_2')+(R_1-R_2)+D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)$$

эффект, извлекаемый предпринимателями.

Суммируя E', E'' и E''' получаем:

$$E=E'+E''+E'''=(D_2-D_1)+D_2\left(\frac{F_1}{D_1}-\frac{F_2}{D_2}\right)+D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right),$$

т.-е. получаем формулу, которую мы вывели уже раньше.

Конечно, для получения нормы эффективности необходимо повсюду абсолютные эффекты разделить на сумму капитальных вложений.

Для иллюстрации приведем численный пример:

Примем попрежнему:

а) для капитальных вложений:	$K_1=200$ млн. руб. $K_2=250$ млн. руб.
б) для материальных издержек производства:	$K_2-K_1=50$ млн. руб.
в) для чистой продукции:	$C_1=400$ млн. руб. $C_2=440$ млн. руб.
г) для расхода рабочего времени:	$D_1=100$ млн. руб. $D_2=120$ млн. руб. $F_1=100$ млн. рабоч. часов.

Примем далее:

д) для фондов зарплаты:	$F_1'=50$ млн. руб. и $F_2''=55$ млн. руб.
е) для непроизводит. расходов:	$R_1=25$ млн. руб. и $R_2=28$ млн. руб.

Таким образом, если бы заработная плата возросла пропорционально росту продукции, рабочая сила получила бы эффект от роста зарплаты:

$$E_n' = \frac{F_1'}{D_1}(D_2 - D_1) = \frac{50}{100}(120 - 100) = 10 \text{ млн. руб.}$$

Но, так как при неизменных ставках зарплаты весь эффект от роста производительности труда достается предпринимателю в виде относительной прибавочной стоимости, рабочая сила потеряла экономичный эффект $E'_э = D_2\left(\frac{F_2'}{D_2} - \frac{F_1'}{D_1}\right) = 120\left(\frac{55}{120} - \frac{50}{100}\right) = 55 - 60 = -5$ млн. руб. Весь эффект в виде роста зарплаты составит: $E'_п + E'_э = 10 - 5 = 5$ млн. руб., или что то же самое: $F_2' - F_1' = 55 - 50 = 5$ млн. руб.

Далее, рабочая сила сберегла, благодаря росту производительности труда, рабочее время, равное $E_п = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right) = 120\left(\frac{100}{100} - \frac{110}{120}\right) = 120 - 110 = 10$ млн. раб. часов. Если мы оценим эти рабочие часы в соответствии с производительной способностью их в 1 рубль за час, получаем экономию в 10 млн. руб. Таким образом, рабочая сила выиграла то, что она получила на 5 млн. руб. больше, работая на 10 млн. часов меньше.

Получатели доходов за счет непроизводительных расходов выиграли всего: $E'' = R_2 - R_1 = 28 - 25 = 3$ млн. руб.

Последние составляются:

а) из $E'' = \frac{R_1}{D_1}(D_2 - D_1) = \frac{25}{100}(120 - 100) = 5$ млн. руб.

б) из $E'''_э = D_2\left(\frac{R_2}{D_2} - \frac{R_1}{D_1}\right) = 120\left(\frac{28}{120} - \frac{25}{100}\right) = 28 - 30 = -2$ млн. руб.

и, наконец, предприниматели выиграли:

а) продуктивный эффект $E_п''' = \frac{D_2 - D_1}{D_1}(D_1 - F_1' - R_1) = \frac{120 - 100}{100} \times (100 - 50 - 25) = 5$ млн. руб.

б) экономичный эффект:

$$E_э'''' = D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{R_1}{D_1} - \frac{R_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{F_1'}{D_1} - \frac{F_2''}{D_2}\right) = 120\left(\frac{400}{100} - \frac{440}{120}\right) + 120\left(\frac{25}{100} - \frac{28}{120}\right) + 120\left(\frac{50}{100} - \frac{55}{120}\right) = 40 + 2 + 5 = 47 \text{ млн. руб.}$$

Весь эффект будет:

$E_п = 10 + 5 + 5 = 20$ млн. руб. $= (D_2 - D_1) = (120 - 100) = 20$ млн. руб.
$E_э = (-5 - 2 + 47)$ млн. руб. $+ 10$ млн. раб. часов $= 40$ млн. руб. $+ 10$ млн. раб. часов.

Итого $E_п + E_э = (20 + 40)$ млн. руб. $+ 10$ млн. раб. часов или, оценивая рабочий час в 1 рубль, получаем: $E = 70$ млн. руб. и $\frac{E}{K_2 - K_1} = \frac{70}{50} = 1{,}40$, как мы имели уже выше.

В вышеприведенном примере эффективность проявляется только в той отрасли, в которую делаются капитальные вложения. Если эффективность проявляется и в других отраслях, она исчисляется аналогично.

Осложняющие моменты

При исчислении эффективности капитальных вложений мы можем столкнуться с некоторыми моментами, осложняющими это исчисление. Остановимся тут только на двух таких моментах.

1. Определение стоимости старого капитала. Так как мы эффективность капитальных вложений сравниваем с эффективностью работы старого капитала, вопрос о правильной оценке последнего приобретает первостепенное значение. Здесь могут быть следующие случаи.

1) Эффективность капитала не изменяется или мало изменяется в течение всего времени работы основного капитала. В данном случае необходимо исчислять стоимость старого капитала по его восстановительной оценке (конечно, цены здесь, как и повсюду до сих пор, должны оставаться неизменными).

В самом деле, допустим, что стоимость основного капитала по восстановительной оценке $= 1$ млн. руб. и пусть продолжительность службы его будет 10 лет. Если эффективность капитала остается в течение этих 10 лет одинаковой, фактический износ капитала будет равномерно распределяться по отдельным годам и составит 0,1 млн. руб. в год, так что, например, через 4 года стоимость капитала будет $1 - 0{,}1.4 = 0{,}6$ млн. руб. Но так как ежегодный эффект по условленному остается одинаковым, то для сравнения эффективности старого и нового капитала, очевидно, нужно брать не балансовую стоимость последнего в 0,6 млн. рублей, а его восстановительную стоимость в 1 млн. руб.

Обозначим весь основной капитал по его восстановительной оценке через K_o и по его балансовой оценке через K_1. Пусть далее срок полной службы капитала равняется t_o и продолжительность времени, в течение которого данному капиталу осталось доработать через t_1. Тогда мы будем иметь

$$\frac{K_o}{K_1} = \frac{t_o}{t_1};\ K_o = \frac{K_1 t_o}{t_1}$$

Сроки службы капитала t_o и t_1 легко определяются, когда мы имеем дело с однородным имуществом, в котором все входящие единицы имеют одинаковый срок службы. Вопрос усложняется, когда имущество неоднородно, или когда отдельные единицы однородного имущества имеют разный срок службы. Вопрос этот анализирован в последних работах тт. Бухмана и Подтягина, и мы здесь на нем не остановимся.

2) Эффективность капитала значительно изменяется с течением времени. Пусть суммарный эффект в течение всего срока службы капитала будет $E_1+E_2+E_3+E_4+E_5+\ldots E_{to}=\Sigma E_{1\,to}$, где E_1 — эффект в течение первого года; E_2 — в течение второго года работы основного капитала и E_{to} — эффект в течение последнего года. службы. Пусть далее имущество прослужило уже t_1 лет. В течение оставшихся (t_o-t_1) лет оно даст эффект:

$$E_{t+1}+E_{t+2}+E_{t+3}+\ldots+E_{to}=\Sigma_{t+1}^{to}E.$$

Отсюда: $$\frac{K_0}{K_1}=\frac{\Sigma E_{t+1}}{\Sigma E_{1\,to}}$$

Конечно, для вычисления этой формулы нужно знать закон падения эффекта, данного основного капитала с течением времени. Нахождение этого закона задача самостоятельная, имеющая также крупнейшее значение для определения размеров ежегодных отчислений в фонд амортизации и она выходит за пределы настоящей работы.

Вычисление эффективности новой установки

Возьмем общую формулу эффективности капитальных вложений:

$$\frac{E}{K_2-K_1}=\frac{(D_2-D_1)\left(\frac{I_1}{D_1}-\frac{I_2}{D_2}\right)}{K_2-K_1}=\frac{(D_2-D_1)+\frac{D_2I_1-D_1I_2}{D_1D_2}}{K_2-K_1}$$

В новой установке мы, очевидно, будем иметь:

$$K_1=0;\ D_1=0;\ I_1=0;\ K_2=K;\ D_2=D;\ I_2=I;$$

Отсюда мы имеем: $$\frac{E}{K}=\frac{D+\frac{0}{0}}{K};$$

т.-е. для новой установки можно исчислить только продуктивный эффект $E_п=D$. Что касается экономичного эффекта, то он выражается неопределенностью $E_э=\frac{0}{0}$. Это и вполне понятно. Экономичный эффект можно выявить только при сравнении работы двух аналогичных установок или при сравнении эффективности старого капитала и новых капитальных вложений. Когда же мы определяем эффективность такой новой установки, где у нас мерила для сравнения нет, мы, очевидно, не имеем никаких оснований, чтобы судить о том, в какой степени будет экономична работа этой установки.

С. А. Первушин

Экономические барометры и пути кон'юнктурного прогноза[1] [2]

I

Предвидение в хозяйственной жизни может касаться различного рода явлений и преследовать различные цели. В соответствии с этим различны типы, формы, а, следовательно, и пути хозяйственного прогноза.

По об'екту (характеру явлений) следует различать, во-первых, генеральный прогноз (динамики народнохозяйственного целого) и специальный прогноз, касающийся отдельных элементов и частей целого; во-вторых, прогноз явлений строго периодических, относительно периодических-циклических (меняющаяся амплитуда и длина волны) и явлений непериодических и не имеющих циклового характера. По цели, которая ставится, и тем отрезкам времени, к которым прогноз относится, различается прогноз на длительные сроки, касающийся основных тенденций (генеральных линий) развития той или иной хозяйственной системы и не приуроченный к сколько-нибудь определенным хронологическим датам и прогноз на сравнительно короткие сроки более или менее конкретный (напр., сроков смены фаз цикловых движений). В первом случае мы стремимся наметить и предсказать основные тенденции и этапы развития той или иной хозяйственной системы или отдельных элементов ее, предвосхитить основные черты ее динамики, не только не приуро-

---

[1] Точка зрения Редакции „Плановое Хозяйство" на экономические барометры, строящиеся на западе в С.-А. С. Ш., была сформулирована в свое время в примечании к статье С. П. Боброва, напечатанной в журн. „Плановое Хозяйство" № 1 за 1926 г.

Редакция констатирует, что критическое отношение к построениям барометров за истекший период выявилось и со стороны немарксистской экономической мысли. Статья С. А. Первушина знакомит с взглядами ряда авторов, критикующих методы построения барометров и их значимость. Автор печатаемой статьи, с своей стороны, приводит ряд соображений, подрывающих значение экономических барометров и тем самым подтверждает — опираясь на иные исходные позиции — сформулированный Редакцией в 1926 г. взгляд. Точку зрения автора на возможность краткосрочного кон'юнктурного прогноза в условиях СССР Редакция считает дискуссионной. *Ред.*

[2] Доклад, прочитанный на Всесоюзном совещании работников по кон'юнктуре при Госплане СССР (11—18 мая 1929).

чивая наш прогноз к каким-либо точным хронологическим датам, но и отвлекаясь от конкретных кон'юнктурных изгибов и прочих более краткосрочных колебаний и сдвигов. Таков прежде всего прогноз путей капиталистического развития (закон концентрации производства), данный К. Марксом; таков прогноз путей развития русского пореформенного хозяйства довоенного периода, в свое время данный В. И. Лениным в „Развитии Капитализма в России" [1]. Принципиально такой же в общем характер имеют попытки прогноза дальнейших судеб капитализма, данные проф. Вернером Зомбартом в его недавней работе, опубликованной в „Weltwirtschaftliches Archiv" (1928. VIII. „Die Wandlungen des Kapitalismus" и проф. Жозефом Шумпетером (Bonn) в его статье „The Instability of capitalism",[2] появившейся приблизительно в то же самое время.

От такого рода опытов прогноза á la longue — на длительные сроки — прогноза длительной динамической кривой развития или, по крайней мере, длительных отрезков ее, следует отличать прогнозы кон'юнктур — циклических, более или менее периодических колебаний в динамике хозяйственной системы, капиталистической системы прежде всего, — прогнозы, как правило, более или менее конкретные, приуроченные к более или менее определенным хронологическим датам.

Классическим образцом такого рода чисто кон'юнктурных предсказаний более или менее краткосрочных циклических перемен хозяйственной погоды являются предсказания американской Гарвардской школы экономики, Английской школы экономики (Scoole of economies) и их „экономические барометры", неоднократно подвергавшиеся описанию и критике и в нашей современной литературе. [3]

Подробное описание методологии построения гарвардского барометра неоднократно, конечно, давалось самим Персонсом в ряде специальных приложений к журналу „Review of economic statistics" (прежде всего „Explanation of the Data and Method used in the Index of general business conditions", янв. 1919 г., янв. 1922 г.).

Несколько особое место занимает прогноз периодических экономических явлений по их связи с периодическими же неэкономическими явлениями, обычно, естественного порядка. Таков прогноз экономических кон'юнктур, связанных с колебаниями урожаев, даваемый известным американским проф. Муром, [1] также описанный в нашей литературе [2].

Как различны об'екты прогноза и те задания, которые мы ставим предвидению в области хозяйства, так различны самые пути и методы прогноза. По своей основе и методам следует различать прогноз, основанный на качественном анализе причинных связей явлений и прогноз основанный на установленных эмпирических закономерностях (количественно-статистический метод). Последний в свою очередь различается по методу статистического симптомного или статистического итогового (балансового) анализа. Примером хозяйственного прогноза на анализе причинных связей явлений могут служить прогнозы Эйленбурга, Зомбарта и Шпитгоффа, относящиеся к довоенному периоду, в частности к динамике хозяйства самого начала XX столетия [3].

Такой же характер имеет последний прогноз Зомбарта о дальнейших путях капитализма.

Примером статистического прогноза, основанного на симптомном методе, могут служить барометры Гарвардской школы, барометры Бэбсона и Брукмайера, наконец, барометрические построения Карстена [4]. Симптомно-синтетическим и, в известной мере, переходным к балансовому является путь кон'юнктурного прогноза, избранный ново-германской школой кон'юнктуристов, группирующихся около Берлинского кон'юнктурного института [5]. Наконец, уже явное преобладание статистического балансового метода в хозяйственном прогнозе, вообще, и прогнозе кон'юнктуры, в частности, мы находим у В. Г. Громана в его статьях в „Плановом Хозяйстве", [6] у Е. С. Полюта и некоторых других исследователей кон'юнктуры советского периода. Целый ряд исследователей (Aftalion, Morgenstern, у нас А. Л. Вайнштейн) считают, что прогноз возможен лишь путем сочетания дедуктивного и индуктивно-статистического методов.

II

Настоящая работа не имеет своей целью охватить проблему хозяйственного прогноза во всей ее широте, ее границы гораздо

[1] В. И. Ленин. „Развитие капитализма в России" (Собр. сочинений, т. III).

[2] „Economic Journal" (The Quarterly Journal of the Royal economic Society), sept. 1928.

[3] Ср. нашу „Хозяйственную кон'юнктуру", а также работы М. В. Игнатьева („Кон'юнктура и цены"), Д. И. Опарина („Рынки и кон'юнктура") и ряд статей Ленуара, Боброва, Вайнштейна, Опарина, А. И. Зака в журналах („Вестн. Статистики", „Плановое хозяйство", „Эк. Бюллетень Кон'юнктурного института"). См. также С. П. Бобров „Работы Уоттена Персонса" („Вопросы Кон'юнктуры". Вып. II).

[1] H. L. Moore. „Economic Cycles: their Law and Causes", 1914. Его же — „Generatingeconomic Cycles", 1923.

[2] А. Л. Вайнштейн. „Урожай, метеорологические и экономические циклы, проблема прогноза". („Проблемы Урожая", 1926).

[3] Ср. „Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik über die Störungen im deutshen Wirtschaftsleben während der Jahre 1900 ff", Leipzig, 1904.

[4] Описание метода Карстена см. у А. И. Зак. „Новая интерпретация Гарвардского барометра" („Вопросы кон'юнктуры", т. IV).

[5] Prof. D-r Ernst Wagemann. „Konjunkturlehre", 1928; ср. также „Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung.", 1926. 1 Ergänzungsheft.

[6] Ряд статей в 1924—1926 г. „План. Хоз.", 1925, № 1—2 и 1926, № 4.

скромнее и уже, ее об'ектом является лишь прогноз кон'юнктуры. Однако, и здесь сколько-нибудь единое обобщение затруднительно. И здесь свои типы, свои разновидности. Прогноз делается, одними, на основе преимущественно качественного экономического анализа — на основе теории цикла, анализа его причино-зависимостей в их конкретном, конечно, аспекте (Туган-Барановский, Шпитгофф, Афталион, Репке, Альтшулль) с привлечением, конечно, более или менее обширного статистического материала. Другими (Персонс, Вагеманн) прогноз делается преимущественно на основе установленных статистических закономерностей. Конечно, неправильным является утверждение, что Гарвард и, в частности, Персонс абсолютно чужды экономической теории, что их барометры безтеоретичны и даже антитеоретичны. В основе их барометрических построений, конечно, лежит количественная теория денег и господствующая американская кон'юнктурная теория (Митчелля), на что правильно указывал еще в 1926 г. Альтшулль.[1] Экономическое об'яснение кон'юнктурных явлений именно в указанном выше направлении и было дано Персонсом[2]—главой Гарвардской школы — в его статье „Theorie of business fluctuations" („Quarterly Iournal of economics", 1926); а несколько ранее оно было дано и Crum'ом („The Interpretation of the Index of general business conditions") „Review of econom. Statistics", 1925, III, приложения).

Однако, все же несомненно, что экономическая теория у них на последнем месте; в их барометрических построениях примат принадлежит эмпирическим закономерностям, обнаруживаемым путем статистического анализа симптомных временных рядов. В коллективном ответе своему наиболее энергичному критику Карстену[3] в 1927 году, Бэллок, Персонс и Кром сами подчеркивают, что „их барометр не основан ни на какой теории, которая бы касалась причинных связей затронутых явлений" .[4]

Впрочем и статистические пути кон'юнктурного прогноза далеко неодинаковы даже в пределах симптомного и симптомно-синтетического метода (оставляя в стороне пока балансовый метод). Наибольшее разнообразие в этом отношении обнаруживает современная Америка, где прогноз осуществляется различного рода учреждениями, преследующими различные цели — от чисто коммерческих до

[1] E. Altschull. „Konjunktur-theorie und Konjunktur-Statistik". Archiv f. Soc. W. u. S. p., B. 55.

[2] С этим об'яснением совпадает и то, которое было дано в нашей литературе Д. И. Опариным „Экономич. анализ Гарвардского барометра" („Плановое Хозяйство", 1926, № 10).

[3] Karl G. Karsten. „The Harvard business Jndexes. A new Inter-pretation" („Iournal of americ. Statistic Assotiation", Dec., 1926).

[4] „The construction and Interpretation of the Harvard Index of business conditions" („Review of econom. Statistics", II, 1927).

более или менее научных и квази-научных, наконец, строго научных (Персонс, Снайдер).

Оставляя в стороне первые или „коммерческие предприятия" по хозяйственному предвидению, мы не будем, конечно, останавливаться и на вторых по преимуществу статистиках, вернее „любителях" статистики, чрезмерно преувеличивающих ее познавательные возможности. По их поводу Джонс[1] справедливо заметил, что „большая опасность настоящего, в области прогноза, заключается в том, что статистическая техника оказывается в руках тех, кто не знает и не понимает границ применения этого метода".

Об'ектом нашего рассмотрения является лишь последняя (третья) группа исследователей и учреждений научно-исследовательского типа, где прогноз опирается в основном на систематический научный анализ.

Недостаток места не позволяет нам здесь остановиться на интересной истории методологии статистических барометрических построений[2] в экономике, как они шли от де-Фовилля, Нейманн-Шпалларта, Беннера чрез Бенини, Жюлена, Бэбсона к Гарвардской школе, к Карстену и к барометрам Германского кон'юнктурного института. Коротко говоря, это был путь от прогноза грубо эмпирического и в то же время основанного на грубых качественных оценках (плохо, удовлетворительно, хорошо, очень хорошо), состояния и динамики отдельных отраслей народного хозяйства (таблица де-Фовилля) к прогнозу чисто количественному, более или менее точному, от единого показателя (Нейман-Шпалларт — Бэбсон) к системе нескольких барометрических показателей: три „кривых" у Гарварда, система многих кон'юнктурных кривых у Германского кон'юнктурного института. Образцом современного экономического барометра, наиболее типичным не только для Америки, но и в мировом масштабе, является еще до сих пор Гарвардский барометр. Как мы увидим далее, и его критики в Америке (Карстен), как и новейшие исследователи в области кон'юнктурного прогноза в З. Европе (Германский кон'юнктурный институт), несмотря на ряд существенных отличий в основном опираются на те же самые корни.

Здесь нет нужды давать подробное описание Гарвардского барометра. Его неоднократно приводили, в том числе и на страницах „Планового Хозяйства". Барометр состоит из трех основных кривых — трех линий, характеризующих фондовый рынок (кривая A — спекуляция), товарный рынок (кривая B — промышленность и торговля) и денежный рынок (кривая C — деньги). Колебания кривой B следуют за колебаниями кривой A с запозданием на 4 — 10 месяцев, кривая C повторяет движение кривой B с запозданием на 2 — 8 месяцев. Зако-

[1] Prof. J. H. Jones. „Business forecasting" („The economic Journal", sept., 1928).

[2] Ср. Mitchell Business Cycles 1928, стр., 290 и далее.

номерная последовательность чередования колебаний (повышений и понижений) этих трех наиболее чутких и наиболее ранних показателей смены хозяйственной погоды дает Гарварду основание для предсказаний общих переломов в кон'юнктуре народнохозяйственного целого.

В общем, кон'юнктурное предвидение, как оно сложилось в современной американской практике, представляет собою особый тип хозяйственного предвидения, характеризующийся следующими основными особенностями. По об'екту — это вид генерального прогноза (народнохозяйственное целое), по цели — это сравнительно краткосрочный прогноз меняющихся фаз кон'юнктурного цикла в его конкретности — прогноз, приуроченный к более или менее определенным хронологическим датам. По своей научной основе и методам — это прогноз, основанный преимущественно на статистическом анализе, на эмпирических закономерностях, касающихся динамики типичных наиболее чутких и наиболее ранних (упреждающих) симптомов кон'юнктурных явлений, их корреляционной связи, и временной последовательности. Прогноз здесь опирается на принцип взаимодействия отдельных элементов статистических симптомов во времени. Для прогноза кон'юнктуры прослеживается движение нескольких кривых и их временная последовательность. Кривые при этом берутся не во всей их конкретности, а очищенные от векового движения и сезонных колебаний.

Метод Карстена, заменяющий Гарвардские простые „кривые" элементов симптомов акумулятивными кривыми (кривыми последовательных сумм отклонений) — на основе квадратурного метода Эджа, в то же время дающий иную экономическую интерпретацию их динамики, в основном, однако, не изменяет тех путей прогноза, которые сложились в Гарвардской школе. Нередкое противопоставление экономизма Карстена — эмпиризму Персонса — ошибочно. У Карстена, так же как у Персонса, примат эмпирических закономерностей над экономической теорией несомненен. Так же как и у Персонса, об'ектом прогноза является кон'юнктура в узком смысле, т.-е. циклические колебания, получаемые путем элиминирования векового уровня и сезонных колебаний.

Германский кон'юнктурный институт, так же как и Карстен достаточно критически относится к конкретным барометрическим построениям Гарварда. Он считает невозможным построить барометр, исходя из какого-либо одного принципа, опираясь на две-три кривые, тем более опираясь на кривые относящиеся к какой-либо одной сфере народного хозяйства, в частности к сфере обращения.

Его барометрическая система есть система многих специальных барометров, относящихся к различным отдельным отраслям народного хозяйства, начиная с сферы производства.

Нижеследующая схема показывает из каких конкретных специальных барометров она состоит.

I. Барометр производства, состоящий из следующих рядов: 1) поступление заказов, 2) ввоз промышл. сырья, 3) продукция важнейших отраслей, 4) степень занятости (нагрузка промпредприятий), 5) вывоз готовых изделий.

II. Индекс нагрузки пром. предприятий — отдельно для производства средств производства и производств предметов широкого потребления.

III. Барометр движения товарных запасов.

IV. Внешняя торговля (обороты), как показатель внутреннего рынка.

V. Барометр хозяйственной напряженности:

1) долгосрочные кредиты,

2) поступление заказов,

3) нагрузка предприятий.

VI. Барометр денежного обращения и кредита (эмиссия банкнот, вклады, учетно-ссудные операции, эмиссия акций и облигаций).

VII. Барометр динамики трех рынков в их взаимной связи (фондовый, денежный и товарный рынки).

VIII. Барометр товарных цен:

а) индекс цен кон'юнктурно-чутких товаров,

б) индекс цен промышленного сырья и полуфабрикатов,

в) индекс цен готовых изделий в оптовой торговле,

г) индекс розничных цен.

В этой системе специальных барометров он стремится так подобрать показатели, чтобы в своей совокупности они могли вскрыть изменения в соотношении отдельных элементов народнохозяйственного целого, по крайней мере, быть симптомами таких изменений, в частности, в соотношении между производством и спросом (потреблением), между рыночным предложением и доходами, между отдельными рынками. В отличие от Гарварда, Германский кон'юнктурный институт считает необходимым охватить не только ценновые, но и натуральные показатели, так как процесс динамики народнохозяйственного целого, процесс воспроизводства в его целом есть не только процесс ценностный (Geldkreislauf) но и натуральный (Guterkreislauf). Итак, здесь мы имеем, несомненно, синтетический, а в известной мере и прямо балансовый уклон. На ряду с влиянием Гарварда, Германский кон'юнктурный институт испытывает на себе, несомненно, и влияние своего „восточного" соседа.[1]

Таким образом, существенные отличия от Гарварда — несомненны Однако, несмотря на все перечисленные отличия, принципиальная основа барометра пока и здесь та же, что и у Гарварда.

Во многом идущий своим путем, существенно отличающийся от Гарварда по количеству, характеру, по принципам отбора привле-

[1] Перспектива синтеза американского и русского опытов в германском кон'юнктурном прогнозе представляется нам здесь весьма вероятной.

каемых показателей, по определению вековых уровней, заменяющий один общий барометр рядом специальных барометров, подвергающий полученные кривые своеобразному изучению (у Вагеманна по методу схем движения), Германский кон'юнктурный институт пока все же опирается на те же самые корни, что и Гарвард. И в этом случае прогноз основан на анализе эмпирических закономерностей, на анализе взаимных связей и временной последовательности в их движении.

Получившие в последнее время распространение попытки прогноза на основе анализа связи между изменениями соотношений какого-либо показателя и изменениями других показателей (Ирв. Фишер, Игнатьев), а также попытки прогноза на основе анализа одной кривой, исходя из анализа качественных изменений динамики этой же кривой (Бобров), имеют свое главное применение в области частного, но не генерального прогноза, в то же самое время и они опираются на те же основные корни, что и Гарвард (устойчивая закономерность).

В виде примера этого рода работ, остановимся кратко на попытке построения барометра в советских условиях, данной М. В. Игнатьевым[1]. Он правильно считает в современных наших условиях неприменимым метод Персонса; он иначе ставит и самую задачу нашего барометра. Персонс сосредоточивает анализ на чисто кон'юнктурных цикловых явлениях, отбрасывая уровень, сезоны, элиминируя различия в колеблемости отдельных сопоставляемых рядов. „В условиях нашей экономики, говорит М. В. Игнатьев, быть может было бы правильнее перевернуть задачу, оставив неподдающиеся пока уловлению связи между случайными колебаниями до большего накопления материала". Он считает здесь более целесообразным сосредоточить внимание на более или менее длительных тенденциях, на так называемом уровне (trend).

Считая у нас затруднительным установить закономерность между последовательными изменениями отдельных симптомов (задача Персонса), он пытается „отыскать закономерность связи между изменениями соотношений какого-либо показателя и изменениями выраженных в той или иной форме других показателей".

Конкретно, он строит барометрический показатель движения цен на основе установленной связи между изменениями цен *(B)* и соотношением денежной и товарной массы *(A)*. Последнее соотношение он исчисляет, как разность отношений денежной массы и товарооборота (измеряемого показателями грузооборота) к величине их в апреле 1924 года.[2]

[1] Ср. М. В. Игнатьев „Динамика денежного обращения, товарооборота и цен, в их взаимоотношениях" („Вопросы коньюнктуры", т. III, в. I).

[2] По существу, это разность выравненных индексов денежной массы и грузооборота.

Изменение денежной массы у него представлено средним месячным количеством денег в обращении; показателем товарооборота служат данные о средне-суточной погрузке железнодорожной сети. Таким образом, он получает две динамические кривые, при чем при сопоставлении их линия *A* обнаруживает сходство с движением линии *B* и в тенденциях, и в сезонах, и в отклонениях от сезонов, при условии передвижки последней линии *B* на четыре месяца назад. „Если разность между отношениями денежного обращения и товарооборота к апрелю 1924 года увеличивается, то цены растут и притом в такой же приблизительно степени, в какой увеличивается разница". Однако, рост цен совершается, как отмечено выше, с опозданием на четыре месяца.

Такова четвертая разновидность экономических барометров. И здесь, как и у Карстена, как и у кон'юнктуристов Германского кон'юнктурного института, бесспорно есть довольно большие отличия от Гарварда. Однако, и здесь, так же как и у вышеприведенных авторов, сходство в основном достаточно велико, не говоря, понятно, про теоретико-экономическую основу — „количественную теорию денег", — которая в большей или меньшей степени обща всем перечисленным разновидностям экономических барометров. В Гарварде, быть может, в силу его особой определенности и элементарности, как в фокусе, лишь наиболее ярко отразились те основные предпосылки, основные корни которых свойственны всем перечисленным направлениям в построении статистических барометров кон'юнктуры.

В основе Гарвардского барометра, как и в большинстве новейших барометрических построений, выросших на его почве, параллельно с ним или даже в противовес ему (Карстен) лежат те же предпосылки, те же идеи. Эти предпосылки могут быть формулированы следующим образом. Во-первых, идея реальной совокупности, идея единого замкнутого в себе народнохозяйственного организма, все элементы которого при стихийности динамики в то же время взаимно связаны единством системы (взаимозависимость элементов в хозяйстве одного уклада). Во-вторых, идея подвижного равновесия в динамике этой стихийно развивающейся системы. В третьих, идея цикличности развития этой стихийной системы, охватывающих народнохозяйственный организм в его целом и солидарных цикловых движений, имеющих периодический характер (идея не только цикличности, но и периодизма, — строго периодических циклов). В четвертых, предпосылка свойственной данной реальной совокупности устойчивой эмпирической закономерности в динамике, определяемой на основе изучения длительных и однородных временных статистических рядов (на основе большого числа независимых и однородных испытаний, т.-е. на основе идеи закона больших чисел). В пятых предпосылка неизменно-

сти связи экономических элементов системы и постоянства их соотношений во времени, постоянства установленных закономерностей, позволяющая предполагать, что закономерность, установленная для прошлого, значима и для будущего периода (идея постоянной корреляции), за исключением лишь особо пертурбационных эпох (война, революция).

Лежащие в основе современных „экономических барометров" предпосылки, на ряду с некоторыми безусловно верными предпосылками (стихийность, цикличность) в большей своей части, однако, неправильны, являясь результатом неправомерного перенесения принципов статики хозяйства на его динамику, в процессе которой и развертываются явления, составляющие об'ект кон'юнктурного прогноза.

Так, Гарвардская школа рассматривает живые хозяйственные процессы, как равнодействующую трояко рода движений (вековое движение, циклические колебания, сезонные колебания), осложняемых время от времени вмешательством пертурбационного фактора, при чем за этим последним понятием скрывается представление о кратковременном нарушении и последующем восстановлении. Тот или иной пертурбационный фактор нарушает закономерности в соотношениях и хронологической последовательности отдельных элементов-симптомов кон'юнктуры; он создает временные отклонения, которые более или менее скоро ликвидируются, по мере прекращения работы этого пертурбационного фактора и восстанавливаются вновь прежние соотношения, прежние отставания (lag'и), словом прежние закономерности в их более или менее неизмененном виде. В этом построении нетрудно увидеть предпосылки статической системы с ее специфическими особенностями, определяемыми проф. A. Löwe, как „замкнутость и взаимозависимость элементов" („Geschlossenheit und Interdependenz).

В отличие от указанной концепции, по существу статической для динамики хозяйства, капиталистического в частности, свойственно не только и не столько вмешательство пертурбационных факторов (с воздействием на систему типа короткого удара), сколько структурные изменения, структурные сдвиги, оказывающие существенное влияние на характер и степень взаимоотношений и временную последовательность отдельных элементов народнохозяйственного целого и их статических симптомов.

Точка зрения, развиваемая нами здесь, в настоящее время все более и более выявляется у ряда современных исследователей З. Европы и С.-А.С.Ш. Так, большое значение структурным сдвигам в динамике мирового хозяйства новейшего периода (Strukturwandlungen) придает проф. д-р. Bernhard Harms,[1] который в известной мере противопоставляет таковые (Strukturwandlungen) кон'юнктурным колебаниям (Konjunkturschwankungen). Впрочем еще несколько ранее проф. B. Harms'а в том же органе („Weltwirtschaftliches Archiv")[2] развивает ту же в сущности тему Адольф Леве, (A. Löwe) который считает, что кон'юнктура возможна лишь в динамике хозяйства; последняя же отличается от статики тем, что в нее входят действующие извне на систему динамические факторы (в частности, технический прогресс)—„независимые переменные", нарушающие замкнутость и взаимозависимость элементов системы.

J. Schumpeter, который уже в довоенное время в своей работе „Theorie der wirtschaftliche Entwickelung" (1912 г.), правда, в сугубо своеобразном аспекте, выявил динамические моменты в хозяйственном развитии, по новому возвращается к той же теме в своей статье „The Instability of capitalism" [3]. Здесь он говорит о неустойчивом, полном противоречий характере динамики капитализма, который не укладывается в рамки теории подвижного равновесия. Несколько далее он вновь подчеркивает, что капитализм находится в стадии перестройки (transformation), которая настолько очевидна, что можно спорить лишь об интерпретации этого факта, но не о факте, как таковом.

Кроме указанных выше авторов (Schumpeter, Harms, Löwe), можно было бы привести ряд трудов как в германской литературе (Wagemann, H. Wolff[4] Sombart), так и в американской, (W. C. Mitchell,[5] F. C. Mills), где проводится та же мысль.

Наличие структурных сдвигов не есть исключение пертурбационного порядка, быстро преходящее, а самая сущность динамики хозяйства как такового, капиталистического в частности.

Спрашивается, какие же из этого проистекают следствия.

Всякие структурные изменения, конечно, существенно влияют на характер и степень связи временных рядов, на их временную последовательность. Выпадение какого-либо элемента или вхождение какого-либо нового часто коренным образом преобразует видимые „связи". Это и находит свое статистическое выражение в так называемой переменной корреляции элементов. Переменная корреляция, в „временных" статистико-экономических рядах, настолько заметно проявилась, особенно в последние годы, что ее проблемы становятся одними из важнейших в современной статистико-мето-

[1] Prof. Bernhard Harms. „Strukturwandlungen der Weltwirtschaftliches". („Weltwirtschaftlliches. Archiv", 1927 г., I, Bd XXV).

[2] A. Löwe. „Wie ist Konjunkturtheorie überhaupt möglich". (W. A. Bd. XXIV, II).

[3] Шумпетер подчеркивает „essentially discontinuous charakter of this process, wich does not lend itself to description in terms of a theory of equilibrum" (op. cit., стр. 385).

[4] „Lehribuch d. Konjunkturforschung" 1928, 69 стр.

[5] W. C. Mitchell op. cit стр. 325.

дологической литературе, особенно в нашей (проф. Б. С. Ястремский, [1] проф. Н. С. Четвериков, С. П. Бобров).

На нее обращают сейчас внимание и в иностранной литературе: Германский кон'юнктурный институт, журнал американской статистической ассоциации (статья С. Кузнеца).

Впрочем и у Персонса переменная корреляция не остается совсем вне поля его анализа. [2] Мы здесь, будучи лишены возможности иллюстрировать многочисленные конкретные случаи таких перемен видимой связи экономических элементов в динамике хозяйства, ограничимся наиболее интересными выводами из статьи О. П. Крамер, опубликованной в „Плановом Хозяйстве" в 1926 г. [3]

О. П. Крамер вычислила коэфициенты корреляции потребления железа с общим сбором хлебов, рыночным учетным процентом и выплавкой чугуна для каждого из следующих периодов в отдельности, со сдвигами во времени, полученными на основании эмпирического анализа: I. 1873—1883, II. 1876—1886, III. 1879—1889, IV. 1882—1892, V. 1885—1895, VI. 1888—1898, VII. 1891—1901, VIII. 1894—1904, IX. 1897—1907, X. 1900—1910, XI. 1903—1913.

Эмпирическим материалом послужили данные из нашей „Хозяйственной кон'юнктуры". В итоге получились следующие серии коэфициентов корреляции.

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
(Потребление железа и рыночный процент) .[4]	0	— 0,04	— 0.24	+ 0,52	+ 0,60	+ 0,70	+ 0,72	+ 0,29	+ 0,12	— 0,06	— 0,38
(Потребление железа и выплавка чугуна) .[5]	+ 0,18	+ 0,20	+ 0,40	+ 0,22	+ 0,09	+ 0,22	+ 0,42	+ 0,39	+ 0,38	+ 0,13	+ 0,28
(Потребление железа и общий сбор хлебов).[6]	+ 0,57	+ 0,66	+ 0,53	+ 0,48	+ 0,22	— 0,12	— 0,20	+ 0,01	+ 0,24	+ 0,48	+ 0,68

[1] См. Б. С. Ястремский. „Статика и динамика в статистическом исследовании". („Вестник Статистики", кн. XV. 1924); Н. С. Четвериков, „Связь хлебных цен с урожаями" („Вопросы кон'юнктуры" Т. I, вып. I; С. П. Бобров „Переменная корреляция" в сборнике „Математические методы в статистике". 1927).

[2] См. „The Problem of business forecasting" (edited by W. Persons, W. Foster and A. Hettinger) 1924, стр. 8.

[3] О. П. Крамер „К вопросу о методах изучения кон'юнктурных кривых". („Плановое Хозяйство", 1926 г. № 12).

[4] Соответствующие точки.

[5] Со сдвигом на два года вперед.

[6] Со сдвигом на два года вперед.

Мы обращаем внимание, что здесь менялись не только теснота связи, но и характер самой связи: положительный коэфициент корреляции сменялся отрицательным и наоборот.

Меняются связи не только динамических и циклических (выравненных) рядов, но и сезонных вариаций. Сдвиги в сезонных колебаниях также весьма нередки. Интересный опыт сопоставления годовой сезонной волны с средней за длинный ряд сезональю сделал С. П. Бобров в своей работе „Изучение сезонных вариаций в рядах со значительной дисперсией и неустойчивыми формами сезоналей".

Годы	Коэфициент корреляции средней сезонали с годовыми данными	Урожай в пудах с десятины (все зерновые хлеба, по 50 губ. Европ. России)	Урожай в тех же обознач. по черноземной полосе (25 губ.)	То же по нечерноземной полосе (25 губ.)
1896	+ 0,46	43,5	43,2	44,3
1897	— 0,79	36,0	32,8	43,7
1898	+ 0,52	41,9	41,4	43,0
1899	+ 0,66	47,2	47,0	47,6
1900	+ 0,56	44,5	42,6	49,4
1901	+ 0,29	39,8	37,4	39,0
1902	+ 0,74	51,2	53,8	44,3
1903	+ 0,72	46,7	48,5	41,9
1904	+ 0,31	51,0	54,3	53,2
1905	+ 0,89	42,5	40,8	47,1
1906	— 0,02	35,3	34,4	38,0
1907	— 0,02	42,2	42,7	40,8
1908	— 0,12	43,3	41,6	48,1
1909	+ 0,72	55,3	58,0	47,7
1910	+ 0,74	51,4	52,4	48,7
1911	— 0,64	39,9	38,5	43,9
1912	+ 0,74	53,2	53,3	52,8
1913	+ 0,79	58,3	59,7	54,1

Как видно, между прочим, из этой таблицы, один характер сезонной волны имеет место в урожайные годы и другой — в неурожайные.

Итак, структурные сдвиги — это самое существо динамики хозяйства и в связи с этим предпосылка неизменной связи, устойчивой эмпирической закономерности, которая лежит в основе не только Гарварда, но и противопоставляющих ему себя экономических барометров, в основном не верна. Благодаря вхождению новых элементов в систему, старые связи (нами изученные) нарушаются и ломаются.[1] Даже там, где мы не имеем каких-либо единовременных структурных сдвигов, а произошло большое изменение самого уровня и это большое количественное изменение может переменить соотношение элементов (количество переходит в качество). Таковы основ-

[1] Ср W. C. Mitchell. op cit. стр. 325.

ные возражения от экономики против современных барометрических построений. Впрочем, они не единственны и, конечно, далеко не исчерпаны.

Здесь нельзя не подчеркнуть, что предпосылки строгого периодизма цикловых движений не правильны и не подтверждаются данными опыта; циклы, будучи внутренне обусловленными и более или менее периодическими, не являются однако строго периодическими. Вопрос о хронологически строгой периодичности и цикличности следует различать. Цикл взаимно обусловлен, он обусловливается причинами, лежащими внутри капитализма. В период под'ема односторонне и одновременно развивается целый ряд параллельных диспропорций (в области производства, распределения, потребления, накопления, сдвигов цен), качественных[1] сдвигов, подготовляющих кризис и депрессию, то же самое происходит и в период депрессии, когда происходят противоположные сдвиги, подготовляющие под'ем. Однако, благодаря осложняющим моментам, связанным с присоединением так наз. внешних факторов, длина волны и амплитуда колебаний от цикла к циклу меняется и он не имеет строгой хронологической периодичности. Это подтверждается не только тем материалом, который нами в свое время был приведен в „Хозяйственной кон'юнктуре", но и неизмеримо гораздо более обширным и поздним материалом, более совершенно разработанным — в труде Американского национального бюро экономических исследований. [2] (W. Thorp, W. Mitchell, E. Gay) а также трудом F. C. Mills[3] („The duration of business cycles"). В виду нередких грубых смешений вопросов строгой периодичности и цикличности подчеркиваем, что отрицание строгой периодичности ни в коей мере не означает отрицание цикличности. Указанная меняющаяся длина волны (значительная колеблемость в этой области), однако также значительно суживает возможности „экономических барометров". В том же направлении влияет и сложность самого состава современных конкретных хозяйственных организмов, которые не строго монолитны и „in concreto" все же испытывают на себе влияние и сельского хозяйства, в том числе и докапиталистического (простого товарного). Влияние сельского хозяйства и в частности урожаев (кстати сказать, влияние весьма сложное и недостаточно изученное)[1] также существенно осложняет[2] конкретные связи и временные последовательности отдельных элементов в хозяйственной динамике.

Наконец, нельзя считать правильным игнорирование в проблеме барометра социальных моментов, которые давно вышли из стадии кратковременных случайных сдвигов, а также рациональных факторов (в виде денежно-кредитной политики, политики цен, таможенной политики и т. д.). Сказанное мы можем так кратко формулировать.

Предпосылки монолитности (полного единства) системы (одного уклада) и стихийности в условиях совершенной конкуренции, из которой исходят наши барометры, также нуждаются в существенных коррективах особенно в последнее время. С одной стороны, в современных капиталистических государствах сохраняют некоторое влияние элементы докапиталистической формации (простое товарное сельское хозяйство), с другой стороны и принцип стихийности существенно нарушается в условиях монополистического капитализма, финансового капитала (банки, тресты), в условиях нарастающего вмешательства рационального фактора в виде политики цен, кредитной политики и т. д. Совершенно неучитывается, наконец, в барометрах роль социального фактора, далеко не укладывающегося сейчас в рамки пертурбационного фактора.

Таковы те многочисленные трудности, которые стоят на пути статистического прогноза с точки зрения экономиста.

Поэтому экономисты самых различных направлений все более и более сдержанно относятся к статистическому пути прогноза. Так B. Penke, говоря о прогнозе в „Симптоматологии кон'юнктуры", подчеркивает, что „нужно комбинировать симптомы, при чем необходимо постоянно исследовать причинные связи".[3] Ту же

[1] В нашей „Хозяйственной кон'юнктуре" (1925 г.) на стр. 18 мы буквально отмечаем, что „количественные изменения, свойственные кон'юнктурным колебаниям,— это поверхность явления, за которой скрываются глубокие и резкие качественные изменения" (стр. 18). На стр. 25—32 мы даем краткий их анализ. Уточняя наш взгляд на пертурбационный фактор, мы говорим о нем, как усилителе и ускорителе под'ема („Плановое Хозяйство", 1926 г. № 12), который наступит и без пертурбационного фактора, но срок его будет отдален (разрыв хронологический, но не принципиальный). Эту точку зрения мы подчеркнули особенно в кратком немецком переводе нашей книги „Versuch einer Theorie der Wirschaftlichen Konjunkturen auf die Konjunkturentwickelung der Vorkriegszeit in Russland angewandt" („Virteljahreshefte zur Konjunkturforschung". Sonderheft 12, 1929 г., стр. 52 и 56, где мы указали, что признаем принципиальную неразрывность цикла и „in diesem Punkt weichen wir von der theoretischen Auffassung Irwing Fischers und anderer Forscher ab, welche den zyklischen Charakter der Konjunkturen überhaupt in Abrede-Stellen" (56 стр.). Там же мы указали, что пертурбационный фактор „Wirkt als ein die Umschwungstendenzen des Zyclus beschleunigendes und stärkendes Moment" (усилитель и ускоритель перелома.

[2] „Business Annals" by H. L. Thorp. 1926 г.

[3] „The Quartery Journal of economic". 1926.

[1] Ср. наша „Хоз. кон'юнктура", стр. 203—211.

[2] Подчеркиваем, как и в нашей „Хозяйственной кон'юнктуре" (стр. 48), что основные причины колебаний лежат не в сельском хозяйстве, в чем расходимся не только с Муром и Джевонсом (с которыми нас иногда неосновательно хотят сблизить во что бы то ни стало), но и с К. Каутским послевоенного периода. (K. Kautsky „Die Materialistische Geschichteauffassung" II Band, VII Kapitel. 1927 г.).

[3] B. Penke. „Кон'юнктура". 1927, стр. 161.

точку зрения развивает Eugen Altschull.[1] Чрезвычайно показательно, что и Albert Aftalion[2] в своей позднейшей работе „Monnaie et industrie" говорит о недостаточности для прогноза статистического анализа, о необходимости анализа причинных связей, более интимной связи экономической теории и статистики.[3] „La statistique ne se suffit donc pas à elle-même".[3] Еще резче ту же мысль высказывает Oscar Morgenstern, который говорит, что „теория прогноза кон'юнктуры должна быть последней главой теории кон'юнктуры".[4] В этом направлении в последнее время высказывается и А. Л. Вайнштейн, который также не видит сколько-нибудь значительных перспектив на статистическом пути прогноза,[5] в особенности в немецком переводе своей последней работы („Vierteljahreshefte zur Konjuntrurforschung". Sonderheft 12, 1929 г.).

Вряд ли нужно указывать, что марксистская школа давно отрицательно относится к прогнозу на основе только эмпирических закономерностей. У теоретика-статистика, думается нам, ничуть не меньше, чем у экономиста, принципиальных возражений против современных статистико-барометрических построений.

III

Еще в 1921 году Д. М. Кэйнс в своем трактате о вероятностях,[6] несмотря на всю спорность его аргументации все же достаточно подрывает познавательное значение эмпирически обнаруживаемых нами частостей. Частости не являются вероятностями и нередкая подмена одного понятия другим незаконна. Придавая большое значение статистике в ее функции описания, он отказывает ей в функции обобщения; он справедливо не решается опереться на теорему Бернулли и определить, какова вероятность появления события в следующих r — раз испытаниях, когда в предшествующих n — испытаниях оно появилось m раз.[7]

Интереснее еще однако то, что этот вывод Кэйнса не только принимает, но и углубляет Уоррен Персонс, основной руководитель и теоретик Гарвардского барометра. Для него, что, вероятно, не мало удивит читателя, коэфициент корреляции лишь описание, фотография, но не аргумент — не доказательство, при этом „только описание ограниченного периода времени".

Свою статью он заключает следующим обобщением: „Вероятность статистики не есть вероятность Байэса или Бернулли".

Наконец, Snyder — другой крупнейший американский статистик, также утверждает, что „кривые уровня и коэфициенты корреляции" не являются аргументами, но просто констатациями фактов.[2]

К этим положениям нельзя не прибавить еще весьма существенных соображений, подтверждающих их.

Ведь понятия закономерности[3] связаны с законом больших чисел. Между тем, „закон больших чисел", на который здесь стремится опереться исследователь, предполагает не просто только большое число испытаний, но и их независимость друг от друга и качественную однородность. Если нет этих условий, то и эффективность „большого" числа для анализа утрачивается. Вряд ли приходится доказывать, что наши эмпирические ряды экономических элементов представляют собою не независимые ряды, а ряды внутренне связанные (этот момент справедливо подчеркивает А. Л. Вайнштейн). Значение какого-либо показателя A в какой-либо $N-й$ момент времени находится в зависимости не только от значения показателя B (с которым он находится в тесной связи) в тот же или какой-либо ближайший момент времени, но и от своих же собственных предшествующих значений в моменты времени: $n-1$, $n-2$, $n-3$ и т. д.

Не являясь независимыми друг от друга, наши показатели в различные моменты времени не являются и качественно однородными. Это наше последнее утверждение есть прямое следствие признания роли структурных[4] сдвигов в динамике хозяйства. Тонна меди или унция золота далеко, качественно, не однородный показатель в мировом хозяйстве семидесятых годов XIX столетия или в начале XX столетия, тем более в послевоенный период. И если метод Эджа и Карстена — метод анализа куммулятивных связей идет по пути преодоления трудностей, вытекающих из связанности

[1] Altschull. „Konjunkturtheorie und Konjunkturstatistik". („Archiv f. Socialwissenschaft", 1926 г. Heft I).

[2] A. Aftalion. „Monnaie et industrie" — „Les grandes problèmes de l'heure presante". 1929. „Chapitre V. La prévision du mouvement des affaires".

[3] Op. cit., стр. 158.

[4] Oscar Morgenstern. „Wirtschaftsprognose", 1928 г. Wien, стр. 28.

[5] А. Л. Вайнштейн. „Метеорологические и экономические циклы и проблема хозяйственного прогноза" (Сборн. „Проблемы урожая").

[6] J. M. Keynes. „A. treatisy on probability". 1921.

[7] Противоположную и более оптимистическую точку зрения мы находим у проф. Н. Д. Кондратьева „Проблема предвидения" („Вопросы кон'юнктуры", т. II, стр. 15).

[1] „The problem of business forecasting", стр. 12.

[2] Carl Snyder. „Business Cycles and business measurement". 1927 г., стр. 421.

[3] Так, проф. Н. Д. Кондратьев формулирует: „закономерность событий есть результат взаимодействия большого числа элементарных явлений, рассматриваемых, как реальная совокупность" („Проблема прогноза"—„Вопросы Кон'юнктуры" стр. 14). Далее он говорит о „вероятностной" характеристике закономерности, при чем „об'ективные основания для вероятности будут существовать при большом числе единичных событий и при отсутствии радикально пертурбирующих условий". Закономерность он характеризует, как „линию необходимого и в то же время в среднем наиболее вероятного хода событий совокупности" (там же).

[4] На это указывает и Морген штерн (цитир. соч.).

экономических статистических рядов, то качественная разнородность статистического материала, вытекающая из структурных изменений в динамике хозяйства, непреодолима. Качественно однородные ряды могут существовать лишь относительно и лишь в сравнительно короткие отрезки времени, не разделенные какими-либо значительными структурными сдвигами.

Наконец, особого рода и далеко не последняя — принципиальная трудность в построении барометра чисто статистическим путем лежит в так называемом выравнивании рядов, их разложении на основные компоненты, в выделении уровней и циклов. Проблема кон'юнктурной (циклической) закономерности неотделима от проблемы уровня. Недаром вопрос о принципах выбора того или иного уровня, обычно, занимает одно из центральных мест в каждой полемике, касающейся установления тех или иных кон'юнктурных закономерностей.[1] В частности, одно из первых мест он занял и в споре Карстена с Гарвардской школой: последняя, отвечая Карстену, особенно внимательно отнеслась к исчисленным им „новым" уровням. В виде примера, достаточно указать, что очень высокий коэфициент корреляции, подтверждающий Карстеновское соотношение кривых A и B в Гарвардском барометре (+0,94!) получен Карстеном в результате произведенной им „реформы" уровней; если же взять „прежние" уровни Гарварда, то он составит всего +0,60(!).

В последнее время неоднократно подчеркивалось, что методы математического выравнивания (в частности, по способу наименьших квадратов) не являются сколько-нибудь надежной гарантией правильности избранного уровня, а следовательно и правильности исчисленных от него циклических отклонений.[2] Мы назовем В. Г. Громана, Д. И. Опарина, М. Е. Подтягина, а в иностранной литературе Мейерварта, Винклера, в значительной мере Миллса и Бэбсона. Несомненность такого рода возражений, по нашему мнению, очевидна. Прилагаемый чертеж достаточно ярко подчеркивает всю условность и суб'ективность этого, на первый взгляд, строго об'ективного метода, в зависимости от того, какой отрезок времени подвергается математической обработке (один уровень мы будем иметь если возьмем отрезок с 1851 г., другой с 1873 и, наконец, третий, если возьмем с 1895 г.). (Диаграмма 1).

[1] Ср., например, Н. Кондратьев и Д. Опарин „Большие циклы кон'юнктуры". Здесь, впрочем, мы должны отметить, что компетенция эмпирического анализа в установлении циклов значительно уже, чем это кажется обоим указаннным авторам. Статистическим путем можно констатировать наличие или отсутствие „волн", но не циклов. Являются ли „волны" циклическими или случайными (ср., напр., анализ проф. Е. Е. Слудского) это может быть доказано лишь экономическим анализом.

[2] Принципиальные вопросы связанные с проблемой уровня поставлены в последней В. А. Базарова, а также в статье М. Смит и Б. Ястремский „Вековая тенденция" (Бол. Сов. Энциклопедия т. IX).

Однако попытки определения экономически обоснованных уровней, тем более выраженных в точных величинах и определенных линиях на графике — встречают непреодолимые препятствия.

Наиболее законченное конкретное выражение эти попытки нашли у В. Г. Громана, в его методе так называемых статических и динамических коэфициентов (см. его статьи „Плановое Хозяйство" 1925 г., № 1 и 2, 1926 г. № 4) В. Г. Громан употребляет отношение целого ряда динамических показателей — (вкладов ден. массы, учссудных операций, биржевых оборотов и т. д.) к товарной массе или совокупной продукции.

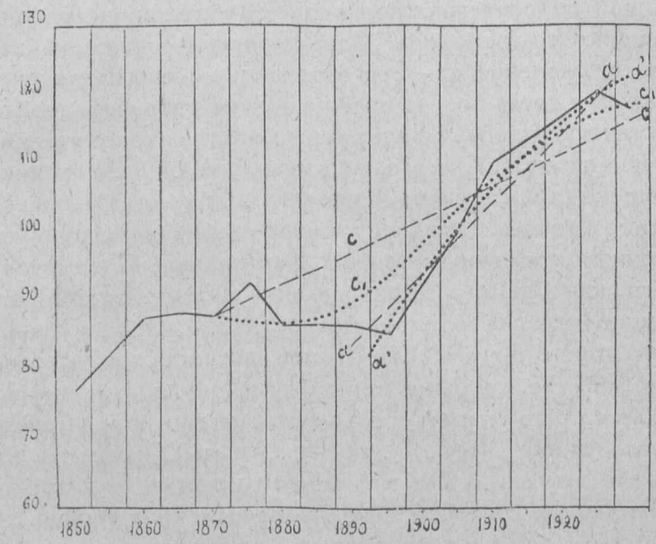


Диаграмма 1.

Таким образом, в этой операции товарная масса является у него как бы основанием для определения устойчивых экономически нормальных соотношений между отдельными элементами в динамике системы, а следовательно и основанием для измерения кон'юнктурных сдвигов. Однако этот метод опять-таки есть метод статики, а не динамики; он эффективен и правомерен лишь до тех пор, пока не происходит структурных сдвигов, меняющих соотношения элементов, не только в кон'юнктурных отклонениях, но и в более длительных тенденциях. Он поэтому неприменим для элиминирования уровней динамического хозяйства.

Д. И. Опарин, наиболее энергично пропагандирующий „экономические" уровни получаемые по методу схем, как раз не дает конкретно какого-либо практически приемлемого и принципиально единого выхода для этой цели. Для цен он просто применяет здесь метод Касселя (по определению нормального количества зо-

лота);[1] для хлопкового рынка он пользуется принципиально несколько иным методом, (по относительным уровням индексов цен на хлопок) определения схем. В обоих случаях „схема" соответствующая якобы линии динамического равновесия данного элемента ни в какой мере не связана в своем движении с другими элементами (что все же имеется в указанном выше приеме В. Г. Громана). Соответствие схемы линии динамического равновесия элементов всей системы постулируется, но никак не доказывается и, строго говоря, недоказуемо статистически. Для будущего Д. И. Опарин намечает принципиально правильный путь: он говорит, что экономические уровни должны быть намечены на основе детально разработанной относительно конкретной теории динамики хозяйства. Принципиально это возможно.[2] Однако практические трудности здесь огромны и преодоление их—это задача еще очень отдаленного будущего. Впрочем и тогда полученные на основе разработанной конкретной-реалистической теории динамики хозяйства экономические схемы по существу качественные, не говоря уже об осложнениях, создаваемых теми же структурными изменениями, не могут быть выражены в каких-либо точных количественных величинах, прикрепленных к определенным временным точкам. Как правильно замечает Oskar Morgenstern, как „Seitqualitäten sie sind statistisch nicht erfassbar" и исчислению точных отклонений от него, коррелированию этих отклонений друг с другом. Схемы при всех обстоятельствах останутся схемами, т.-е. грубыми прикидками, не поддающимися точному количественному определению во времени: никогда угол линии (tgα...) уровня (схемы) не может быть определен точно. А раз это так, то никогда от „схемы" нельзя перейти к точному статистическому определению уровня.

„Уровни" и их выделение всегда является чрезвычайно условной операцией, где об'ективная наука интимно переплетается с исскуством... с интуицией; [3] наконец, с экспертной оценкой. Вне точного выделения уровня невозможно однако и точное выделение чисто „цикловой" волны и циклических закономерностей. Это также немало увеличивает „условность" чисто кон'юнктурных закономерностей.

Мы можем обобщить сказанное следующим образом.

Насколько неправильны экономические предпосылки современных барометров, настолько же спорны и статистические предпосылки

[1] Ср. G. Cassel „Theoretische Socialökonomik".

[2] Крупную заслугу проф. А. А. Чупрова составляет именно преодоление Риккерто-Виндельбандовской концепции, противопоставляющей идиографическое знание номографическому.

[3] В споре Гарварда с Карстеном относительно уровня трудно доказать безусловную научную правоту одной из полемизирующих сторон. То же относится к полемике Н. Д. Кондратьева с Д. И. Опариным (хотя ряд явных ошибок у обоих несомненен).

их. В основе статистической закономерности, обнаруживающейся при большом числе наблюдений, лежит представление о независимости и однородности испытаний. Только при этих предпосылках имеет смысл пользование большим числом. Однако, последовательные кон'юктурные ряды чисел и не независимы (они связаны) и неоднородны.

Структурные изменения влияют не только на характер и степень видимой связи рядов и представляемых ими элементов и их соотношений, но нередко изменяют и самое качество таковых (напр., денежная масса до и после применения безденежных расчетов, цена золота при различных системах денежного обращения и различных степенях промышленного применения золота). Поэтому однородность существует лишь в сравнительно короткий [1] период времени. Итак статистический метод для установления твердой закономерности требует большого числа испытаний—длительного и однородного временного ряда. Экономическая же жизнь дает сколько-нибудь однородный и сравнимый эмпирический материал лишь по сравнительно коротким отрезкам времени.

В этом заключается неразрешимая трагедия „статистического пути прогноза". Установленные в указанных условиях закономерности и частости явлений принципиально отличны от вероятностей и не могут служить основой прогноза. Задача существенно осложняется сверх того трудностями, связанными с выделением уровня.

Нередко выдвигается на смену Гарвардским путям балансовый статистический метод (В. Г. Громан). В этом направлении, как мы уже отмечали, как будто идет и Германский кон'юнктурный институт. Несомненно, что балансовые описания, правильно поставленные, могут дать очень много для исследователя экономиста, в частности и для правильного обнаружения причинной зависимости. Однако и здесь стоят очень большие трудности, прежде всего практические и методологические: методология балансов еще мало разработана, статистические же данности слишком еще далеки от того уровня, на котором они могут служить надежной базой для балансов. В капиталистическом обществе, о котором идет сейчас речь, есть ряд непреодолимых трудностей и в так называемой коммерческой тайне, в каковых условиях неизбежно приходится восполнять статистически неучитываемые элементы грубыми косвенными исчислениями, создающими,— по справедливому замечанию В. А. Ба-

[1] А. Л. Вайнштейн считает, что необходимо поэтому часто пересматривать состав показателей (конкретные симптомы). Но ведь из этого вытекает, как следствие невозможность пользования ими, как установленными закономерностями (для этого нужны длительные сроки).

зарова, „угрозу превратить всю систему народнохозяйственного баланса в сплошное petitio principii“. [1]

Впрочем основное возражение против баланса и еще более существенное и принципиальное состоит в том, что и баланс есть лишь описание, по выражению В. А. Базарова,[2] „фотографический снимок взаимоотношений на данный момент времени“... иначе говоря, статика, а не динамика.

Так же как и симптомный метод, балансовый метод, конечно, не может учесть структурных сдвигов, преодолеть то, что является слабейшим местом в пользовании симптомным методом в целях прогноза.

Динамические и статические коэфициенты, [3] являющиеся текущими (развернутыми во времени) суррогатами балансового метода, дают указание на будущее в смысле дальнейшего развития уже обнаружившейся тенденции, но они как раз бессильны на переломах.

Балансовый метод как в смысле единого народнохозяйственного баланса, так и отдельных частных балансов, оставляя в стороне теоретическую неразработанность и огромные практические трудности (недостаток исчерпывающего статистического материала), неприменим для прогноза как в силу своей пониженной чуткости (свойственной всякому итоговому показателю), так и в силу своей статической природы („баланс по самой идее — есть статика“), также не позволяющей учесть структурные сдвиги. Так же, как и симптомный метод, балансовый метод дает лишь описание (неизмеримо более полное, конечно, чем при симптомном методе), но отнюдь не об'яснение причинных связей явлений, без которого сколько-нибудь обоснованный прогноз невозможен.

IV

Из всего приведенного выше вытекает невозможность кон'юнктурного прогноза чисто статистическим путем. Накопленные эмпирические закономерности прошлого и статистические описания настоящего (как симптомные, так и балансовые) в виде системы кривых значительного ряда (но не двух-трех) показателей и значительного ряда частных балансов дают безусловно ценнейший материал для экономического анализа исследователя, но не заменяют собой этого экономического исследования, основанного на принципе причинных связей явлений. Только качественный экономический анализ, понятно использующий, как указано выше, статистический[1] материал, позволяет поставить диагноз хозяйственной ситуации и отсюда подойти к прогнозу. В основе экономического кон'юнктурного прогноза должна лежать теория капиталистического цикла, исследование его основных причинных зависимостей, качественных сдвигов в соотношении отдельных основных элементов его, в процессе цикла, схема его динамики. Теория прогноза — это последняя глава теории капиталистической кон'юнктуры, как теории цикла.

Основанный, таким образом, на экономической теории и статистике прогноз, может быть самым грубым качественным, не выраженным в каких-либо точных величинах и отнюдь не приуроченным к каким-либо точным хронологическим датам. Чем сложнее и динамичнее эпоха, тем меньше возможности прогноза, тем меньше роль статистики в нем и тем значительнее, наоборот, относительная роль качественного экономического анализа.

Мы не можем предсказать ни временной точки, ни интенсивности перелома, ни тем более длительности будущей фазы кон'юнктуры.

Ни закон „действия-противодействия“, ни закон „компенсации“, которыми стремится в этих целях пользоваться Babson[2] здесь не применимы; они относятся опять-таки к статике, а не динамике хозяйства и данными жизненного опыта не подтверждаются.

Все сказанное выше относится к условиям капиталистического хозяйства. Нет нужды говорить о том, насколько велики отличия нашего хозяйства от капиталистического и в какой мере наши „кон'юнктуры“ своеобразны и условны. Еще в нашей „Хозяйственной кон'юнктуре“, вышедшей в самом начале 1925 года и во всяком случае до первых „контрольных цифр Госплана“, представивших новый этап „планирования“, — уже в этой работе мы подчеркивали, что у нас нет кон'юнктуры в узком смысле (кон'юнктуры, как циклических колебательных движений), что у нас есть кон'юнктуры лишь в широком смысле.[3]

[1] В. А. Базаров. „Капиталистические циклы и восстановительный процесс хозяйства в СССР“. 1927 г., стр. 13.

[2] В. А. Базаров, цит. соч., стр. 15.

[3] В. Г. Громан.

[1] Повторяем, как материал для прогноза, математические приемы сопоставления, выравнивания, коррелирования, как и балансовые исчисления — чрезвычайно ценны. Неоднократно такого рода анализы давали толчки и для экономической мысли, для теории. Но они лишь ценнейший материал для прогноза и не более.

[2] Babson. „Business barometers, used in the Management and Investment of money“. 1926.

[3] „Хозяйственная кон'юнктура“, гл. IV, стр. 127. В виду того, что в самое последнее время нам приписали взгляды на советскую кон'юнктуру и ее природу диаметрально противоположные тем, которых мы придерживались и придерживаемся (я имею в виду статью Е. Грановского в „Вестнике Коммун. Академии“ 1929 г. № 30), мы вынуждены здесь напомнить, что точно и ясно наши взгляды изложены в нашей статье: „Некоторые очередные задачи кон'юнктурного анализа в СССР“ („Экон. Обозрение“, 1928, № 6). Что касается общетеоретических соображений изло-

Наше понимание последней, как известно, совпадает с динамикой народнохозяйственного целого, т.-е. практически совпадает с определениями В. Г. Громана, E. Lederer'a и А. С. Мендельсона. В позднейших работах (особенно: „Эконом. Обозрение", 1927 г., № 10 и 1928 г. № 6) мы подчеркнули нециклический и экзогенный характер наших „кон'юнктур".

Итак, проблема прогноза в СССР требует совершенно своеобразного подхода, что обусловливается исключительным своеобразием его хозяйственной системы.

В СССР нет кон'юнктуры, как циклического движения типа капиталистических кон'юнктур. Так называемые кон'юнктурные сдвиги (в широком, но не узком смысле кон'юнктуры), в частности, отчетливо проявляющиеся в отклонениях от плана, определяются у нас факторами нерегулярного порядка, как правило, экзогенными по отношению к плановой системе. Их причины кроются в меняющемся взаимоотношении обобществленного и частно-капиталистического секторов народного хозяйства переходного периода (хозяйство 5 укладов), нередко на почве колебаний урожаев и не имеют сколько-нибудь регулярного характера.

Преобразующее воздействие на экономику страны планового фактора (директивы), особенно сильное в период активной реконструкции (конденсации крупных структурных сдвигов на сравнительно коротких отрезках времени) быстро меняет самые уровни (высокие темпы).

Краткосрочное оперативное планирование сверх того существенно влияет на кон'юнктуру и динамику частного сектора, на соотношение элементов внутри него. Указанная сложность самого состава народного хозяйства СССР, экзогенный характер его кон'юнктур, роль планового фактора, динамичность эпохи, большая дифференцированность тенденций, по секторам и по районам, наконец, краткость периода наблюдения и недостаточная теоретическая изученность динамики советского хозяйства, в еще гораздо большей степени, чем в капиталистических странах, сужают пределы прогноза так называемых кон'юнктурных сдвигов, особенно методами статистического симптомного анализа.

В то же самое время единство и определенность поставленной цели, избранных средств и их научная обоснованность, знание (учет) основных материальных ресурсов страны, единый плановый центр в распоряжении ими, при преобладающей и все возрастающей роли обобществленного сектора, научно-разработанные данные по динамике народнохозяйственных процессов, по мере их накопления, балансовые построения прошлых лет, техническая экспертиза и накопленный оперативный опыт, конечно, дают возможность в все усиливающейся степени ставить прогноз уровней (темпов) на длительные сроки и по сравнительно длительным интервалам времени (перспективный план с расчленением по годам, но не месяцам); контрольные цифры, как и пятилетний план, являются синтезом предвидения и директивы (прогнозом-директивой).

Именно эта точка зрения лежит и в основе опубликованных Госпланом СССР „Контрольных цифр на 1926/27 хоз. год". В введении к ним подчеркивается, что „Контрольные цифры" являются с одной стороны прогнозом, с другой стороны, директивой... в то же время они являются системой цифр, основанной и на изучении динамики предшествующих лет. В методологических замечаниях к сводному обзору к контрольным цифрам на 1927/28 хозяйственный год вновь подчеркивается та же самая мысль о синтезе генетики и телеологии. „Контрольные цифры" при всех своих трансформациях остаются и должны оставаться системой предвидения и директив.[1] В 1928/29 г. хотя и подчеркивается усиливающаяся роль директивного[2] момента и связь с перспективным планированием, однако, прогноз, как основной элемент плана, остается. Прогноз-директива возможны, потому что возможен прогноз уровней.

Но если прогноз уровней в виде перспективного плана и его отрезков — контрольных цифр, возможен, в частности, на почве балансового метода, если он является как бы „провизорным развернутым балансом на предстоящий период", если его реальность возрастает по мере усиления веса планового начала, то, повторяем, отсюда не следует преувеличивать балансовые возможности прогноза кон'юнктуры, которые, наоборот, чрезвычайно узки. В самом деле, если мы пересмотрим конкретные кон'юнктурные изгибы и кон'юнктурные затруднения предшествующего периода,[3]

женных в той же статье, то они получили уже достаточный ответ в нашей статье: „Основные вопросы теории и методология хозяйственной кон'юнктуры" (ответ критикам), опубликованной в „План. Хоз". (1926 г., № 12) и оставшейся, повидимому, неизвестной указанному выше обозревателю (печатавшему в 1929 г.), как и мои другие работы после 1925 г. Любопытно отметить, что другой наш критик в 1929 г. Wagenführ в своей работе „Die Konjunkturtheorie in Russland", причислив нас к группе Шпитгоффа (полумонетарные теории), в результате внимательного чтения наших позднейших работ (после 1925 г.), на стр. 70 замечает:

„Первушин, при об'яснении конкретных циклов, часто отодвигает назад монетарный фактор, настолько, что почти получается впечатление, что он не является представителем монетарной теории".

Если Wagenführ не относит нас полностью к теоретикам денежно-кредитного направления (halbmonetär), что совершенно верно, то неясно, почему наши конкретные анализы циклов, с ударением на условия распределения, он противопоставляет нашим более ранним взглядам, а не считает последовательным развитием их с уклоном, однако, в сторону немонетарных теорий.

[1] „Контрольные цифры Нар. Хоз. на 1927/28 хоз. год", стр. 5.

[2] Р. Е. Вайсберг. „План и хозяйственные затруднения".

[3] См. С. А. Первушин „Основные явления в Нар. Хоз. СССР" за 1927/28 г. („Экон. Обозрение" № 11. 1928 г.) „Экон. Обозрение" № 2. 1928 г. „Основные явления 1 кв. 1928/29 хоз. г. (№ 2. 1929 г. „Эк. Обозр.") и 1 полугодие („Эк. Обозр." № 5. 1929 г.).

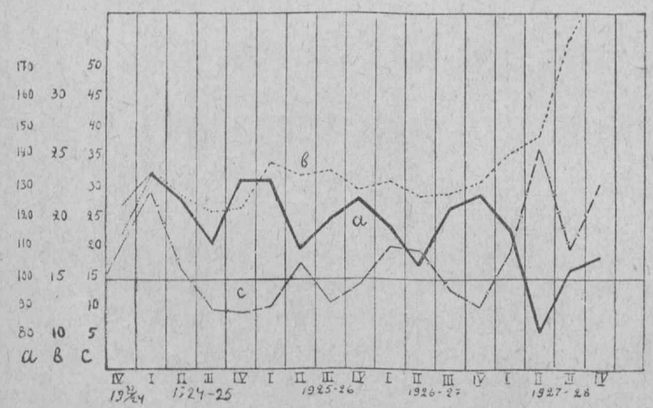
то нельзя не заметить, что все они связаны либо с пониженным (по сравнению с ожидаемым) урожаем, либо с усилением момента социальной борьбы и непредусмотренным перераспределением народного дохода между городом и селом, почти все они имеют экзогенный характер. Таким образом, все они являются как-раз следствием нарушения вероятных балансовых соотношений под влиянием фактора, непредусмотренного или неправильно предусмотренного в запроектированных балансовых построениях.

Иначе говоря, балансовый метод в условиях советской экономики (огромная роль обобществленного сектора) имеет большее значение для намечения перспектив и общих тенденций, но не краткосрочных кон'юнктурных изгибов, являющихся как-раз следствием непредусмотренного нарушения балансовых соотношений под влиянием внешних и нерегулярных причин. Здесь, в области кон'юнктурного прогноза, балансовый метод имеет значение средства прогноза в настоящее время лишь в том случае, когда кон'юнктурные трудности лежат внутри плана (повышенное напряжение, лежащее в самом плане, частные диспропорции и т. д.) или в его ошибках (1925/26 год).

Такого рода случай принципиально возможен, но вряд ли типичен. Все приведенное выше приводит нас к выводу, что при возрастающих возможностях прогноза уровней-тенденций, возможности краткосрочного кон'юнктурного прогноза достаточно узки.

Сосредоточившись все более и более на задаче систематического наблюдения за ходом выполнения народнохозяйственного плана и текущих отклонений[1] от него, далее на оценке этого плана (в его соотношениях и отрезках времени), современный кон'юнктурный анализ может лишь с сугубой осторожностью и лишь в узко ограниченных пределах ставить себе задачу прогноза.

Ни посредством балансового, ни тем более симптомного методов, мы не можем ставить общий прогноз наших нециклических кон'юнктур, общих кон'юнктурных переломов динамики народнохозяйственного целого. Так называемые „прогнозы", которые неоднократно опубликовывались отдельными исследователями, на самом деле были не столько прогнозом в настоящем смысле этого слова (будущих переломов) сколько наиболее ранней констатацией так или иначе уже обнаружившихся перемен, экономической оценкой шансов на их дальнейшее развитие или прогнозом сезонных сдвигов. Наши же возможности действительного прогноза, по указанным выше причинам, достаточно узки. Путем сочетания симптомного и балансового методов, с одной стороны, путем грубого гипотетического учета вероятных факторов ближайшего будущего отрезка времени (в том числе и оперативного регулирования), а также оперативного опыта и экспертных оценок, с другой стороны, мы можем, в качестве вспомогательного орудия для текущего регулирования, давать самые грубые качественные прогнозы на самые короткие отрезки времени (на следующий квартал). При этом прогнозы более или менее специальные (по некоторым отдельным отраслям народного хозяйства), а не генеральные (народнохозяйственного целого), наконец, прогнозы явлений тесно связанных с особенностями сезона, а не „очищенных" от сезонной тенденции рядов. В этих прогнозах, как материал, конечно, очень большое значение имеют статистические исчисления. Прилагаемая диаграмма 2 показывает какого рода материал здесь может быть использован, например, для уяснения перспектив динамики рынка.



Кривая *a* показывает динамику отношения усл. покупат. фонда населения к продукции предметов широкого потребления; кривая *b* — динамику розничной накидки в частной торговле и кривая *c* — динамику отношения накоплений населения к покупательному фонду.

Диаграмма 2.

Этот конкретный материал в то же самое время показывает как меняется соотношение „кривых" в различные отрезки захваченного периода (напр., соотношение кривых *A* и *B* до 1927/28 г. и ранее), как каждая из приведенных кривых нуждается в дальнейшем экономическом анализе и об'яснении и вне такого являются явно недостаточной для того, чтобы наметить перспективы дать хотя бы самый грубый прогноз ближайшего квартала. Пути и этого узко ограниченного прогноза, думается нам, лежат через районы, через районые кон'юнктурные органы.

Именно в районном разрезе, большая однородность системы внутри небольшого района, большая зависимость в ряде районов (особенно земледельческих) от факторов, связанных с сельским хозяйством, определяющим обстановку на целый год, с одной стороны, от факторов, связанных с плановым завозом промтоваров—с другой,

[1]) Для кон'юнктуриста здесь развернутые во времени цифровые ряды плановых заданий (квартальный план пром. продукции, ж.-д. погрузки, эмиссии, кредитный план) являются, как бы своего рода экономически обоснованными плавными уровнями.

позволяет поставить грубо задачу сравнительно краткосрочного прогноза в связи с сезоном, и на принципе комбинированного научного синтетического анализа кон'юнктурных показателей и частных балансовых исчислений. Конечно, и здесь прогноз возможен не столько в отношении всего хозяйственного целого, сколько отдельных отраслей и секторов его (сел.хоз-во, хлебный рынок, сырьевой, промтоваров и т. д.).

Эти районные[1], частные, грубо качественные, прогнозы, поступая, как материал, в центральный кон'юнктурный орган, подвергаются в последнем синтетическому изучению, анализу причинных зависимостей, в результате чего и при учете плановых мероприятий делаются попытки более общего, хотя и не генерального кон'юнктурного прогноза, конечно, самого грубого качественного, что все же имеет немаловажное значение и от чего не может отказаться кон'юнктурный орган, долженствующий и претендующий быть „вахтой".

[1] Здесь нельзя не напомнить, что такого рода прогнозы по заданиям Кон'юнктурного Совета Госплана СССР делались районами (перспективы на IV квартал, на I квартал и т. д.) и, как показал опыт, далеко не неудачно.

А. И. Зак

Итоги плана Дауэса и перспективы плана Йонга

II. Перспективы

Условия пересмотра плана Дауэса. Предложения Германии

Репарационный вопрос вступил ныне в критическую стадию окончательного разрешения в том смысле, в каком вообще возможно окончательное решение одной из самых тяжких и острых проблем международной политики, порожденных победой Антанты в мировой войне. Для того, чтобы надлежащим образом понять современную фазу исторической эволюции репарационного вопроса, необходимо рассматривать ее в перспективе предшествующих стадий этой эволюции. Мы не имеем возможности в настоящем контексте вдаваться хотя бы в самый краткий исторический экскурс и ограничимся поэтому простым напоминанием главных этапов эволюции репарационного вопроса до настоящего времени.

Обязательство возместить вред и убытки, нанесенные военными действиями правительствам и гражданскому населению союзных и дружественных держав, было возложено на Германию в ст. ст. 231 и след. раздела VIII Версальского трактата. Однако, мирный трактат не установил общей суммы убытков, подлежащих возмещению («репарации»), а возложил обязанность окончательного определения общей суммы, сроков и об'ема платежей на специально для этой цели учрежденный междусоюзнический орган — репарационную комиссию.

На протяжении четырех с половиной лет, с момента подписания Версальского мира в августе 1919 г. и до начала работ обеих комиссий экспертов под председательством Дауэса и Мак-Кенна в январе 1924 г., вопрос о фиксации общей суммы репараций, об'ема и сроков платежей был непрерывно предметом обсуждения как на заседаниях репарационной комиссии, так и на многочисленных специальных конференциях союзных и дружественных держав. При этом наблюдается процесс последовательного сокращения репарационных требований союзников. Еще в конце 1918 г. комитет лорда Кенлиффа в Англии выдвинул общую сумму репарационных претензий союзников в 480 мрд. зол. марок. Для оценки масштаба этой суммы можно сопоставить ее с об'емом всего национального имущества Германии перед войной, которое Гельфферих определяет в 350 мрд. зол. марок. Проект Парижской конференции союзников в январе 1921 г. установил твердую цифру репарационного долга Германии в 226 мрд. зол. марок, подлежащих рассрочке на 31 год в порядке постепенного повышения ежегодных платежей с 2 до 6 мрд. марок. Сверх этих твердых аннуитетов Германия ежегодно обязывалась уплачивать меняющуюся сумму, равную 12% ее годового экспорта. Общий итог платежей должен был предположительно составить около 250 мрд. Наконец, лондонская конференция союзников в мае 1921 г. уменьшила общую сумму репараций до 132 мрд. марок. При этом сумма

[1] Окончание, см. „План. Хоз." № 5, 1929 г.

эта была разделена на три серии облигаций: серия А — 12 мрд., серия В — 38 мрд. и серия С — 82 мрд. Германия первоначально обязывалась уплачивать проценты и погашение только по первым двум сериям (на общую сумму 50 мрд.) в об'еме твердых аннуитетов в 2 мрд. и меняющихся в размере 26% ценности годового германского экспорта. Общая сумма ежегодных платежей должна была составить около 4,5 мрд. марок. Германия, со своей стороны, предложила тогда союзникам установить общую сумму репарационного долга в 50 мрд. марок с уплатой ежегодно около 2 мрд. марок. Это предложение было отвергнуто, и Германия вынуждена была согласиться на ультимативно пред'явленные требования союзников.

В течение 1921 г. Германия внесла по плану Лондонской конференции только два платежа и в январе 1922 г. вынуждена была просить моратория. Непрерывное сокращение поступления репараций на протяжении всего 1922 г. привело в конце года к оккупации французскими войсками Рура, за которым последовало пассивное сопротивление Германии и окончательное крушение германских финансов и германской валюты. Капитуляция Германии в августе 1923 г. и последовавшие дипломатические переговоры привели к назначению 30 ноября того же года репарационной комиссией двух комиссий экспертов под председательством Дауэса и Мак-Кенна на предмет «изыскания средств для установления равновесия государственного бюджета Германии и мероприятий для стабилизации германской валюты». Обе комиссии, работавшие непрерывно с 1 января по 9 апреля 1924 г., представили репарационной комиссии разработанный на основании тщательного анализа ресурсов германского народного хозяйства и государственного бюджета план организации репарационных платежей и, вместе с тем, план финансового и валютного восстановления Германии под контролем репарационных кредиторов. «План Дауэса» был утвержден почти без изменений Лондонской конференцией союзников в августе 1924 г. Германия дала немедленно свое согласие и провела необходимые законодательные мероприятия так быстро, что осуществление плана было начато уже с 1 сентября 1924 г. Успешное функционирование плана Дауэса за последние 4½ года привело к существенному улучшению политических взаимоотношений Германии с союзными державами. Это улучшение нашло свое выражение в эвакуации Рура, а затем и первой зоны оккупированной Рейнской области, во вступлении Германии в Лигу Наций и в заключении так наз. Локарнского договора, гарантирующего границы Германии с Францией и Бельгией на основе окончательного и «добровольного» отказа Германии от территорий, утраченных ею в пользу этих двух стран.

Прежде чем перейти к характеристике современной международно-политической ситуации в репарационном вопросе, сложившейся к моменту осуществляемого ныне пересмотра плана Дауэса, мы в самых кратких словах остановимся еще на вопросе об определении общей суммы платежей, полученных от Германии союзниками с момента заключения перемирия 11 ноября 1918 г., до настоящего времени. За период функционирования плана Дауэса — с 1 сентября 1924 г. по 1 января 1929 г. — Германия уплатила 6,1 мрд. зол. марок. За время с 31 июля 1922 г. по 1 сентября 1924 г. — период оккупации Рура, пассивного сопротивления и полного хозяйственного и финансового краха Германии — точных цифровых данных не имеется, но поступившие платежи, во всяком случае, были относительно незначительны. За период с 1 мая 1921 г. по 31 июля 1922 г. — после принятия Германией лондонского ультиматума союзников — она уплатила натуральными поставками и наличными деньгами 2,7 мрд. зол. марок. Общая сумма платежей за время планомерного их поступления — с мая 1921 г. по настоящее время — приближается, таким образом, к 10 мрд. зол. марок.

Предшествующий период—с момента заключения перемирия в ноябре 1918 г. до Лондонской конференции в мае 1921 г. — был периодом беспорядочного захвата союзниками германского имущества везде, где только оно попадалось им под руку. Кроме того, Германия выдала весь свой торговый флот, значительное количество ж.-д. подвижного состава и ж.-д. материалов и поставила большое количество других материалов и товаров, главным образом, для нужд союзной оккупационной армии. Государственное имущество Германии и частное имущество германских граждан на территории союзных стран, отошедших от Германии областей и колоний было подвергнуто конфискации. Общий итог германского имущества, перешедшего, таким образом, в руки союзников, оценивается весьма различно: расхождение оценок составляет от 10 мрд. зол. марок, по официальному подсчету репарационной комиссии, до 55 мрд. марок, по частным германским оценкам. Наиболее высокая из оценок, произведенных за пределами Германии, — оценка Нью-йоркского института экономики — определяет общий итог ценности перешедшего от Германии к союзникам имущества в 26 мрд. марок. Одно только частное имущество германских граждан за границей, конфискованное во время войны, за вычетом возвращенного за последние годы некоторыми из бывших союзных стран (Соед. Штатами, Японией и Южной Африкой), определяется в официальном заявлении германского правительства Гаагскому международному трибуналу в сумме 9,2 мрд. зол. марок. Официальная оценка общего итога имущественных потерь германского государства и германских граждан в пользу союзных держав за период до Лондонской конференции в мае 1921 г. составляет, по представленным конференции подсчетам статс-секретаря германского министерства финансов д-ра Шредера, 30,3 мрд. зол. марок. Расхождение между германскими официальными подсчетами и данными репарационной комиссии в значительной мере об'ясняется тем, что перешедшее в руки союзников имущество реализовалось по ценам значительно ниже его действительной стоимости, а зачастую прямо за бесценок. Во всяком случае, если мы примем среднюю между той и другой оценкой цифру в 20 мрд. марок, мы безусловно преуменьшим, а не преувеличим действительный размер германских потерь.

К тому же эти первые 20 мрд., в отличие от последующих 10, были уплачены Германией не из текущего народного дохода, а за счет абсолютного сокращения национального капитала, как это правильно отмечает Гюнтер Штайн в газ. «Берлинер Тагеблатт» от 2 февраля с. г. Эта конфискация существенной части народного имущества в значительной мере обусловила современный недостаток капиталов в Германии: «трансферт» этой суммы произошел 8 лет тому назад, а «реализация» внутри страны за счет текущего народного дохода еще и поныне далеко не заполнила бреши в народном достоянии. Так или иначе, ныне, при определении окончательной суммы репарационных платежей на будущее время, на кредит Германии должен быть занесен итог, уплаченного ею до сих пор, в сумме не менее 30 мрд. марок.

Современная ситуация к моменту пересмотра плана Дауэса в перспективе предшествующей эволюции репарационного вопроса может быть охарактеризована в следующих основных чертах. Осуществление плана за 4 года переходного периода увенчалось полным успехом. Однако, ныне мы находимся лишь в самом начале опыта реализации и трансферта нормальных ежегодных платежей. План с самого начала был задуман как система временных и переходных мероприятий на период, достаточный для восстановления и укрепления германской валюты, государственных финансов и кредита. Поэтому он оставил открытым вопрос об итоговой сумме репарационного долга и о сроке его окончательного погашения. Кроме того, план

Дауэса, по сравнению с обычным порядком погашения коммерческой внешней задолженности, характеризуется ярко выраженными чертами условности и изменчивости ежегодных платежей. Помимо «индекса благосостояния», применение которого, начиная с будущего 1929/30 репарационного года, могло бы повысить ежегодную сумму платежей сверх нормального размера в 2,5 мрд. марок. Важнейшим нарушением принципа твердых аннуитетов является предоставленная должнику гарантия трансферта без нарушения устойчивости германской валюты и равновесия всего народного хозяйства страны.

Результатной, сальдовой статьей репарационного баланса является не пассивное сальдо—трансферт наличными в иностранной валюте, а активное сальдо — остаток на текущем счете репарационного агента в Рейхсбанке. План Дауэса гарантирует безусловно только реализацию платежей в германской валюте; перевод же платежей за границу как в материальной, так и в денежной форме он гарантирует лишь условно. При этом перевод этот лежит всецело на ответственности репарационного агента, Германия же не только совершенно безответственна, но при случае может быть прямо заинтересована в том, чтобы отнюдь не облегчать этого перевода. Теоретически сальдо на текущем счете агента в Рейхсбанке может накопляться до предела в 5 мрд. зол. марок. Превышение этого предела по плану влечет за собой временное прекращение дальнейшей реализации платежей. В этой то условности трансферта, в гарантированной планом безответственности Германии, а отнюдь не в перспективах финансово-технической или экономической невозможности реализации или трансферта репараций и лежит основной узел интересов, имеющий решающее значение в вопросе о назревшей необходимости радикального пересмотра плана Дауэса.

Если формально инициатива этого пересмотра принадлежит Германии, то не случайно, что репарационный агент ее всемерно поощряет и поддерживает и на протяжении последнего года играет роль постоянного посредника между Германией и ее кредиторами в подготовке почвы для окончательного решения репарационного вопроса. Совершенно очевидно, что, если проект пересмотра условий погашения репарационного долга в направлении его «коммерциализации» имеет шансы на успех, то только потому, что он отвечает интересам репарационных кредиторов: пересмотр плана совершается не «ради прекрасных глаз» Германии, и если бы он был выгоден одной Германии, кредиторы не имели бы основания на него соглашаться. Кредиторы непосредственно заинтересованы в коммерциализации, предполагающей безусловную, а не ограниченную существующими гарантиями трансферта ответственность Германии за регулярные платежи процентов и погашения в твердом ежегодном размере. Напротив, для Германии коммерциализация репарационного долга означает утрату гарантий, предоставленных ей планом Дауэса. Для нее имеет смысл согласиться на коммерциализацию только в том случае, если она будет компенсирована достаточным снижением общей суммы долга и ежегодных платежей, а также известными политическими компенсациями (эвакуацией Рейнской области и др.). Повторяем, в этом моменте — завязка, ядро проблемы пересмотра существующего порядка погашения репарационного долга.

Наконец, дауэсовский режим связан с постоянным международным финансовым контролем, существенно ограничивающим государственный суверенитет Германии и свободу действий в пределах важнейших отраслей германского народного хозяйства. Реализация репарационных платежей обеспечена специально выделенными залогами: определенными доходными статьями государственного бюджета, ипотекой на имущество германской промышленности и германских железных дорог. Такая система приносит существенный вред международному кредиту Германии, понижает оценку

ее кредитоспособности в мировых финансовых центрах, к которым она постоянно вынуждена обращаться за новыми и новыми кредитами, и соответственно повышает процент, который ей приходится платить по внешним займам. Коммерциализация должна покончить с системой залогов и международного финансового контроля и вернуть Германии в полном об'еме финансовый суверенитет и свободу действий «в собственном доме».

Итак, пересмотр плана Дауэса логически мыслим в двух основных направлениях: во-первых, в направлении окончательной фиксации общей суммы репарационного долга, срока его погашения и об'ема ежегодных платежей; во-вторых, в направлении коммерциализации репараций. Превращение репарационного долга из политического обязательства (военной контрибуции), каким он является по своему происхождению, в обыкновенный коммерческий внешний долг Германии с необходимостью предполагает установление твердого ежегодного размера процентов и погашения, подлежащего безусловному и безоговорочному трансферту в распоряжение кредиторов. Размер аннуитетов может быть установлен постоянный или меняющийся (напр., возрастающий в заранее определенной прогрессии), но обязательно должны быть устранены все факторы, обусловливающие неподдающуюся заранее определению изменчивость ежегодных поступлений, т.-е. как «индекс благосостояния», так и гарантия трансферта в пользу Германии. Коммерциализация, далее, предполагает уничтожение системы специальных залогов и всей сложной дауэсовской организации международного финансового контроля над Рейхсбанком, налоговыми поступлениями, железными дорогами и промышленностью Германии. Это особенно необходимо в целях максимального укрепления международного кредита Германии, являющегося существенной предпосылкой для проведения в жизнь последнего возможного этапа коммерциализации: постепенной эмиссии репарационных облигаций на вольном рынке. Это заключительное звено процесса коммерциализации позволило бы в порядке аванса передать в распоряжение стран-кредиторов вырученные от эмиссии капитальные суммы, которые могли бы быть употреблены ими на погашение части своего внутреннего или внешнего долга. В этой связи возникает идея юридической или, по крайней мере, финансово-технической компенсации репарационными платежами платежей по междусоюзническим военным долгам Соед. Штатам и Англии. Военные кредиторы Германии, в свою очередь, являются военными должниками, и для них чрезвычайно соблазнительной представляется перспектива поставить «последнего должника» — Германию лицом к лицу с «последним кредитором» — Соед. Штатами. Беда только, что эти последние доныне упорно сопротивляются проведению в жизнь подобной комбинации. Во всяком случае, практический выход здесь может быть найден, как мы это увидим ниже.

Обратимся теперь к краткой характеристике конкретной позиции Германии и отдельных стран-кредиторов в вопросе о пересмотре плана Дауэса. Эта позиция определилась с полной ясностью в положениях, непрестанно выдвигаемых в прессе как германской, так и бывших союзных стран, и в тех отрывочных сообщениях, которые проникают в печать о ходе работ заседающей в Париже конференции. Что предлагает Германия и каковы требования репарационных кредиторов?

Начнем с Германии. Позиция Германии в принципе чрезвычайно проста: она добивается максимального возможного снижения общей суммы репарационного долга, размера ежегодных платежей и сокращения срока погашения. Она стремится к тому, чтобы окончательное урегулирование репарационной проблемы не явилось средством давления на нее со стороны союзников для того, чтобы заставить ее заплатить дорогой ценой за досрочную эвакуацию Рейнской области, на которую она считает себя в праве без-

условно претендовать в силу «духа» Локарнского соглашения. Она старается поэтому совершенно разграничить обсуждение этих двух вопросов.

Германия выдвигает в качестве единственной базы для окончательного определения размеров и срока репарационных платежей принцип «платежеспособности» своего народного хозяйства. Она стремится доказать, что платежи по плану Дауэса в течение переходного периода до настоящего времени в значительной мере осуществлялись не за счет текущего национального дохода, а за счет внешних займов, т.-е. за счет капитала (положение, экономически не выдерживающее критики, как мы установили выше—см. «План. Хоз.» № 5, 1929 г.). Она утверждает, что нормальные аннуитеты по плану Дауэса в 2,5 мрд. зол. марок для нее безусловно непосильны и рано или поздно должны будут вызвать применение гарантии трансферта. Тем более, не может быть и речи о введении в будущем в действие «индекса благосостояния» в целях повышения ежегодных платежей выше нормального размера. Германская точка зрения заранее принципиально отвергает в качестве основы для обсуждения как идею «индекса благосостояния», так и цифру общего об'ема репарационного долга в 132 мрд. зол. марок, установленную на Лондонской конференции в мае 1921 г. и с тех пор не пересматривавшуюся. 2,5 мрд. марок в год не хватит даже для процентирования такой капитальной суммы долга, не говоря уже об ее погашении. Даже в 1921 г. речь шла об уплате только 50 мрд. марок по сериям *A* и *B*, а 82 мрд. серии C были простым словесным посулом общественному мнению союзных стран, введенному ранее в заблуждение грандиозными обещаниями правительств держав-победительниц о том, что «немец за все заплатит». Таким же посулом, лишенным реальной базы, была в 1924 г. и оговорка об «индексе благосостояния», введенная в план Дауэса с целью позолотить пилюлю для некоторых наиболее требовательных и несговорчивых кредиторов (Франции и Бельгии).

Германия подчеркивает радикальное различие между возложенными на нее условными обязательствами плана Дауэса, автоматически приспособляющимися к пределам ее платежеспособности на основе гарантии трансферта, и теми твердыми безоговорочными обязательствами, не обусловленными никакими гарантиями для должника, которые она должна будет взять на себя в случае коммерциализации репарационного долга. Германия, естественно, стремится получить возможно большие компенсации в направлении снижения общего размера долга и аннуитетов за отказ от гарантии полной безответственности в области трансферта, предоставленной ей планом Дауэса. Эта гарантия представляет главный козырь Германии в ее борьбе с кредиторами за снижение долга, и она стремится пустить этот козырь в ход с максимальным эффектом. На худой конец она грозит отступить за «крепостные стены» дауэсовских гарантий и делает все усилия для того, чтобы внушить своим кредиторам, что такой исход в конечном счете окажется для них чрезвычайно невыгодным.

По вопросу о продолжительности периода погашения репарационного долга Германия стоит на той исходной позиции, что срок погашения не должен превышать периода, остающегося по плану Дауэса до окончательного погашения репарационных облигаций германской промышленности и германских железных дорог, т.-е. 37 лет. Во всяком случае, даже при предположении сохранения в неприкосновенности плана Дауэса, немцы полагают, что по окончании срока погашения этих облигаций ежегодные репарационные платежи автоматически должны понизиться на всю сумму соответствующих частичных аннуитетов: на 300 млн.. марок по оплате промышленных облигаций и на 660 млн. по оплате железнодорожных облигаций, итого на 960 млн. зол. марок. Стоя на позиции ограничения срока погашения репараций 37 годами, Германия решительно противится установлению

какой бы то ни было связи между репарационным долгом и междусоюзническими военными долгами Соединенным Штатам и Англии; она стремится воспрепятствовать продлению срока репарационных платежей на весь период погашения междусоюзнических военных долгов, обнимающий, по заключенным за последние годы соглашениям о консолидации таковых, 58—60 лет. Такова в основных чертах позиция, защищаемая германской делегацией в комиссии Йонга.

Требования репарационных кредиторов. Репарации и междусоюзнические долги

Обращаясь теперь к характеристике требований репарационных кредиторов, мы остановимся вкратце на позиции, занимаемой каждой из четырех главных стран-кредиторов — Францией, Бельгией, Англией и Италией, а также на позиции Соед. Штатов, представители которых играют роль посредников и арбитров в парижских переговорах. Несмотря на усиленно подчеркиваемую официальную незаинтересованность Соед. Штатов в репарационной проблеме, практический интерес их к европейским делам чрезвычайно велик, и влияние американских делегатов в комиссии экспертов ныне, как и в 1924 г., в большинстве случаев является решающим.[1]

Главным репарационным кредитором является Франция, в пользу которой поступает ныне 48% репарационных платежей, т.-е. 1.200 млн. зол. марок (300 млн. долл.) из 2.500 млн. марок (625 млн. долл.) нормальных аннуитетов. В то же время Франция занимает второе место среди европейских стран-должников по междусоюзническим военным долгам: ежегодные платежи, которые она должна вносить Соед. Штатам и Англии в силу Вашингтонского и Лондонского соглашений (доныне не ратифицированных, но фактически осуществляющихся), возрастают с 71 млн. долл. в 1928 г. до 175 млн. в 1940 г. и в дальнейшем превышают самые высокие из прогрессирующих английских платежей Соед. Штатам, достигая 185 млн. с 1942 г. и 193 млн. с 1957 г. по 1987 г.

Позиция Франции в вопросе о пересмотре плана Дауэса, неоднократно формулированная в заявлениях ответственных руководителей французской внешней политики (впервые в известной речи Пуанкарэ в Шамбери в сентябре 1928 г.), сводится к следующему: Франция требует, чтобы репарационные платежи Германии полностью покрыли ее собственные платежи в погашение военных долгов Соед. Штатам и Англии; сверх того, в ее распоряжении должны остаться ежегодные поступления, в совокупности своей покрывающие стоимость восстановления разрушенных во время войны областей. Общий расход по восстановлению разрушенных войной северных департаментов, ныне законченному, определяется французским правительством в сумме 100 мрд. франков по современному паритету, т.-е. 4 мрд. долл., или 16 мрд. зол. марок. Это составляет около ⅓ той суммы, которую требовал в 1919 г. министр восстановления разрушенных областей Франции Лушер. Правда, эти 100 мрд. были затрачены частью в период, когда покупательная сила франка была выше его современного паритета — после стабилизации; кроме того, эта сумма не включает процентов на затраченный капитал, нако-

[1] В характеристике позиции, занимаемой главными репарационными кредиторами и Соединенными Штатами в вопросе о пересмотре плана Дауэса, мы в значительной мере основываемся на материалах, содержащихся в превосходно документированных работах R. Auboin „L'oeuvre du prochain comité d'experts; les bases d'une liquidation financière de la guerre" и A. Delattre „Les charges des Alliés et les paiements de l'Allemagne", опубликованных в № 565 от 8 декабря 1928 г. журнала „L'Europe Nouvelle". Оттуда же заимствованы и приводимые в тексте диаграммы, сопоставляющие поступление репараций и платежи по междусоюзническим военным долгам для каждой из главных стран-кредиторов и для всех их, вместе взятых.

пившийся итог которых к концу 1928 года оценивается еще в 25 мрд. франков. Франция заранее отказывается от возмещения этих процентов.

Если исходить из фиксированного нормального размера репарационных аннуитетов в 2,5 мрд. зол. марок (без применения «индекса благосостояния») и предположить, что погашение репарационного долга будет продлено до 1987 г. — на весь период погашения французских военных долгов, то сопоставление ежегодно поступающей в пользу Франции доли репарационных платежей и уплачиваемой ею суммы в счет процентов и погашения по военным долгам Соед.. Штатам и Англии показывает, что в ее пользу каждый год остается значительное сальдо. Однако, будучи капитализированным, это сальдо (как мы увидим ниже) не покрывает капитальной суммы в 4 мрд. долл., авансированной Францией за счет повышения внутреннего государственного долга на цели восстановления разрушенных областей. Приведенная ниже диаграмма иллюстрирует сопоставление ежегодных поступлений в пользу Франции по репарационному долгу и ее ежегодных платежей Соед. Штатам и Англии на основе указанных выше предположений (см. диаграмму, стр. 156).

Франция старается придать реальное значение своей готовности к уступкам в пользу Германии, заявляя, что она согласна отказаться от «индекса благосостояния» и не настаивать на оставлении капитальной суммы репарационного долга в размере, установленном на Лондонской конференции в мае 1921 г., т.-е. в сумме 132 мрд. зол. марок. Она готова предоставить Германии право на двухгодичный мораторий по репарациям (в части, соответствующей своему военному долгу) соответственно льготным условиям, предоставленным ей самой ее кредиторами. В случае согласия в будущем кредиторов Франции на снижение платежей по военным долгам — это снижение должно быть автоматически распространено в том же размере на репарационный долг Германии.

Однако, в обмен на эти проблематические уступки Франция выступает главным инициатором проектов коммерциализации и частичной мобилизации германского репарационного долга. Она стремится возможно более тесно связать погашение репарационного долга с погашением своего военного долга бывшим союзникам. Здесь она сталкивается с решительным сопротивлением Соединенных Штатов, которые слышать не хотят о признании какой-либо юридической или хотя бы моральной связи репараций и военных долгов своих бывших союзников. Франция пытается обойти это сопротивление, выдвигая различные варианты проекта частичной коммерциализации репарационного долга путем разделения его на две части: одну, представляющую эквивалент всей суммы междусоюзнических военных долгов, и другую, представляющую репарации в узком смысле слова, т.-е. оплату восстановления военных разрушений.

Здесь мыслимо либо «вертикальное» разделение всей суммы репарационного долга на 37 или 40 ближайших аннуитетов и 18—21 наиболее отдаленных, либо «горизонтальное» дробление каждого отдельного аннуитета на две части. В первом случае имеется в виду параллельное сокращение срока погашения как репарационной, так и междусоюзнической военной задолженности до обычного в практике коммерческих долгосрочных займов периода в 37—40 лет. Это сокращение должно быть осуществлено путем немедленной мобилизации капитализированного итога наиболее отдаленных репарационных аннуитетов в порядке выпуска Германией международного займа на эту сумму на вольном рынке. Такая капитализация, естественно, должна быть произведена с учетом по существующей процентной норме — из 6—6½%. Вся вырученная от эмиссии сумма должна поступить в распоряжение репарационных кредиторов, которые за счет ее немедленно погасят соответствующую (наиболее отдаленную) часть своей военной задолженности Соединенным Штатам и Англии, при условии, разумеется, аналогичного ее дисконта. В таком случае, в распоряжении стран-кредиторов останется еще существенное чистое сальдо, которое пойдет на оплату репараций в узком смысле слова. Этот вариант, однако, с самого начала имел мало шансов на успех, так как он предполагает согласие Соединенных Штатов на досрочное погашение наиболее отдаленной части военных долгов с учетом из обычного коммерческого процента, тогда как сами они предоставили своим должникам, по соглашениям о консолидации военной задолженности, исключительно низкий льготный процент. Кроме того, здесь требуется признание с их стороны наличия связи между репарациями и военными долгами союзников, т.-е. отказ от их основной позиции в репарационном вопросе. Гораздо более реальным является второй вариант французского проекта частичной коммерциализации репарационного долга. Разделение на части каждого аннуитета позволяет установить различный срок погашения для каждой части: погашение части, эквивалентной междусоюзническим долгам, должно быть распространено на весь период погашения этих последних, т.-е. на 58 лет; доля же репараций в собственном смысле слова должна быть коммерциализирована и сразу в целом или же по частям выпущена на вольный рынок. При этом срок ее погашения может быть сокращен до 37 лет с соответствующим учетом. Если окажется невозможным уничтожить трансфертную гарантию в пользу Германии в отношении всего репарационного долга, то она безусловно должна быть уничтожена в отношении этой его части, так как в противном случае невозможна ее коммерциализация и мобилизация путем выпуска на вольном рынке. Этот вариант французского проекта не затрагивает интересов Соед. Штатов, но предполагает согласие Германии на совершенно новую принципиальную трактовку репарационного долга. Это согласие, разумеется, придется купить реальными, а не проблематическими компенсациями.

В конечном счете исходная позиция Франции может быть резюмирована в трех главных требованиях: компенсация военных долгов плюс репарации в размере стоимости восстановления разрушенных областей; срок погашения репарационного долга должен соответствовать сроку погашения военных долгов, т.-е. обнимать 58 лет; наконец, необходима коммерциализация и хотя бы постепенная мобилизация репарационного долга в максимально возможном размере. В случае неудовлетворения своих требований Франция так же, как и Германия, грозит «окопаться» за гарантиями плана Дауэса. При этом она будет настаивать на неукоснительном его выполнении в отношении «индекса благосостояния». О политических компенсациях, вроде досрочной эвакуации Рейнской области, в этом случае также не может быть и речи. Невыгодность такой перспективы для Германии, с французской точки зрения, является очевидной.

В позиции Франции есть одно слабое место, на котором усиленно спекулирует Германия, рассчитывая добиться с ее стороны существенных уступок. Франция до сих пор не ратифицировала своих соглашений об уплате военных долгов Соединенным Штатам и Англии. Она может ратифицировать их только в том случае, если ее общественное мнение и парламент получат твердую гарантию компенсации платежей военных долгов за счет репарационных аннуитетов. Между тем, в августе 1929 г. наступает срок уплаты Америке огромной суммы в 400 млн. долл., или 10 мрд. франков, за оставленное после войны во Франции американское военное имущество. В случае, если Франция до этого времени не ратифицирует соглашения, предусматривающего консолидацию и постепенное погашение всей ее задолженности Америке, ей придется погасить этот долг единовременно. Нельзя сказать, чтобы эта операция была не по силам Франции, так как она располагает в настоящее время огромными ресурсами золота и иностранной валюты,

находящимися в распоряжении Французского банка. Однако, такой платеж во всяком случае весьма осложнит положение французского государственного кредита и платежного баланса страны, и, кроме того, может вызвать нежелательные для других стран пертурбационные влияния на мировом валютно-денежном рынке. Все же указанный момент вряд ли может считаться решающим судьбу происходящих переговоров. Едва ли можно оспаривать, что позиция Франции в них гораздо сильнее позиции Германии.

Нам пришлось особенно подробно остановиться на изложении позиции Франции в репарационных переговорах, так как она является главным кредитором Германии, и в конечном счете все переговоры сводятся к торгу между представителями этих двух стран. С остальными своими кредиторами Германии гораздо легче договориться.

Позиция Бельгии при несравненно меньшем масштабе требований в принципе вполне аналогична позиции Франции. При существующем порядке по плану Дауэса Бельгия должна получать ежегодно около 30 млн. долл. из нормального репарационного аннуитета. С другой стороны, она освобождена в силу Версальского договора от уплаты своего военного долга Франции и Англии. Остается только долг по отношению к Соединенным Штатам, подлежащий погашению на протяжении 62-х лет, начиная с 1926 по 1987 г., в порядке ежегодных платежей, быстро возрастающих до максимального размера в 13 млн. долл., начиная с 1937 г. Таким образом, в пользу Бельгии остается при существующем положении вещей больше половины получаемых ею репарационных аннуитетов (см. диаграмму 2).

Доля Франции в поступлении репараций и ее платежи по военным долгам (в млн. долл.)

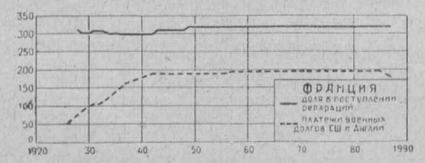


Диаграмма 1.

Доля Бельгии в поступлении репараций и ее платежи по военному долгу С-АСШ (в млн. долл.)

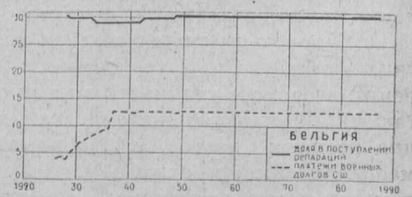


Диаграмма 2.

Бельгия так же, как и Франция, требует, во-первых, компенсации своих платежей по военному долгу и, во-вторых, возмещения разрушений, причиненных во время войны, т.-е. репараций в собственном смысле слова. Кроме того, у нее есть специальная претензия к Германии по возмещению убытка за выкуп 6 мрд. германских бумажных марок, обращавшихся в стране во время германской оккупации. Эта претензия юридически с репарациями не связана, и до настоящего времени Бельгия вела по этому поводу с Германией специальные переговоры. Ныне она пытается воспользоваться случаем, для того чтобы об'единить все свои претензии к Германии в одной общей сумме, которую она определяет в 2.200 млн. зол. марок. (550 млн. долл.), не считая компенсации военного долга. Из этой суммы на возмещение военных разрушений приходится 1.350 млн. марок, а 850 млн. представляют эквивалент выкупленных 6 мрд. бум. марок. Германия решительно сопротивляется такому об'единению бельгийских требований и сможет согласиться на него только при условии существенных уступок по отношению к общему об'ему претензий.

Иной принципиальный характер носят исходные позиции Англии и Италии в отношении окончательного урегулирования репарационного во-

проса. Обе эти страны претендуют только на возмещение своих платежей по междусоюзническим военным долгам, не требуя никаких репараций военных убытков. Позиция Англии основывается на положениях знаменитой циркулярной ноты Бальфура от 1 августа 1922 г., в которой английское правительство заявляет, что требования его к Германии и к бывшим союзникам ограничены об'емом собственной задолженности Англии Соединенным Штатам и что всякое возможное в будущем сокращение этой задолженности будет автоматически распространено и на должников Англии.

По существующему порядку вещей доля Англии в репарационных аннуитетах колеблется от 129 до 137 млн. долл. в год. С другой стороны, английские платежи Соединенным Штатам возрастают со 160 до 187 млн. долл. в год и продолжаются до 1984 года. В то же время Франция и Италия должны уплачивать Англии впредь до 1987 г. аннауитеты, возрастающие с 58 млн. долл. в 1928 г. до 90 млн., начиная с 1957 г., а принимая во внимание платежи прочих мелких военных должников Англии, общая сумма ежегодных поступлений по военным долгам в ее пользу со временем должна возрасти до 99 млн. долл. в год. Таким образом, Англия будет максимально платить 187 млн., а получать до 240 млн. долл. в год. Остается существенное сальдо для возможных уступок в пользу должников согласно принципам ноты Бальфура (см. диаграмму 3). Однако, эти уступки не могут быть полностью предоставлены одной только Германии; на них, естественно, претендуют также и все прочие военные должники Англии.

Доля Англии в поступлении репараций, поступления в ее пользу по междусоюзническим военным долгам и ее платежи по военному долгу САСШ (в млн. долл.)

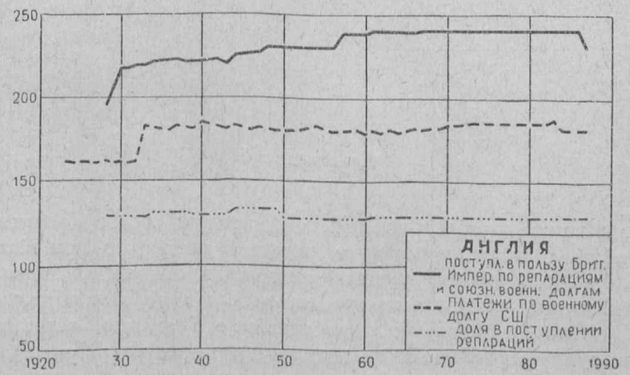


Диаграмма 3.

С другой стороны, позиция Англии осложняется следующими обстоятельствами: репарационные платежи поступают не только в пользу Великобритании, но частью идут в пользу британских доминионов; доля последних, составляющая около 13% общей британской доли репараций, или около 15 млн. долл. в год, не подлежит никакому сокращению на основании принципов Бальфура. Далее, Англия начала погашать свой долг Соед. Штатам с июля 1923 г., т.-е. за год с лишним до вступления в силу плана Дауэса, и платила за последние 5½ лет аннуитеты, значительно превосходившие одновременные поступления в ее пользу в общей сложности по репарациям (в течение льготного переходного периода) и по междусоюзническим долгам. Накопившееся к настоящему времени отрицательное сальдо платежей,

«авансированное» Англией, составляет без малого 200 млн. фунтов стерл., т.-е. около 1 мрд. долл., или около 4 мрд. марок, и оно также должно быть компенсировано на основании принципов Бальфура. В том числе 1,3 мрд. марок было уплачено британскими доминионами и, следовательно, не подлежит никакому сокращению в отношении компенсации последующими платежами Германии и других военных должников Англии. В отношении остальной суммы «аванса» Англия вольна согласиться на те или иные уступки при окончательном урегулировании репарационного вопроса; однако, уступки эти опять должны распространяться не на одну только Германию, но и на бывших союзников Англии. Указанные ограничения значительно суживают предел возможных уступок Англии при сохранении ею своей исходной позиции в вопросе об окончательном урегулировании как репарационной, так и междусоюзнической военной задолженности.

Исходная позиция Италии в принципе аналогична позиции Англии. Доля Италии в ежегодных репарационных поступлениях держится на постоянном уровне от 50 до 55 млн. долл. в год. С другой стороны, в силу соглашений о консолидации своей военной задолженности Соед. Штатам и Англии, она должна уплачивать аннуитеты, в общей сложности возрастающие с 25 млн. долл. в 1928 г. до 100 с лишним млн. в 1986 г. Таким образом, положительное сальдо в ее пользу непрерывно убывает до начала 50-х годов нашего века, а с этого момента непрерывно возрастает отрицательное сальдо (см. диаграмму 4).

Доля Италии в поступлении репараций и ее платежи по военным долгам (в млн. долл.)

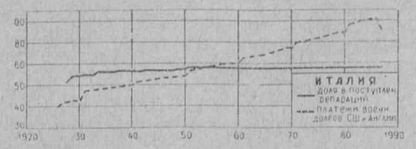


Диаграмма 4.

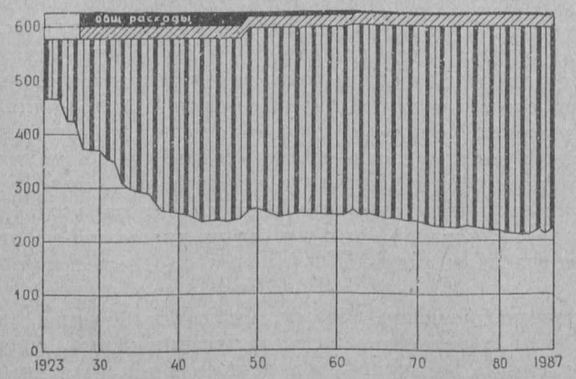
Италия также требует полной компенсации своего военного долга за счет репараций. Однако, необходимо иметь в виду, что при капитализации ее репарационных претензий, с одной стороны, и ее военной задолженности, с другой, современная ценность отрицательного сальдо отдаленных аннуитетов после 1952 г. ниже ценности положительного сальдо, остающегося в ее пользу по аннуитетам ближайших двадцати четырех лет. Кроме того, Италия имеет право на 25% репараций, подлежащих уплате на основании мирных договоров бывшими союзниками Германии: Австрией, Венгрией и Болгарией. Правда, в настоящее время всем этим странам предоставлен длительный мораторий по репарациям, и реальная ценность итальянских претензий по этому адресу весьма сомнительна.

Финансово-техническая позиция каждого из четырех главных репарационных кредиторов Германии, по соотношению его доли в ежегодных поступлениях репараций и причитающихся с него платежей по междусоюзническим военным долгам, может быть резюмирована в следующей таблице, показывающей конечное сальдо в результате вычитания аннуитетов по военным долгам из соответствующих репарационных квот (в млн. долл. — при предположении распространения срока платежей репараций в фиксированном ежегодном размере 2,5 мрд. зол. марок = 625 млн. долл. на весь период погашения междусоюзнических военных долгов):

Аннуитеты	Франция	Бельгия	Англия	Италия
1928/29	+ 232	+ 25	+ 33	+ 18
1929/30	+ 213	+ 24	+ 45	+ 23
1930/31	+ 203	+ 17	+ 58	+ 14
1951/52	+ 130	+ 18	+ 50	— 1
1961/62	+ 122	+ 18	+ 60	— 10
1985/86	+ 122	+ 18	+ 59	— 45

Положение Соед. Штатов в репарационном вопросе определяется следующими основными моментами. Соед. Штаты являются главным и «конечным» военным кредитором бывших союзных держав. По заключенным за последние годы соглашениям о консолидации союзных военных долгов Соед. Штатам, общая капитальная сумма задолженности определяется в 11,5 мрд. долл., подлежащих погашению на протяжении 62 лет на условиях, в отношении размера аннуитетов и процентной нормы, различных для каждого из должников. Общий итог ежегодных платежей главных должников — Англии, Франции, Италии и Бельгии — возрастает с 200 с лишним млн. долл. в 1929 г. до 330 млн. в 1940 г. и 400 млн. в 1980 г. Кроме того, в пользу Соед. Штатов ежегодно поступает незначительная доля репарационных платежей Германии. Мы видели, что репарации при существующем положении вещей покрывают ежегодные платежи по междусоюзническим военным долгам со значительным превышением, остающимся в пользу военных должников Соед. Штатов. Диаграмма 5 иллюстрирует соотношение доли, поступающей в конечном счете в пользу Соед. Штатов, и доли, остающейся окончательно в распоряжении непосредственных репарационных кредиторов Германии, в общей сумме дауэсовских аннуитетов.

Распределение репарационных поступлений между Соед. Штатами и их военными должниками (в млн. долл.).



Доля С. Ш. в репарацион. аннуитетах.

Доля репарац. аннуитетов, идущая на погашение союзн. воен. долгов С. Штатом.

Сальдо, остающееся в распоряжении репарац. кредиторов.

Диаграмма 5.

Принципиальная позиция правительства Соед. Штатов в репарационном вопросе и в вопросе об урегулировании междусоюзнических военных долгов была им неоднократно формулирована и остается неизменной с 1918 года. Соед. Штаты отрицают всякую юридическую связь между репарациями и военными долгами союзников. Поскольку сенат Соед. Штатов не ратифицировал Версальского мирного трактата и Америка впоследствии заключила с Германией сепаратный мир, Соед. Штаты официально совершенно не заинтересованы в репарационном вопросе, претен-

дуя только на возмещение расходов американской оккупационной армии, покрываемое ныне за счет дауэсовских аннуитетов. С другой стороны, в вопросе о погашении военных долгов своих бывших союзников Соед. Штаты твердо стоят на позиции полного погашения капитальной суммы долга, без всякого снижения, допуская льготы только в отношении процентирования долгов, соответственно оценке финансового положения каждого должника в отдельности.

Охарактеризованная позиция Соед. Штатов находится в резком противоречии с интересами Франции, как было отмечено выше. Она сильно затрудняет проблему хотя бы частичной коммерциализации репарационного долга и ставит всецело в зависимость от согласия Соед. Штатов вопрос о параллельном досрочном погашении репарационной и военной задолженности с соответствующим дисконтом, как этого домогается Франция. В вопросе об установлении связи между репарациями и междусоюзническими долгами Соед. Штаты и Франция занимают позиции, диаметрально противоположные, и у Франции очень мало шансов заставить Соед. Штаты изменить свою точку зрения в этом вопросе. Германия не без успеха пытается использовать это противоречие интересов, подчеркивая в данном пункте свою полную принципиальную солидарность с Соед. Штатами. С ее стороны, разумеется, это не более как тактический маневр, рассчитанный на то, чтобы добиться уступок по основному для нее вопросу об об'еме платежей в обмен на согласие признать принцип связи между репарациями и военными долгами репарационных кредиторов.

С другой стороны, широкие финансовые и хозяйственные круги Соед. Штатов, без сомнения, заинтересованы в окончательном урегулировании репарационного вопроса как последнем этапе финансовой стабилизации в Европе и, в частности, в Германии. Европа до сих пор — главный рынок сбыта американских товаров и в то же время Европа — главный должник Америки как по военным, так и по комерческим займам. Соед. Штаты, в частности, заинтересованы в том, чтобы юридически или хотя бы фактически был уничтожен приоритет репарационных платежей Германии, установленный Версальским трактатом, перед платежами по коммерческим внешним займам, так как после войны они являются главным коммерческим кредитором Германии и непрерывно продолжают вкладывать в ее хозяйство больше капиталов, чем в хозяйство какой-либо другой европейской страны. Это обстоятельство является для репарационных кредиторов Германии главным основанием для того, чтобы рассчитывать на согласие Соед. Штатов с проектом коммерциализации германского репарационного долга в приемлемой для них форме, т.-е. в такой, которая бы по видимости не нарушала «незыблемо» установленных условий погашения союзных военных долгов Америке.

Для того, чтобы взаимоотношение обязательств и требований отдельных стран по репарациям и междусоюзническим военным долгам получило наиболее ясное выражение, мы приведем в заключение исчисленный Р. Обуэном (см. цит. статью, стр. 1680) баланс капитальной военной задолженности. Этот баланс основан на предположении параллельного погашения репараций и междусоюзнических долгов на протяжении пятидесяти восьми лет. При этом аннуитеты репарационного долга приняты постоянными в нормальном размере, установленном планом Дауэса, в 2,5 мрд. марок (625 млн. долл.). Капитализация аннуитетов для определения современной (к началу 1929 года) капитальной ценности как репарационного долга, так и междусоюзнических военных долгов, произведена с учетом из обычной коммерческой нормы 6,5%. Полученный баланс имеет поэтому только иллюстративное значение, так как нет совершенно никаких шансов рассчитывать на такую генеральную коммерциализацию порожденных войной долгов, которая представляется конечной целью и программой-максимум французской политики. Баланс имеет следующий вид (в млн. долл.):

Страны	Германский репарационный долг	Союзные военные долги С. Штатам	Союзные военные долги Англии	Сальдо
Соед Штаты	+ 337,0	+ 4.586,6	—	+ 4.923,6
Англия	+ 1.976,2	— 2.648,3	+ 1.248,5	+ 576,4
Франция	+ 4.578,3	— 1.435,9	— 924,5	+ 2.217,9
Италия	+ 766,7	— 342,3	— 324,0	+ 100,4
Бельгия	+ 448,1	— 160,1	—	+ 288,0
Проч. страны и общие расходы по репарациям	+ 874,6	—	—	+ 874,6
Германия	— 8.980,9	—	—	— 8.980,9

Современная ценность германского репарационного долга по такому проекту генеральной коммерциализации военных долгов составляет, таким образом, около 9 мрд. долл. (свыше 35 мрд. марок). Из этих 9 мрд. около 5 мрд. в конечном счете поступает в пользу Соед. Штатов и свыше 3 мрд. остается на долю четырех главных европейских репарационных кредиторов. Франция получает львиную долю европейской части репараций— 2,2 мрд. долл., что в достаточной мере об'ясняет ее домогательства в пользу такой генеральной ликвидации военных долгов в порядке взаимного зачета. При этом она все же «уступает» 1,8 мрд. из своего первоначального требования в 4 мрд. долл. (100 мрд. современных франков). Если бы подобный план генеральной ликвидации порожденных мировой войной долгов мог быть осуществлен в действительности, то репарационные облигации путем грандиозной международной конверсии заместили бы не только все внешние военные долги, но и значительную часть внутреннего государственного долга европейских союзных стран и Соед. Штатов.

Ход переговоров в комиссии экспертов и основы соглашения

«Независимость» назначенных в состав комиссии Йонга экспертов от инструкций своих правительств, на которой так настаивала Германия во время предварительных переговоров, как и следовало ожидать, носила только формальный характер. По существу же она оказалась иллюзорной, поскольку делегаты каждой страны в составе комиссии в состоянии были соглашаться только на такие конкретные предложения, относительно которых они могли быть уверены в утверждении со стороны своего правительства и парламента. Если по отдельным организационным и финансово-техническим вопросам члены комиссии и оказались в состоянии сотрудничать между собой в качестве действительных экспертов, то по основным проблемам, подлежавшим разрешению комиссии — о размере репарационных аннуитетов, сроке погашения капитального долга и о связи репараций с междусоюзническими долгами — работа комиссии быстро приняла характер обычной конференции дипломатов, иначе говоря, характер «базар-

ного торга» (обозначение, приобретшее широкую популярность в газетных отчетах о работе комиссии). Конфиденциальный характер переговоров не помешал периодическому появлению в прессе явно инспирированных сенсационных сообщений, применению методов морального давления и взаимного запугивания путем соответствующей обработки общественного мнения и ожесточенной полемики, в особенности между французской и германской печатью.

В работе комиссии экспертов с ясностью обозначились три основных этапа. В течение первой недели работы, с 11 по 18 февраля, комиссия заслушала подробные доклады германских делегатов, всесторонне осветивших экономическое положение Германии в условиях выполнения плана Дауэса и установивших основные предпосылки для определения платежеспособности Германии, с германской точки зрения. Далее, эксперты, по общему согласию, отложили на конец обсуждение всех основных проблем, стоявших перед комиссией, и, разбившись на ряд подкомиссий, занялись детальной разработкой второстепенных организационных и финансово-технических вопросов: проблемы трансферта, регулирования репарационных поставок натурой, условий постепенной коммерциализации репарационного долга, вопроса о финансово-технических методах разделения репарационных аннуитетов на часть, идущую на погашение междусоюзнических военных долгов, и на часть, представляющую репарации в собственном смысле слова, и т. д. По всем этим вопросам было достигнуто общее соглашение, кульминировавшее в разработанном, по инициативе американских делегатов Моргана и Ламонта, проекте учреждения международного репарационного банка. Этот второй этап работ конференции занял более пяти недель до страстного четверга, 28 марта, когда комиссия прервала свои заседания на пасхальные праздники. Лишь в самом конце этого периода были сделаны первые шаги приступа к обсуждению основных и решающих проблем для окончательного урегулирования репарационного вопроса. Самое обсуждение этих проблем, знаменовавшее переход к третьему, заключительному этапу работ комиссии, началось только после перерыва, с 4 апреля, и быстро привело к значительному обострению отношений между делегациями. Политические страсти разгорелись, и одно время работа комиссии грозила зайти в безнадежный тупик.

Проект учреждения репарационного банка, или «банка международных расчетов», представляющий основной результат второго этапа работ комиссии, по данным, проникшим в прессу, представляется в следующих основных чертах. Этот банк должен стать единым органом, управляющим реализацией и трансфертом репараций, и заменить собой всю сложную систему административного контроля союзной репарационной комиссии и генерального агента по репарациям с его аппаратом специальных комиссаров и доверенных, которая подлежит упразднению в силу предусмотренного полного восстановления финансового суверенитета Германии. Германия попрежнему будет сама отвечать за исправное поступление платежей в германской валюте. Банк же будет осуществлять не административный, а исключительно финансово-технический контроль над реализацией репараций, а главная задача его будет состоять во всемерном облегчении и ускорении трансферта репараций в распоряжение кредиторов. Специальные отделы банка будут ведать трансфертом в иностранной валюте, регулированием и территориальным размещением репарационных поставок натурой и вопросами постепенной коммерциализации репарационного долга путем эмиссии облигаций на вольный рынок. В отношении условий погашения за счет репараций междусоюзнических военных долгов банк будет осуществлять функции международной расчетной палаты, непосредственно направляя соответствующие квоты германских платежей по их конечному

адресу (Соед. Штатам или Англии), минуя промежуточные инстанции. Таким образом, чрезвычайно облегчается и упрощается проблема трансферта платежей для всей сложной системы международных военных долгов, и реализация необходимых валютных излишков в каждом отдельном случае (например, при трансферте германского долга Франции, французского Англии, а английского Соед. Штатам) заменяется однократной валютной операцией для окончательного расчета per saldo, тогда как все промежуточные операции регулируются в порядке взаимного зачета простой записью в книгах банка, в которых будут открыты контокоррентные счета всех должников и кредиторов. Эта сфера деятельности банка должна будет значительно ослабить характерное для современного периода — непосредственно после стабилизации всех почти мировых валют — длительное напряжение на мировом валютно-денежном рынке. Она должна способствовать дальнейшему упрочению солидарности между главными мировыми финансовыми центрами и главными эмиссионными банками мира.

Рассматриваемая расчетная функция, с финансово-технической точки зрения, является бесспорно самым удачным моментом в проектируемой организации банка. Она представляет и то политическое преимущество, что совершенно обходит и снимает с обсуждения вопрос о юридической связи между репарациями и междусоюзническими военными долгами. Таким образом, устраняется возможное сопротивление со стороны Соед. Штатов и Германии, отрицающих наличие такой связи, и весь вопрос переводится из юридической и политической сферы в область финансовой техники международных расчетов, которая определяется исключительно соображениями удобства и целесообразности и не затрогивает ничьих принципиальных интересов.

Располагая большими ресурсами в различных национальных валютах, банк сможет далее кредитовать Германию в случае временных затруднений в трансферте репараций из германской валюты в иностранные. Это значительно упрощает механизм трансферта и обеспечивает его бесперебойное функционирование, в котором так заинтересованы репарационные кредиторы. Наконец, репарационный банк должен будет заняться финансированием не только германских поставок натурой в счет репараций, но и общего товарного экспорта Германии, представляющего главный путь для реализации необходимых ей валютных излишков. Банк, несомненно, сделается главным посредником при получении необходимых германскому народному хозяйству краткосрочных иностранных кредитов и при заключении долгосрочных коммерческих внешних займов. Здесь открываются очень широкие перспективы для постепенного превращения проектируемого репарационного банка в действительный центральный банк международных расчетов. Однако, отсюда еще очень далеко до выдвигаемой некоторыми органами американской и германской прессы идеи мирового «сверхбанка», «финансовой Лиги Наций», стоящей над всеми национальными эмиссионными институтами, располагающей самостоятельным золотым запасом и осуществляющей контроль над мировым валютно-денежным рынком, направленный в конечном счете к об'единению всех мировых валют.

Капитал банка намечается в размере 100 млн. долл. (420 млн. марок). Пайщиками банка будут все главные эмиссионные банки мира, включая и банки нейтральных стран, не заинтересованных непосредственно ни в репарациях, ни в военных долгах союзников, но могущие оказать существенное содействие в проектируемой постепенной коммерциализации и мобилизации на вольном рынке германского репарационного долга, а также крупнейшие мировые коммерческие банки. В правление и наблюдательный совет банка войдут представители всех главных пайщиков по национальностям. Руководящая роль обеспечена представителям Соед. Штатов,

Франции, Англии и Германии, как главных заинтересованных стран. Следует особо подчеркнуть несомненное значение проектируемого международного банка как средства для дальнейшего упрочения руководящего влияния американского финансового капитала на европейском континенте. Инициатор проекта репарационного банка — Морган — еще в 1922 году выступал с аналогичным проектом учреждения международного банка для стабилизации валют. Понятно поэтому то недоверчивое и недоброжелательное отношение, которое встретил проект организации банка в английской прессе, справедливо опасающейся значительного ущерба для финансовой гегемонии Лондона в Европе.

Однако, осуществление на практике проекта репарационного банка и сложной системы соглашений, с ним связанных и регулирующих всю совокупность проблем организации и финансовой техники уплаты репараций, всецело зависело от того, сговорятся ли эксперты по основному вопросу, стоявшему перед конференцией: о том, сколько в конечном итоге должна будет заплатить Германия, в какой срок и в каком ежегодном размере. В дипломатическом торге представлявшем третий и заключительный этап работ комиссии, Франция держалась тактики единого фронта, стремясь обеспечить сплоченный блок всех репарационных кредиторов. Германия, со своей стороны, выдвигала в качестве единственного принципа для определения общего размера долга и аннуитетов принцип платежеспособности своего народного хозяйства, которому должны быть подчинены требования кредиторов. Представители ее пытались договориться с каждым из кредиторов в отдельности, опираясь на несомненно имеющиеся расхождения интересов. Американские делегаты с Оуэном Йонгом во главе выступали в роли примирителей и арбитров, стремясь склонить стороны к компромиссному соглашению.

После того, как представители кредиторов тщетно пытались побудить германскую делегацию выступить первой с официальными конкретными предложениями, им пришлось взять инициативу в свои руки, и 28 марта в последнем пленарном заседании перед пасхальным перерывом делегатам Германии был передан коллективный меморандум кредиторов, содержащий перечисленние их требований. Одновременно им был передан отдельный меморандум американской делегации, излагающий более умеренные компромиссные предложения, которые могли бы быть приняты за основу дальнейших переговоров. Эти предложения, однако, сразу были признаны неприемлемыми всеми делегациями кредиторов.

В первом заседании после пасхального перерыва, 4 апреля, председатель германской делегации Шахт обратился к делегациям кредиторов за раз'яснениями по поводу ряда неясностей в их меморандуме. Эти раз'яснения были представлены ему в письменной форме. После этого, работы конференции перешли в стадию длительных неофициальных переговоров германских делегатов с представителями каждого из кредиторов в отдельности. Органы французской и германской прессы «создавали настроение», предаваясь ожесточенной полемике и угрозам, принимавшим все более и более воинственный тон.

По сведениям прессы, пред'явленный Германии 28 марта коллективный меморандум кредиторов, носящий несомненно печать решающего влияния французской делегации, представлялся для нее совершенно неприемлемым. Проект этот предусматривал капитализированный общий итог репарационных платежей в сумме 50 мрд. зол. марок, т.-е. в об'еме серий облигаций А и В, установленном на Лондонской конференции союзников в мае 1921 года. При рассрочке платежей на 58 лет, соответственно сроку погашения междусоюзнических военных долгов, средний размер аннуитетов

должен был превысить 2,5 мрд. марок, тогда как главной предпосылкой успеха переговоров, с германской точки зрения, являлось существенное понижение аннуитетов по сравнению с нормальным дауэсовским размером в 2,5 мрд. Проект кредиторов делит репарационные платежи на эквивалент погашения междусоюзнических долгов, подлежащий уплате в течение 58 лет, и на репарации в собственном смысле слова, которые рассрочиваются на 37 лет. Германия, как известно, решительно возражала против такого принципиального разделения и против удлинения срока платежей сверх 37 лет.

Проект американской делегации также исходил из французского принципа разделения репарационных аннуитетов на две части, с рассрочкой погашения соответственно на 58 и 37 лет. Однако, размер ежегодных платежей предположен ниже дауэсовского нормального размера: два аннуитета по 1,7 мрд. марок, три аннуитета — по 1,9 мрд. и 32 аннуитета — по 2,1 мрд. марок; с 38 по 58 год включительно Германия оплачивает только эквивалент погашения междусоюзнических военных долгов Соед. Штатам и Англии, т.-е. по 1,7 мрд. марок в год.

В результате переговоров с германской делегацией, делегаты четырех главных стран-кредиторов переработали свой первоначальный меморандум, составленный по принципу простого суммирования требований отдельных кредиторов. Новый меморандум, пред'явленный германской делегации на пленарном заседании комиссии экспертов 13 апреля, характеризовался существенным снижением общей суммы претензий и приближением порядка погашения репарационного долга к проекту американской делегации По данным прессы, согласованные коллективные требования кредиторов предусматривали погашение репарационного долга на протяжении 58 лет, при чем ежегодные платежи быстро возрастают с 1,8 мрд. марок до 2,4 мрд. марок, представляющих нормальный размер аннуитета до 37 года погашения; с 38 по 58 год размер аннуитета понижается до 1,7 мрд., что составляет только эквивалент погашения междусоюзнических военных долгов. Таким образом, репарационный долг в собственном смысле слова погашается на протяжении 37 лет. Общий итог аннуитетов составляет около 100 мрд. зол. марок = 24 мрд. долларов, а современная капитализированная ценность долга (из 5½%) — около 40 мрд. марок = = 10 мрд. долл).

Только после получения переработанного проекта держав-кредиторов, который, в отличие от их первоначальных требований, мог быть охарактеризирован, как действительно деловое предложение, германская делегация, со своей стороны, впервые выдвинула конкретные цифровые предложения. Она предложила платить по 1.650 млн. зол. марок на протяжении 37 лет в окончательное погашение репарационного долга. При этом немцы требовали сохранения трансфертной гарантии для всей суммы платежей, а для значительной части их также предоставления права на мораторий по реализации платежей внутри страны. Германская делегация устами своего председателя Шахта заявила, что она могла бы предложить лучшие условия и, в частности согласиться на безусловную уплату (без трансфертной защиты и моратория) 450 млн. марок в год лишь в случае существенного изменения экономических предпосылок реализации платежей германским народным хозяйством. При этом было указано, что под таким улучшением предпосылок платежеспособности Германии имеется в виду воссоединение Восточной Пруссии с остальной германской территорией путем уничтожения Данцигского коридора, а также предоставление Германии колониальных мандатов.

Заявление германской делегации и, в особенности, содержавшиеся в нем политические мотивы вызвали бурю возмущения делегаций держав-

кредиторов и полное отклонение германских предложений. Капитализированный итог репарационного долга по германскому проекту составлял всего 27 мрд. зол. марок против 40 мрд., которые требовали представители держав-кредиторов. Германское предложение, таким образом, едва покрывало капитализированный эквивалент междусоюзнических долгов и почти ничего не оставляло на репарации в собственном смысле слова.

После этого шага германской делегации, работы конференции в течение целого месяца — до середины мая — не могли сдвинуться с мертвой точки, и одно врмя даже казалось, что конференция должна будет разойтись. Однако, в результате закулисных переговоров германская делегация в конце концов согласилась принять условия, предложенные в первоначальном проекте председателя конференции Йонга, т.-е. повысить капитализированный итог репараций с 27 до 37 млн. зол. марок и распространить срок погашения их с 37 до 58 лет, выдвинув при этом ряд оговорок, важнейшие из которых касались трансфертной защиты и моратория.

После кратковременной отсрочки, обусловленной возражениями английской и бельгийской делегаций против предполагаемого снижения их репарационной доли по проекту Йонга, делегаты стран-кредиторов достигли между собой окончательного соглашения о новом распределении репарационных аннуитетов, и 22 мая официально заявили о своем согласии с проектом Йонга. При этом они также выдвинули ряд оговорок, направленных главным образом к фактическому повышению итога германских платежей на 1,5 мрд. по сравнению с проектом Йонга, т.-е. до 38,5 мрд. против первоначального требования в 40 мрд. 29 мая было достигнуто окончательное соглашение между германской делегацией и представителями стран-кредиторов, а 7 июня доклад был подписан делегатами и конференция об'явлена закрытой.

Основные положения доклада экспертов, который подлежит утверждению правительств и парламентов всех заинтересованных стран, сводятся к следующему. Срок погашения германского репарационного долга определяется в 58½ лет — с 1 сентября 1929 года по 31 марта 1988 года. В течение первых 36½ лет платежи будут составлять в среднем 1,988.800.000 зол. марок в год. Фактический размер платежей будет возрастать с 1.708 млн. в 1930/31 году (с 1 апреля по 31 марта) до 2.043 млн. в 1939/40 г. и 2.429 млн. в 1965/66 г. В текущем 1929/30 финансовом году Германия должна уплатить 1.785 млн. марок: 1.042 млн. по плану Дауэса (за 5 мес.) и 743 млн. по плану Йонга. В течение остальных 22 лет Германия обязуется погасить военные долги держав-кредиторов Соед. Штатам в об'еме, предусмотренном существующими соглашениями (по 1,6—1,7 мрд. марок в год). Кроме того, она должна выплатить Соед. Штатам в течение 15 лет 40,8 млн. марок в возмещение военных убытков. Всякое сокращение междусоюзнических долгов автоматически должно повлечь за собой сокращение германских платежей этого второго периода. Однако, аннуитеты, предусмотренные планом Йонга, не включают процентов и погашения по займу Дауэса 1924 года, которые составляют по 88 млн. марок в год на протяжение ближайших 20 лет. Наконец, на конференции экспертов остался открытым вопрос об уплате Бельгии возмещения за 6 мрд. бумажных марок, выпущенных в период германской оккупации. Бельгия требует компенсации в размере 25 млн. марок в год в течение 37 лет, и это требование, которое в последнее время было чуть ли не главным камнем преткновения на конференции, ныне должно быть так или иначе удовлетворено еще до вступления в силу плана Йонга путем непосредственных переговоров между обоими заинтересованными правительствами.

В составе аннуитетов первого периода в 36½ лет сумма, представляющая репарации военных убытков, установлена в фиксированном размере 743 млн. марок в год. Остальная меняющаяся сумма ежегодных платежей идет на погашение междусоюзнических долгов Соед. Штатам и Англии. Однако делегатам стран-кредиторов не удалось добиться того, чтобы вся сумма репараций-нетто была лишена гарантий трансфертной защиты и моратория: соответствующая доля безусловных германских платежей, которая может быть поэтому коммерциализирована, установлена в размере всего 660 млн. марок в год. В отношении остальной суммы аннуитетов Германия имеет право на трансфертную защиту в течение 2-х лет и на мораторий по реализации — в половинном размере — в течение одного года. Поставки натурой предусмотрены в ежегодно понижающемся размере с 750 млн. марок в 1930/31 году до 300 млн. в 1939/40 году. В дальнейшем они совершенно отменяются. Параллельно сводится на-нет также и обложение германского экспорта в Англию и во Францию в порядке Reparation Recovery Acts ограниченное отныне пределами в 28% от суммы материальных поставок каждого года.

План экспертов как и предполагалось, предусматривает учреждение международного репарационного банка в качестве единственной инстанции по реализации и трансферту репарационных платежей, их коммерциализации, регулированию натуральных поставок и международным расчетам по военным долгам. Одновременно подлежит уничтожению вся система залогов и международного финансового контроля, предусмотренная планом Дауэса. План Йонга не включает сумм, предназначенных на оплату содержания аккупационных войск в Рейнской области, что является непосредственным симптомом неизбежного прекращения оккупации не позднее 1 сентября с/г.

Доклад экспертов, подобно докладу комиссии Дауэса в 1924 году, в заключение особенно подчеркивает, что он составляет во всех своих частях единое неделимое целое. Не приходится сомневаться, что, как и план Дауэса, план Йонга будет утвержден правительствами стран-кредиторов и принят Германией почти без всяких изменений. Созыв конференции для его утверждения предполагается в конце июля, и ратификация, по всей вероятности, будет максимально ускорена, с тем чтобы с 1 сентября план мог вступить в силу.

С. А. Фалькнер

Баланс международных перемещений капитала[1]

I. Основоположные разграничения

1. Четыре типа миграции капиталов

Изучая всю совокупность эмпирических материалов о международных финансовых взаимоотношениях, можно разграничить 4 социально-экономических типа экспорта капиталов. Они различаются между собой по соотношению источников и сфер внешних помещений или, иначе, суб'ектов и об'ектов в системе экспорта капиталов.

а) Во-первых, взаимные перемещения капиталов из одних передовых капиталистических стран в другие. Эти перемещения обусловливаются внутренним сплетением различных частей их хозяйственных систем, образованием международных промышленных и финансовых группировок или короче — преодолением в процессе хозяйственного развития политических границ и сил, создающих тяготение отдельных хозяйственных ячеек к образованию национально-государственных комплексов и об'единений.

Примерами могут служить взаимные и встречные помещения капитала Англии-Франции-Бельгии-Германии.

б) Во-вторых, экспорт капитала из стран как высшего, так и среднего уровня капиталистического развития в смежные страны, особенно несколько иные по своим хозяйственным ресурсам и несколько отстающие по уровню их экономического развития. Основой инвестиций этого рода является, помимо мотивов, которые уже указаны выше, еще и стремление к хозяйственной экспансии промышленных и финансовых группировок стран экспортирующих капиталы, к созданию хозяйственного дополнения на территории смежных стран путем так называемого «мирного проникновения».

Примерами могут служить помещения германских капиталов в Австро-Венгрии и Швейцарии, Франции в Испании и Италии и т. п.

в) В-третьих, экспорт капитала из передовых стран в отсталые страны и колонии, имеющие целью одностороннюю эксплоатацию их естественных ресурсов и наличного рынка сбыта на основе не-эквивалентного обмена и высокой рентабельности вовлечения новых естественных ресурсов в мировое хозяйство.

Это, так сказать, классический для общей теории экономического развития тип экспорта капитала, многочисленные примеры коего дают нам инвестиции Англии, Франции, Германии во внеевропейских странах и на востоке Европы (Балканы, довоенная Россия, Турция).

г) Наконец, в четвертых, экспорт капитала из стран, отстающих в своем хозяйственном развитии, в страны передовые по уровню и темпу экономического роста.

[1] Глава из работы, написанной по заданию Концессионного комитета РСФСР.

Основой инвестиций этого рода является использование высшей рентабельности вложений капиталов в быстро прогрессирующие хозяйственные системы. Примером могут служить инвестиции Голландии или Швейцарии в Германии, Соединенных Штатах или Канаде.

2. Валовой и чистый экспорт капиталов

Наличие этих различных социально-экономических типов внешних инвестиций и постоянное взаимное переплетение их между собой значительно затрудняет всякое эмпирическое исследование процессов экспорта капитала и количественное выражение его общих итогов.

С самого начала здесь приходится отчетливо размежевать ряд основных понятий, выражающих важнейшие из наличных экономических соотношений.

Прежде всего необходимо ясно противопоставить друг другу категории валового и чистого экспорта, и соответственно валового и чистого импорта капиталов. Первые две категории можно называть также внешними инвестициями — брутто и нетто, вторые две соответственно чужими инвестициями — брутто и нетто[1].

Рассматривая всю совокупность международных перемещений капитала, можно сказать, что для каждой данной страны сумма ее внешних инвестиций является ее активом, а сумма чужих инвестиций — ее пассивом. Чистое сальдо будет активным или пассивным в зависимости от того, превышают ли внешние инвестиции чужие или, наоборот, чужие больше внешних[2].

Наибольший интерес при этом представляет структура импорта капиталов (т.-е. разности между валовым и чистым экспортом капиталов) в странах с активным сальдо и структура экспорта капиталов (т.-е. разности между валовым и чистым импортом) в странах с пассивным сальдо. Последний можно именовать ре-экспортом или ре-инвестициями в широком смысле слова.

В строении обеих величин можно различать три случая или три части: во-первых, случай встречного экспорта капиталов или встреч-

[1] Если стремиться к очень большой точности, то можно противопоставить понятие экспорта капитала, как текущего процесса (экспортирования) понятию внешних инвестиций, как результату этого процесса, получаемому в форме суммы экспортированных средств за все предшествующее время или определенный отрезок его. Практически, однако, это противопоставление затрудняет обычный словооборот, и в литературе вопроса оба термина употребляются почти как синонимы. „Внешние инвестиции" употребляются и в динамическом смысле для обозначения процесса инвестирования, тогда как для придания первому термину статического смысла в лучшем случае говорят о „сумме экспортированных капиталов".

[2] Экспорт капиталов обозначается в современных платежных балансах знаком минус, а импорт знаком плюс для того, чтобы их возможно было сопоставить и подытожить с экспортом и импортом товаров, которые по старинной традиции меркантилизма обозначаются обратными знаками плюс и минус. Единообразным критерием во всех случаях является влияние всех типов международных сделок на движение золота (валюты), прилив его в страну или отлив из страны. Если же рассматривать только баланс международных перемещений капиталов, то правильнее считать экспорт капиталов активом страны, а импорт — ее пассивом. Подразумевающимся критерием здесь, как и в частном хозяйстве, является увеличение капитальных ресурсов в международном обороте и возможность получения дохода для одной или другой стороны.

В этом же смысле употребляется иногда выражение „активный платежный баланс", который обозначается баланс страны, экспортирующей капиталы, но который по существу представляет собою внутреннее противоречие, ибо в платежном балансе актив и пассив должны всегда (если не считать ошибок и пропусков) уравновешивать друг друга.

ных инвестиций, когда из двух стран А и Б каждая помещает части своих капиталов в займах или предприятиях другой;

во-вторых, случай треугольного или многоугольного экспорта капиталов, когда страна А помещает часть своих капиталов в стране Б, а эта последняя экспортирует свои капиталы в страну В и т. д. Если в этом процессе участвуют три страны, то вся фигура их взаимоотношений получает вид незамкнутого треугольника, аналогичного экономическому треугольнику, известному из теории международного обмена. Теоретически мыслимо также образование и замкнутого треугольника или многоугольника, в котором страной Г вновь оказывается первоначальный экспортер капитала — страна А.

Третьим будет случай одно-или двукратного ре-экспорта капиталов в узком смысле слова, когда фактически из страны Б в страну В вывозятся те же самые капиталы, которые были импортированы в нее из страны А. Обычно при этом происходит изменение формы внешних инвестиций, так, например, когда долгосрочные кредиты в первом случае превращаются в краткосрочные во втором или ссудный капитал при первом перемещении превращается в предпринимательский при втором.

Примером первого рода могут служить упоминавшиеся уже встречные инвестиции Англии-Франции-Германии-Бельгии. Пример второго рода являют все страны, находящиеся в «переходном состоянии» от импорта капиталов к экспорту, о которых мы будем подробно говорить ниже,— предвоенные Соединенные Штаты, Австро-Венгрия, Италия, Швеция, а равно и ряд менее значительных стран. Наконец, наилучшим примером третьего рода являются те же Соединенные Штаты, которые, импортируя перед войной весьма значительное количество капиталов из Европы, нередко использовали эти же средства для собственных инвестиций в смежных странах Северной и Южной Америки.

При этом обычно они получали средства в порядке облигационных займов, а сами помещали их в качестве предпринимательского капитала на сахарных, кофейных и прочих плантациях Кубы, Явы, Филиппинских островов и т. д.

С другой стороны, некоторые экономисты считают, что перед войной Германия, получая средства из Франции и Англии в порядке краткосрочных кредитов по низкому проценту, сама превращала их в долгосрочные инвестиции в собственных зарубежных предприятиях.

Наконец, на ряду с этими частными понятиями приходится оперировать и общим понятием внешнего капиталооборота каждой данной страны, как суммы валового экспорта и импорта капиталов.

3. Формы внешних инвестиций

Помимо приведенных разграничений, существенное значение имеет и конкретизация внешних инвестиций по формам их воплощения.

Основной группировкой является здесь разграничение инвестиций на долгосрочные и краткосрочные. Как и аналогичное разграничение долгосрочных и краткосрочных кредитов во внутреннем обороте, оно имеет в значительной мере условный характер, ибо в основе его лежит не какой-либо твердо установленный срок, а скорее противопоставление разного рода вложений по степени их связанности или, наоборот, возможности превратить в нужный момент вложенные средства в ликвидные. Для экспорта капиталов имеют наибольшее значение пять видов инвестиций по первой группе и четыре вида инвестиций по второй группе. А именно.

I. Долгосрочные инвестиции:

1) приобретение иностранных ценных бумаг (государственных, коммунальных и частных);
2) прямые вложения в иностранные не-акционерные предприятия;
3) образование филиалов местных предприятий за границей и пр.;
4) недвижимости и ипотеки за границей;
5) долгосрочные кредиты, облеченные в форму специальных соглашений или постоянно возобновляемых краткосрочных обязательств.

II. Краткосрочные кредиты:

1) товарный кредит по импорту и экспорту;
2) переучет иностранных векселей;
3) банковские депозиты за границей;
4) временные, помещения до момента использования их по назначению (для долгосрочных инвестиций или погашения прежних обязательств).

Наибольшее, а в эпоху финансового капитала в большинстве случаев и решающее значение имеют иностранные ценные бумаги. В важнейших странах, экспортирующих капиталы (Англия, Франция, послевоенные Соединенные Штаты) они составляют, примерно 80—90% всей суммы капиталов за границей. Лишь в Германии доля их до войны понижалась до 65—70%, а в Италии еще ниже.

Можно установить общую закономерность, согласно которой доля иностранных эффектов в общей сумме экспорта капиталов тем выше, чем дальше продвинулась страна по пути развития от промышленного капитализма к финансовому и чем больше ее собственная хозяйственная организация преобразована под влиянием перехода от индивидуального предприятия к так называемому «безличному владению», которое символизируется биржевыми фондами и эффектами.

Вместе с тем, эта доля в большинстве случаев (хоть и не всегда) возрастает вместе с давностью перехода страны к экспорту капитала.

Для анализа об'ема и направлений экспорта капиталов ценные бумаги имееют особое значение еще и потому, что обычно они легче всего улавливаются методами биржевой, эмиссионной и налоговой статистики.

В большинстве случаев, в сущности только этот вид экспорта капиталов и может быть установлен с некоторой точностью, тогда как остальные величины могут составить предмет лишь экспертных оценок и предположений.

Но и по отношению к ценным бумагам приходится с самого начала сделать две существенных оговорки.

Во-первых, имеется одна категория ценных бумаг, которая почти совершенно не поддается учету. Это иностранные ценные бумаги, депонированные за границей. С таким явлением мы встречаемся почти исключительно в тех странах, где имеются более или менее значительные налоги или штемпельные (гербовые) сборы с иностранных ценных бумаг, как, например, в Германии, Италии, а в последние годы перед войной также и во Франции. При введении таких налогов значительная часть иностранных эффектов обычно переводится их владельцами в иностранные банки, дабы избежать дополнительных расходов. При наличии таких налогов значительная часть иностранных эффектов приобретается капиталистами данной страны на заграничных биржах и депонируется там же.

Во-вторых, если эмиссия ценных бумаг служит критерием для определения суммы текущего экспорта капиталов, то определение общей суммы внешних инвестиций по этим данным крайне затрудняется невозможностью учесть обратный процесс, — погашение внешней задолженности и обратный отлив иностранных эффектов за границу.

4. Три типа стран в системе международных перемещений капитала

Накануне войны, несмотря на взаимное переплетение иностранных инвестиций, о котором мы говорили выше, отчетливо размежевывались три типа стран в зависимости от их положения в сфере международного перемещения капиталов[1]. Это, во-первых, экспортеры капиталов, у которых функция экспорта капиталов если и не была исключительной, то все же имела бесспорно решающее значение, ибо сумма чужих инвестиций в каждой из них была в несколько раз меньше их собственных помещений в других странах:

во-вторых, импортеры — экспортеры капиталов: сюда относятся страны по общему правилу ввозившие к себе значительные суммы чужих средств, но начавшие в то же время и вывозить, отчасти обратно, но главным образом в других направлениях свои собственные или занятые капиталы. При этом сумма их экспорта составляет уже довольно значительную долю суммы импортированных средств;

и в третьих, импортеры капитала в собственном смысле, которые либо совсем не имеют инвестиций в других странах, либо имеют вложения совершенно незначительные и абсолютно и относительно.

В последний период перед началом мировой войны к первой группе относились 6 стран: Англия, Франция, Германия, Швейцария, Бельгия и Голландия. Вторую группу труднее отграничить столь же определенно, ибо по ряду второстепенных стран совершенно отсутствуют материалы, необходимые для характеристики их позиции в сфере международных перемещений капитала. Во всяком случае, сюда относились 5 стран: Соединенные Штаты, Австро-Венгрия, Италия, Швеция и Япония. Под сомнением еще находятся Дания и Норвегия. Однако их помещения капитала за границей в обсолютном выражении представляют собой столь незначительные суммы, что ими можно пренебречь. Наконец, к третьей группе относятся все остальные страны, из коих некоторые несомненно имели определенное количество иностранных эффектов и пр. видов инвестиций, но только в совершенно незначительных суммах.

В дальнейшем мы делаем попытку количественного выявления внешних инвестиций важнейших стран накануне мировой войны и их переплетения между собою, а равно и долей, приходящихся на них в общей сумме мирового экспорта капиталов.

Хотя мы используем при этом всю имеющуюся литературу вопроса, мы отлично сознаем всю неточность и неполноту наличных материалов и всю приближенность полученных нами конечных итогов.

Все же реальное значение последних должно значительно повыситься потому, что неточности в оценке отдельных элементов неизбежно должны в разные стороны отклоняться от действительности и тем самым в известной мере компенсировать друг друга.

---

[1] Ср. несколько отличные классификации и характеристики у W. Prion. Der internationale Geld- und Kapitalmarkt nach dem Kriege. München 1918, S. 13—14 и A. Sartorius v. Waltershausen. Die Weltwirtschaft und die staatlich geordneten Verkehrswirtschaften. Leipzig, 1926, S. 184.

Из отдельных стран мы рассматриваем все 6 стран первой группы и первые 4 страны из второй, ибо по Японии нет никаких обобщающих данных, которыми можно было бы воспользоваться.

Основное значение всюду в дальнейшем имеют долгосрочные инвестиции, краткосрочные же кредиты учитываются лишь в некоторых важнейших случаях и то за исключением товарных кредитов по экспорту и импорту, которые совершенно не поддаются оценке.

II. Внешние инвестиции важнейших стран накануне войны

1. Англия

Внешние инвестиции Англии подверглись наиболее детальному исследованию в ряде работ Г. Пейша.[1]

Основываясь, с одной строны, на данных подоходного налога с иностранных эффектов, а с другой — на весьма широко проведенном исследовании балансов предприятий, ведущих дела за границей, он исчислил сумму иностранных инвестиций Англии следующим образом:

В 1907 г.	2.694	млн. фунт. ст.
„ 1910 „	3.192	„ „ „
„ 1913 „	3.715	„ „ „

Эти цифры, однако, охватывают только инвестиции, облеченные в форму ценных бумаг и не включают всех частных непосредственных вложений в форме владения землей, ипотеками, филиалов торговых и промышленных предприятий, банковских депозитов и проч.[2] С другой стороны, некоторую часть приведенных сумм составляют эффекты, принадлежащие иностранцам. Оценивая в своей первой работе эту часть в 10%, т.-е. в 270 млн. фунт. ст., и присчитывая за счет прямых инвестиций и проч. круглым счетом 500 млн. фунт. ст. В последующих работах Г. Пейш дает такие цифры всех вообще английских капиталов за границей, хотя и оговаривает при этом, что считает их минимальными:

В 1907 г.	3.000	млн. фунт. ст.
„ 1910 „	3.500	„ „ „
„ 1913 „	4.000	„ „ „

Все остальные авторы, в сущности, воспроизводят какую-либо одну из цифр Г. Пейша.

---

[1] G. Paish. Great Britain's Capital Investments in other Lands. „Journal of Royal Statistical Society", London, Vol. 72, 1909.

Его же. Great Britain's Capital Investments in individual Colonial and Foreign Countries.—Там же vol. 74, 1911.

Его же. The Export of Capital and the Cost of Living. „The Statist", London, 14 February 1914, Supplement.

H. Withers считает, что сумма краткосрочных кредитов Англии перед войной составляла в среднем 150—200 млн. фунт. ст. A. Lansburg („Der internationale Kapitalmarkt im Kriege und nach dem Kriege". Stuttgart, 1916, S. 29) считает эти цифры даже преуменьшенными. С другой стороны, однако, известно, что в Лондон перед войной притекали значительные количества краткосрочных кредитов из-за границы, которые здесь и перераспределялись, так что собственно английских средств помещалось за границей в порядке краткосрочного кредитования, повидимому, очень немного. Это подтверждается и данными английского платежного баланса.

[2] См., напр., Th. H. Boggs. The intenational trade balance in theory and practice. New-York, 1922, p. 81—2 and 105.

Так, например, Ф. Эйленбург говорит о 3,5 мрд. фунт. ст. для 1913 г.[1] Ч. К. Гобсон — сначала о 3,5, а затем о 3,7 мрд., Сарториус-Вальтерсгаузен—о 3,8 мрд. для 1914 г., Ллойд-Джорж в одной из речей военного времени — о 4,0 мрд. «к началу 1915 г.» и т. д.[2]

Какие цифры о помещениях иностранного капитала в Англии можно противопоставить этим?

Французская правительственная анкета 1902 г. определяет сумму французских капиталов в Англии в 1.000 млн. франков, что составляет 20 млн. фунт. ст.[3], А. Неймарк для 1908 г. и Г. Моультон и К. Льюис для 1914 г. дают меньшую цифру в 500 млн. фр.

В Германии за 18 лет с 1897 по 1914 г. было допущено к котировке (т.-е. в большинстве случаев эммитировано) английских ценностей лишь на 66 млн. марок[4]. Тем не менее, инвестиции германского капитала в Англии были гораздо более значительны. Это выяснилось во время войны, после того как имущество подданных вражеских государств было отчасти реквизировано, отчасти взято на особый учет. По отчету правительственного уполномоченного по надзору за этим имуществом, опубликованному в декабре 1916 г., в английских акционерных обществах имелось капиталов подданных вражеских стран (т.-е. преимущественно Германии) на 32 млн. фунт. ст., все же неприятельское имущество оценено в 71 млн. фунт ст. [5] Значительная часть этой суммы состояла из банковских депозитов, но все же определенную долю составляли филиалы германских не-акционерных предприятий и пр. виды имущества, которые при ликвидации были вероятно недооценены, а отчасти и расхищены[6]. Поэтому, Г. Давид считает повидимому имея в виду одни только долгосрочные инвестиции, что «истинная ценность германских предприятий в Англии в момент возникновения войны значительно превышала 1 миллиард марок». [7]

Кроме того, несомненно имелись значительные вложения голландского и, отчасти, бельгийского капитала. Все же все эти суммы вместе взятые не превысят 200 миллионов фунтов стерлингов,—цифра, которая встречается иногда в литературе,[8] хотя и без указания ее оснований.

Таким образом, мы получаем общую сумму английских капиталов за границей (брутто — инвестиции) — в 4.200 млн. фунтов, сумму иностранных капиталов в Англии — в 200 млн. (встречные инвестиции) и, наконец, сумму нетто-инвестиций — в 4.000 млн. ст. При таком соотношении, чужие капиталы в Англии составят лишь 4,8% ее собственных средств, помещенных за границей.

[1] F. Eulenburg. Internationale Kapitalbildung nach dem Kriege „Weltwirtschaftliches Archiv“ Bd. 19, Heft 3, Juli 1923, S. 585.

[2] Впрочем, в немецкой литературе встречаются иногда цифры, отличающиеся от оценок Г. Пейша. Так, напр., уже в 1911 г. Glaser, реферируя в журнале „Die Bank“ исследование Пейша, считал необходимым повысить его цифру с 3,5 млрд. ф. ст. по крайней мере, до 4 млрд.

F. Eulenburg в работе „Weltwirtschaftliche Solidarität der Völker“. Berlin, 1922, S. 37, писал даже о 90 млрд. мар., что составляет 4,5 млрд. ф. ст. С другой стороны P. Arndt. Neue Beiträge zur Frage der Kapitalanlage im Auslande („Zeitschrift für Sozialwissenschaft“, Neue Folge, Bd. VI, 1915, Heft 5, S. 311) считает оценки Г. Пейша сильно преувеличенными и останавливается для 1914 г. на цифре в 3 млрд. фунт. ст.

Но все эти индивидуальные цифры не только не основаны на каком-либо исследовании вопроса, но и не приводят сколько-нибудь веских соображений в пользу изменения данных Г. Пейша.

[3] Литературу по Франции см. в следующем параграфе.

[4] P. Arndt. цит. соч. „Zeitschrift für Sozialwissenschaft“, 1915, Heft 7.

[5] По отчету „Daily Telegraph“ от 8 декабря 1916 г.

[6] H. David. Das deutsche Auslandskapital und seine Wiederherstellung nach dem Kriege. „Weltwirtschafliches Archiv“, Bd. 14, Heft 1, Januar 1919, S. 49.

[7] Там же стр. 50.

[8] Напр., F. S. Schmidt. Intenationaler Zahlungsverkehr und Wechselkurse. Leipzig, 1922, S. 21.

2. Франция

Значительно труднее сколько-нибудь точно определить сумму иностранных инвестиций Франции.

В таблице 1 мы сопоставляем 40 различных оценок этой величины за время с 1850 по 1914 г.[1] Для 1913—14 г. эти оценки колеблются в пределах от 40 до 65, а в одном случае даже 80 мрд. фр.

Отправным пунктом для всех этих оценок являются цифры редактора журнала Le Rentier постоянного докладчика по международной статистике биржевых ценностей. А. Неймарка, который оценивал сумму иностранных ценных бумаг во Франции в 1912 г. в 40—42 мрд. фр.[2] Другие французские экономисты Эд. Тэри, А. Пейеримгоф, [3], Жермен Мартен[4] давали обычно более высокие цифры, при чем последние два называют «не менее 50 миллиардов».

Немецкие экономисты по общему правилу выше оценивают искомую сумму: Ф. Эйленбург — «не менее 50 мрд.» [5], Пауль Арндт — 55 — 65 мрд.[6], А. Сарториус-Вальтерсгаузен считает эти цифры несколько высокими для французских инвестиций в иностранных ценных бумагах, но соглашается принять их для всех внешних инвестиций вообще.[7] В позднейшей работе он, однако, пишет (с той же оговоркой) лишь о 50 — 60 мрд. [8] П. Клейст говорит о 55 — 60 мрд. [9] Ф. Шмидт — о 65 мрд.[10], а М. Палий — даже о 80 мрд.[11]

Особо нужно отметить две оценки так сказать международного характера. Это цифры Г. Моультона и К. Льюиса в исследовании о французском государственном долге, опубликованном Вашингтонским институтом экономики,— 45 мрд. фр.,[12] и та же сумма, сообщенная, под явным влиянием работы Г. Моультона, французским правительством в исчислении платежного баланса Франции Экономическому отделу Лиги Наций.[13] Нужно сказать, однако, что расчет Г. Моультона и К. Льюиса содержит явные недооценки по ряду стран[14] и включает, повидимому, только инвестиции в ценные бумагах.

Поэтому реальную сумму французских капиталов за границей нужно признать равной, по крайней мере, 55 мрд. Этой сумме противостоит определенное количество инстранных капиталов во Франции. А. Неймарк, имея в виду опять-таки только эффекты, оценивает их в 10% всей суммы имеющихся во Франции ценных бумаг, что составляет для 1912 г.,

[1] H. Moulton et Cl. Lewis. La dette fransaise. Paris, 1926, p. 237 приводя сопоставление 30 оценок, которые мы пополняем еще десятью.

[2] A. Neumarck. La statistique internationale des valeurs mobilières.—„Bulletin de l'Institut International de Statistique“ vol. XX, 2-e livraison, Vienne 1915, p. 1406.

[3] H. Peyerimhoff. Статья в сборнике „Les interets économiques et rapports internationaux a la veille de la guere“ Paris. 1915.

[4] Germain Martin. Les finances publiques de la France et la fortune privée (1914—1925) Paris, 1925, p. 33.

[5] F. Eulenburg. Die Kapitalbildung nach dem Kriege. „Weltwirtschaftliches Archiv“ Bd. 19, Heft 3, Juli 1923, S. 376.

[6] P. Arndt. Neue Beiträge etc. „Zeitschrift für Sozialwissenschaft“, 1915, Heft 6.

[7] A. Sartorius v. Waltershausen. Einführung in das Studium der Weltwirtschaft. Füssen a L. (1924) S. 21.

[8] Его же. Die Weltwirtschaft etc. 1926, S. 185.

[9] H. J. Kleist. Die ausländische Kapitalbeteiligung in Deutschland. Berlin. 1921, S. 27.

[10] F. S. Schmidt. Internationaler Zahlungsverkehr und Wechselkurse. Leipzig. 1922, S. 20 und 35.

[11] M. Palyi, цит. соч., стр. 19.

[12] H. Moulton et Cl. Lewis, цит. соч., стр. 24, 26, 249.

[13] „Memorandum sur les balances des payments et les balances du commerce. 1911—1925“ (Sosiété des Nations) Genève, 1926.

[14] Об этом подробно в след главе.

примерно, 7 мрд. фр. [1] Повышая ее для 1913 г. на ½ мрд. и прибавляя 1 мрд. за счет всех прочих инвестиций, мы получим наиболее вероятную цифру в 8½ мрд. фр.

Таблица 1

Оценка суммы французских капиталов за границей

(в миллиардах франков)

Годы	Оценки	Авторы оценок
1850	2,5	E. Théry
1869	10	A. Neymark
1870	12—14	Léon Say
1880	12—15	P. Leroy-Beaulieu
1880	15	A. Neymark
1888	20	A. Neymark
1898	20	A. Neymark
1892	21	E. Théry
1897	26	R. G. Lévy
1897	26,2	E. Théry
1899	27	E. Théry
1899	20,3	A. Neymark
1902	25—27	A. Neymark
1902	30	Официальная анкета
1904	27—30	A. Neymark
1906	30—32	A. Neymark
1907	37—15	E. Théry
1908	не менее 30	A. Neymark
1908	32—35	A. Neymark
1908	38	E. Théry
1909	40	E. Crammond
1910	38—40	A. Neymark
1910	40	W. Zollinger
1912	40—42	A. Neymark
1912	40	V. Guyot
1913	не менее 50	A. Peyerimhoff
1913	45	Официальн. платежн. баланс
1914	50	G. Martin
Перед войной	40	L. Klotz
„ „	42	Colson
„ „	45	C. K. Hobson
„ „	45	H. Moulton et C. Lewis
„ „	50	B. Raynad
„ „	не менее 50	F. Eulenburg
„ „	50—60	A. Sartorius v. Waltershausen
„ „	55—65	A. Sartorius v. Waltershausen
„ „	55—60	J. Kleist
„ „	55—65	P. Arndt
„ „	65	F. S. Schmidt
„ „	80	M. Palyi

Однако, рассматривая материалы важнейших стран, экспортирующих капиталы, мы можем нащупать и определить происхождение лишь части этой суммы.

Английские инвестиции во Франции, по данным Г. Пейша, не превышают 8 млн. фунт. ст., что составляет либь 200 млн. фр. В Германии за последние 18 лет перед войной французские ценности вообще не эммитировались и не допускались к биржевой котировке, хотя определенное количество германских капиталов во Франции несомненно имелось.

[1] A. Neymarck, цит. соч. стр. 1404.—Эту цифру принимают также Г. Моультон и К. Льюис. (цит. соч.) Ф. Шмидт говорит даже только о 5 мрд. фр., не указывая обоснования этой цифры.

Зато весьма значительные суммы имела во Франции Швейцария, а также Бельгия и Голландия. О первой можно предположительно говорить, судя по общей сумме ее внешних инвестиций,[1] по крайней мере, об 1—2 мрд. фр. Для Бельгии сильно преуменьшенный расчет 1910 г. указывает цифру инвестиций в 137 млн. фр. Судя по тому, что общая сумма этого расчета составляет лишь около 40% реального размера их,[2] можно думать, что помещения во Франции достигли, примерно, 400 млн. фр.

Вложения Голландии, к сожалению, не поддаются количественному определению.

Если все же принять приведенные выше итоговые оценки, то окажется, что чужие капиталы во Франции составляли лишь около 15,4% ее собственных помещений за границей.

3. Германия

Еще труднее определить сколько-нибудь точно цифру внешних инвестиций Германии. Это видно из таблицы 2, где сопоставлены 30 различных оценок суммы германских капиталов за границей с 1892 г. по 1914 г.[3] Для последнего предвоенного периода оценки колеблются в пределах от 20 до 35 мрд. марок. Кроме того, в литературе упоминаются оценки еще более высокие — до 40 мрд. марок,[2] так что максимальные превышают минимальные в 1¾ и даже в 2 раза.

Причина такого разнобоя несомненно заключается в отсутствии сколько-нибудь полных исследований вопроса и в составлении оценок в лучшем случае на основании частичных, а нередко, даже случайных показаний. Кроме того, значительное число расхождений об'ясняется обычными различиями в об'еме учитываемых явлений: инвестиции брутто и нетто, оценка только иностранных эффектов или также и прямых вложений, оценка только долгосрочных или также и краткосрочных кредитов. Наконец, особенно спорным в немецкой литературе является вопрос об отливе иностранных ценных бумаг за границу в последние годы перед войной.

Первые оценки суммы экспортированных из Германии капиталов восходят к началу 90-х годов. В основу их легли материалы, собранные при проведении биржевой реформы в Германии. Их дефектом, однако, является то обстоятельство, что они касаются только иностранных ценных бумаг. В 1898 и 1904 гг. германское морское министерство при посредстве консульского аппарата произвело специальное обследование реальных вложений германских капиталов в заокеанских странах. Дефектами этих обследований было во-первых, то, что они захватили только заокеанские страны, да еще Турцию, ибо только эти последние соприкасались с кругом интересов морского ведомства, и во-вторых, то, что учитывались только реальные вложения, тогда как простое владение иностранными ценными бумагами этим путем не могло быть учтено. Полученные цифры, опубликованные морским министерством, неоднократно заподозривались в преувеличении действительного размера германских капиталов, ибо поводом для осуществления обследования было в обоих случаях проведение новых судостроительных программ в рейхстаге и стремление морского ведомства доказать необходимость для Германии иметь сильный военный флот в целях защиты ее иностранных инвестиций. В 1905 г. морское министерство опубликовало и суммарную

[1] См. об этом ниже — § 5.

[2] См. об этом ниже — § 6.

[3] Другие сводки таких оценок с меньшим числом их, чем в нашей таблице, можно найти у J. Risser. Die deutschen Grossbanken und ihre Konzentrazion. 4 Aufl. Jena, 1912.—J. M. Keynes. The economic consequences of the Peace. London, 1920. H. Moulton and G. Mc Guire. Germany's Capacity to pay. New-York 1923 (22 оценки).

[4] P. Arndt. цит. соч.—F. Sternberg. Der Imperialismus, 1926.

Таблица 2

Оценка суммы германских капиталов за границей

(в миллиардах марок)

Годы	Оценки	Авторы оценок
1892	10	G. Schmoller
1892—1893	13	Christians
1893—1894	15	Miquel (только для Пруссии)
1905	12	Koch
1905	25	K. Ballod
1905	24—25	Морское министерство
1905	26	E. Halle
1906	24—25	J. Riesser
1909	16	Koch
1912	30	E. Crammond
1912	30	A. Steinmann-Bucher
1912	20	E. Crammond
1913	35	P. Arndt
К началу войны	35	B. Harms
„ „	20	K. Helfferich
„ „	20,25	K. Singer
„ „	35	A. Müller
„ „	20	C. K. Hobson
„ „	30	G. Paish
„ „	25	K. Ballod
„ „	25	Pistorius
„ „	25	A. Steinmann-Bucher
„ „	18—25	Правительственная перепись
„ „	34	H. David
„ „	34	F. Lenz
„ „	20	H. Moulton
„ „	28	Mc. Kenna
„ „	25—30	M. Palyi
„ „	30	A. Sartorius v. Waltershausen

оценку всех вообще внешних помещений германского капитала, которые были определены в размере 24—25 мрд. марок.

Из числа предвоенных оценок наибольшее значение имеет, с одной стороны цифра К. Гельфферихa в 20 мрд. марок, [1] а с другой стороны — цифра П. Арндта в 35 мрд. марок.[2] Остальные оценки, по существу, либо воспроизводят одну из этих цифр, либо вносят в них какие-нибудь поправки явно второстепенного значения, или наконец, располагаются между ними, тяготея к золотой середине.

Некоторая проверка этих цифр оказалась возможной только во время войны. В августе 1916 г. германское правительство под давлением валютных нужд произвело в принудительном порядке регистрацию всех имевшихся в стране иностранных эффектов. Эта перепись выявила наличие в Германии иностранных ценных бумаг на сумму в 16.248 млн. марок.[3] При этом в порядке оценки было установлено, что за 2 года с начала войны за границу утекло иностранных ценных бумаг еще на 2 мрд. марок.[4] А так как цель произведенной регистрации была очевидна — отчуждение иностранных эффектов в пользу государства, — то можно считать несомненным, что

[1] К. Гельфферих. Развитие народного хозяйства Германии с 1888—1913 г. Пер. под ред. С. А. Фалькнера. Москва 1920 г.

[2] P. Arndt. Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft. 2 Aufl. Leipzig, 1913, S. 29.

[3] „Wirtschaft und Statistik“ 1923, № 2, S. 64.

[4] „Die Bank“, Jahrg. 1916.

более или менее значительная часть их была скрыта и не попала в общую сумму. Уже это одно показывает, что накануне войны в Германии имелось одних только иностранных эффектов на сумму свыше 20 мрд. марок, и что общая сумма ее внешних инвестиций неизбежно должна была быть гораздо ближе к максимальной цифре П. Арндта, чем к минимальной К. Гельфферихa.

Из числа послевоенных оценок представляют интерес расчеты Г. Давида[1] и Ф. Ленца,[2] находящиеся под явным влиянием указаний П. Арндта и выявляющих внутреннюю структуру германского экспорта капиталов скорее интуитивно, чем на основании каких-либо материалов. Обе оценки незначительно расходятся друг с другом и могут быть сведены к следующему:

1) иностранные ценные бумаги в Германии	20—22 мрд. мар.
2) прямые помещения капиталов за границей	10—11 „ „
3) краткосрочные кредиты[3]	3— 3½ „ „
Итого	34—34½ млрд. мар.

В 1923 г. вопрос о сумме германских капиталов за границей стал предметом специального обследования международной комиссии под председательством Мак-Кенна, работавшей параллельно с комиссией Дауэса. Весьма краткий отчет о работах этой комиссии, к сожалению, приводит одну лишь итоговую оценку в 28 мрд. золотых марок, которая «может быть принята, как выражающая общую сумму германских капиталов за границей к моменту об'явления войны».[4] При этом прямо оговаривается, что «при производстве этой оценки ценные бумаги учитывались по номинальной ценности в золотых марках».

Некоторое время спустя Герц[5] опубликовал более детальные данные об основаниях расчета комиссии Мак-Кенна, которые с его дополнениями, повидимому, сводятся к следующему:

Германские капиталы за границей:

1) иностранные эффекты в Германии	20,5 мрд. мар.
2) вложения в предприятия за границей	11,0 „ „
3) владение землей и ипотеками	1,0 „ „
Итого	32,5 мрд. мар.

Иностранные капиталы в Германии:

1) германские эффекты за границей	1,6 мрд. мар.
2) участие иностранных капиталов в предприятиях	1,0 „ „
3) владение землей и ипотеками	0,1 „ „
Итого	2,7 мрд. мар.

[1] H. David. Das deutsche Auslandskapital etc. „Weltwirtschaftliches Archiv“. Bd. 14, Heft 1, Januar 1919.

[2] F. Lenz. Wesen und Struktur des Deutschen Kapitalexports vor 1914. Там же Bd. 18, Heft 1, Juli 1922, S. 48.

[3] Вопрос о краткосрочных кредитах является одним из наиболее спорных при определении положения Германии в сфере международных перемещений капиталов. Г. Давид, Ф. Ленц и мн. др. настаивают на том, что Германия кредитовала своих покупателей при экспорте в среднем на 3—4 месяца, почти не получая кредитов при импорте, т.-е. являлась кредитором в размере ¼—⅓ ценности всего ее годового экспорта. Другая же группа экономистов — О. Шварц, К. Зингер, П. Арндт и теперь особенно Г. Моультон и К. Льюис — столь же категорически утверждают, что Германия нередко получала сама краткосрочных кредитов гораздо больше, чем предоставляла их, и что ее внешние инвестиции могли осуществляться лишь путем перенапряжения ее собственных и использования чужих хозяйственных ресурсов.

[4] „План решения репарационного вопроса. — Доклады комиссии экспертов под председательством Дауэса и Мак-Кенна“. Пер. под ред. и с предисловием С. А. Фалькнера, Москва, 1925, стр. 160.

[5] „Frankfurter Zeitung“ от 10 апреля 1924 г. Цит. М. Спектатором в добавлении к книге Ч. К. Гобсона „Экспорт капитала“. Москва, 1928 г. стр. 226.

Чистое активное сальдо в пользу Германии по этому расчету составляет 29,8 мрд. марок, что не противоречит цифре комиссии Мак-Кенна, так как последняя учитывала ценные бумаги лишь по номиналу.

Но если сумма внешних инвестиций Германии является в достаточной мере спорной, то еще проблематичнее оценка иностранных капиталов в Германии. Здесь отношение максимума к минимуму равно не 2, а чуть ли не 10. Так, например, А. Сарториус-Вальтерсгаузен считает эту цифру незначительной,[1] тогда как последняя работа Вашингтонского института экономики, руководимого Г. Моультоном, оценивает ее в 5 млн. марок.[2]

Если сопоставить с этими цифрами данные по важнейшим странам, экспортирующим капитал, то мы найдем в большинстве случаев лишь сравнительно небольшие суммы. Так, английских капиталов в Германии Г. Пейш насчитывал всего лишь 6,4 млн. фунт. ст., т.-е. около 128 млн. марок. Крайне противоречивые оценки дают французские экономисты для французских капиталов в Германии. Э. Тэри в 1909 г. оценивает их в 600 млн. фр.[3] Жермен Мартен для 1914 г. говорит даже об 1 мрд. фр., тогда как А. Неймарк оценивает в 1908 г. в 500 млн. фр. помещения Франции в 4 странах вместе взятых (Германия, Турция, Сербия и Болгария), а Г. Моультон и К. Льюис вообще не упоминают о Германии в числе французских должников в 1914 г.

Довольно крупные капиталы имела в Германии Бельгия; даже по сильно преуменьшенной оценке 1910 г. они определялись в 244 млн. фр., так что в действительности к 1914 г. они составляли, повидимому, не менее 500—600 млн. фр. Далее довольно значительные суммы инвестировали здесь также Голландия и Австро-Венгрия. Дать им какое-либо цифровое выражение, к сожалению, не представляется возможным. Все же со всеми возможными накидками все это не превысит 2.700 млн. марок, сообщаемых у Герца.

Если принять цифры этого последнего, то окажется, что пассив Германии в сфере международных перемещений капиталов перед войной составлял лишь 8,3% ее актива.

4. Швейцария

Вопрос об экспорте капиталов из Швейцарии подвергался рассмотрению в ряде работ Т. Геерінга, М. Курца, В. Цоллингера, Ю. Ландмана, Э. Вальдер-Геене и др.[4]

[1] A. Sartorius v. Waltershausen. Die Weltwirtschaft etc. Leipzig, 1926, S. 186.

[2] Интересно проследить происхождение этой последней цифры. В первой публикации Вашингтонского института экономики (H. Moulton and G. Mc. Guire. „Germany's capacity to pay"—New-York, 1923) вопрос о встречных вложениях иностранных капиталов в Германии вообще не рассматривался. Ставился вопрос только о чистом активном сальдо германского экспорта капиталов (нетто-инвестиции), которое и определялось в размере 20 мрд. марок несмотря на то, что это противоречило большинству показаний немецких экономистов. Во второй работе института, выпущенной по поводу опубликования плана Дауэса (H. Moulton. „The reparation plan" New-York, 1924), цифра комиссии Мак-Кенна в 28 мрд., подверглась критике с той точки зрения, что это сумма инвестиции брутто, „которой противостоят ссуды иностранцев Германии в размере многих миллиардов золотых марок". Наконец, в третьей работе института о французском государственном долге (H. Moulton and C. Lewis „The French Debt Problem" New-York, 1925) дается уже оценка всех трех величин, при чем германские инвестиции брутто определяются в 25 мрд., а встречные иностранные инвестиции в 5 мрд. марок. Все это, однако, производит впечатление желания спасти во что бы то ни стало явно преуменьшенную в самом начале оценку нетто инвенстиций в 20 мрд. марок.

[3] Источники этой и следующих цифр указаны выше в § 2 (Франция).

[4] T. Geering und R. Hotz. Wirtschaftskunde der Schweiz. Zürich, 1914.—W. Zollinger. Die Bilanz der internationalen Wertübertragungen. Eine Studie über die Zahlungsbilanz und die ausländische Kapitalanlagen der Schweiz. Jena, 1914.—M. Kurz. Der Einfluss des Effenktenverkehrs auf die Zahlungsbilanz der Schweiz. „Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkwirtschaft". Jahrg. 50, 1914.—J. Landmann. Der schweizerische Kapitalxeport. Там же, Jahrg. 52, 1916, Heft 4.—E. Walder-Heene. Die schweizerische Kapitalinteressen im In-und Auslande und ihr Schutz. St.-Gallen, 1918.

Недавно он был подвергнут исследованию в специальной работе М. Фарлендера о народном богатстве Швейцарии в 1913 г.[2]

Последний приходит в конце-концов к цифрам, которые могут быть сопоставлены в следующую таблицу:

Швейцарские капиталы за границей:

1) иностранные ценные бумаги	5.613	млн.	фр.[2]
2) иностранные девизы	76	„	„
3) торговые и пром. предприятия	1.200	„	„
4) ипотеки	383	„	„
5) в иностранных страховых о-вах . . .	195	„	„
Итого . . .	7.467	млн.	фр.

Иностранные капиталы в Швейцарии:

1) швейцарские ценные бумаги	1.439	млн.	фр.
2) торговые и пром. предприятия	300	„	„
3) ссуды швейцарским страховым о-вам .	100	„	„
Итого . . .	1.839	млн.	фр.

Чистое активное сальдо в пользу Швейцарии составляет таким образом 5.528 млн. франков.[3]

Для проверки суммы чужих капиталов в стране мы применяли обычно сопоставление данных по важнейшим странам, экспортирующим капиталы. В данном случае, однако, сделать это труднее чем где-либо, ибо важнейшие данные об инвестициях французских капиталов чрезвычайно сильно расходятся. Обследование 1902 г. дает сумму французских инвестиций в Швейцарии в 460 млн. Эта цифра, однако, немедленно была опровергнута специальным исследованием Т. Геерінга, который исчислил французские капиталы для 1902 г. в 750, а для 1903 г.— в 900 млн. франков.[4] Тем не менее, А. Неймарк для 1908 г. и Г. Моультон и К. Льюис для 1914 г., которым работа Т. Геерінга, повидимому, осталась неизвестна, говорят также о 500 млн. фр., явно воспроизводя цифру правительственной анкеты. Зато Э. Тэри для 1909 г. дает, повидимому, несколько преувеличенную цифру в 1.450 млн. фр.[5]

В Германии за последние 18 лет перед войной было допущено к котировке на 296 млн. марок швейцарских ценностей, т.-е., примерно, на 370 млн. фр. Английские и итальянские инвестиции здесь были незначи-

[1] Max Fahrländer. Das Volksvermögen der Schweiz. Basel, 1918.

[2] М. Фарлендер, следуя за М. Курцем, считает, что из всей суммы имеющихся в Швейцарии ценных бумаг, по крайней мере 1/3 приходится на иностранные эффекты. В. Цоллингер оперирует более низкими цифрами, говоря, что на каждые 100 единиц швейцарских ценных бумаг приходится 25 единиц иностранных. При этом, однако, он признает, что в банках это отношение повышается до 41,5%, в обществах финансирования и участия почти до 100%, у страховых об-в до 81,5% (W. Zollinger, цит. соч. стр. 141). Наконец, Е. Вальдер-Геене считает, что иностранные эффекты составляют около 1/4 всех швейцарских вложений в ценные бумаги вообще и оценивает последнюю величину в 17 мрд., а первую в 4,5 мрд. фр. (E. Walder-Heene, цит. соч., стр. 15 и след.).

[3] Ср. также цифры J. Landmann'a в „La Suisse économigue et sa législation sociale" 1922, p. 186 и след., который суммарно внешние инвестиции Швейцарии накануне войны оценивает в 5 мрд.

[4] T. Geering. Die Verschuldung der Schweiz an Frankreich Zürich, 1904.

[5] Источники указаны выше в § 2 (Франция).

тельны, зато несомненно имелись некоторые суммы голландского, бельгийского и австро-венгерского капитала.[1]

Все это вместе даст, во всяком случае, не меньше тех 1.840 млн., франков, которые исчислены иным путем М. Фарлендером.

5. Бельгия

Материалы по Бельгии были до недавнего времени совсем скудны. Они ограничивались частной оценкой инвестиций в 1910 г. с разбивкой по странам и с общим итогом около 2.750 млн. фр.[2]

Насколько эта цифра далека от действительности, показало введение перед войной нового штемпельного сбора с ценных бумаг. Низкие ставки этого сбора[3] позволили учесть почти всю основную массу иностранных эффектов, имеющихся в стране. К штемпелеванию было пред'явлено иностранных ценностей на 6.400 млн. фр., сумма, которая путем различных дополнительных оценок повышается бельгийским экономистом Ф. Бодюэном до 7.000 млн. франков.[4]

К этому еще нужно прибавить капиталы бельгийских акционерных предприятий, работающих за границей. Общая сумма их исчисляется (по номиналу) в 2.136 млн. франков, из коих, однако, около 50% принадлежит иностранцам.[5]

Если прибавить сюда еще некоторую сумму за счет недооценки этих капиталов по сравнению с курсовой ценой, а также за счет частных владений не-акционерного типа, то мы получим вероятную цифру бельгийских капиталов за границей в 9.000 млн. франков.[6]

С другой стороны, суммы иностранных капиталов, размещенных в Бельгии были невелики. По данным правительственного комиссара по денежному обращению, во вновь организуемых акционерных обществах, работающих внутри страны, иностранный капитал участвовал в 1890 г. в размере 12%, в 1900 г. — 16%, в 1910 г. — 11%, а в 1913 г. — 22%. Поэтому, можно думать, что во всем капитале этих обществ, оценивавшемся в начале войны (по номиналу) в 2.465 млн. франков, иностранное участие

[1] Некоторое, хотя и весьма неточное, представление о помещениях в Швейцарии иностранного капитала различных национальностей может дать след. сопоставление держателей облигаций швейцарских железных дорог:

Франция	420	млн. фр.
Германия	67	„ „
Бельгия	8	„ „
Голландия	2	„ „
Англия	3	„ „
Итого . . .	500	млн. фр.

Цифры у W. Zollinger, цит. соч., стр. 150.—Нужно иметь в виду однако, что в сумме дивидендного капитала и прямых вложений соотношение отдельных групп, конечно, иное.

[2] Данные журнала „Export", Berlin от 24 ноября 1910 г.— Цит. у S. Schilder. Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft. Bd. I. Berlin, 1912, S. 365.

[3] Обложение иностранных ценных бумаг составляло 1%. Для уже имеющихся в Бельгии эффектов эта норма понижалась до 0,1% в случае пред'явления к штемпелеванию в течение определенного срока.

[4] F. Baudhuin. Le capital de la Belgique et le rendement de son industrie avant la guerre. Louvain, 1924, p. 25—26.

[5] Там же, стр. 25 и 168.—Эту же норму принимает. L. Dupriez. Belgien und die internationale Kapitalbewegungen, 1919—1927.—„Schriften des Vereins für Sozialpolitik". Bd. 174/III, München 1928, S. 52.

[6] Л. Дюприэ говорит суммарно о 8—9 мрд. фр. (цит. соч., стр. 56).

не превышало 16%, или 394 млн. франков. Тем не менее Кальман и Воверман[1] считают, что иностранцам принадлежит ⅓ всего акционерного капитала бельгийских обществ, включая и общества, работающие за границей, где на долю иностранного капитала приходится ½. Ф. Бодюэн снижает эту итоговую долю до 30 %, что составит около 1.850 млн. фр. Если принять эту цифру, то иностранные капиталы в бельгийских обществах, работающих дома, составят около 800 млн. фр. Прибавляя сюда некоторую сумму бельгийских ценных бумаг за границей[2] и прямые вложения в стране, мы получим цифру, примерно, около 1.300 млн. франков.

Сопоставляя с этим данные о размещении капиталов важнейших стран экспортеров, мы увидим следующее. Франция имела в Бельгии, повидимому, около 600 — 700 млн. франков. Германия допустила к котировке бельгийских ценностей за последние 18 лет перед войной лишь на 60 млн. марок,[3] английские инвестиции были так же невелики. Большие суммы имела, повидимому, Голландия.

В результате мы получаем, что пассив Бельгии в сфере международного движения капиталов составлял лишь 9,5% ее актива, а чистое активное сальдо достигало 7.700 млн. франков.

6. Голландия

Крайне трудно дать точное и сколько-нибудь обоснованное определение экспорта капиталов из Голландии. Эта тема совершенно не подвергалась в экономической литературе специальной разработке, несмотря на то, что Голландия является старейшим среди всех современных экспортеров капитала, имеющим позади себя весьма богатую и поучительную историю[4].

Больше того: нам известна лишь одна и притом весьма суммарная оценка размера иностранных инвестиций Голландии накануне войны[5]). Эта оценка В. Нийга, определяющего эту величину в 3,5 миллиардов франков[6].

Однако, сопоставляя ряд других данных, мы считаем возможным утверждать, что эта оценка преуменьшена по крайней мере на 1 мрд. и что действительная сумма внешних инвестиций Голландии была не менее 4½ мрд. флоринов. Мы проверяли эту сумму тремя различными путями, из коих вкратце изложим первые два.

[1] P. Wauwermans. Quelle est la fortune de la Belgique? Bruxelles, 1919.

[2] В течение многих лет государственные и коммунальные займы Бельгии выпускались исключительно на внутреннем рынке. Единственное исключение составляет заем в 12 млн. фунтов ст., выпущенный в Лондоне в начале 1914 . Им, однако, лишь консолидировался текущий долг в форме обязательств бельгийского казначейства, имевшийся на лондонском рынке.

[3] P. Arndt. Loco cit., 1915, Heft 7, S. 459.

[4] Именно эмпирический материал по истории Голландии дал, как известно, основание для построения теории государства — рантье. См. об этом J. Hobson. Imperialism. A. Study. London 1902 and 1905.—A. Sartorius v. Waltershausen. Das Volkswirtschaftliche System der Kapitalanlagen im Auslande. Berlin, 1907. — По истории голландского экспорта капиталов см. также Ч. К. Гобсон. Экспорт капитала. Москва 1928 и H. Baasch. Holländische Wirtschaftsgeschichte. Jena, 1927 (с богатым указателем литературы).

[5] Ни единой обобщающей цифры мы не нашли не только в каких-либо общих работах, но и в только что появившейся специальной работе, написанной по заданию Германского союза социальной политики: Th. Metz. Die Niederlande und ihre Kredit im Ausland.—Schriften des V. f. S.—p. Bd. 174/III, München, 1928.

[6] Nyjgh. La politique financière de Pays-Bas pendant la guerre. La Haye, 1923, p. 13.

В 1883/86 гг. сумма голландских капиталов за границей была оценена Верриом-Стюартом в 2.241 млн. фл.[1]. С тех пор народное богатство Голландии возросло почти в два раза: с 11 мрд. в 1885 г., по оценке того же автора, до 20 мрд. в 1915 г. по оценке Трейба[2]. Однако, доля иностранных эффектов в общей сумме народного богатства повидимому снизилась. По крайней мере в годичной наследственной массе (которая, как известно, является важнейшей основой для исчисления народного богатства в целом ряде стран) она понизилась по одному исчислению с 1889/93 г. по 1904/06 г. с 25,1% до 21,8%, а по другому исчислению с 1890/94 г. по 1910/14 г. с 28,6% до 23,8%.[3]

Учитывая это снижение, с одной стороны, и прибавляя некоторую сумму за счет не-акционерных вложений капитала за границей, филиалов предприятий и проч., мы и получим, примерно, 4,5 мрд. флоринов.

К этой же цифре можно подойти еще и другим путем. По сообщению германского консула в Голландии Р. Килиани, в Голландии, накануне войны имелось американских железнодорожных и проч. ценностей на 1 мрд. флоринов и русских ценных бумаг даже на 2 мрд.[4]. Если первая сумма оценивается другими источниками еще выше,[5] то последняя цифра явно преувеличена.[6]

Но как бы не изменялось относительное значение этих двух величин, не подлежит сомнению, что сумма их обеих была не меньше 2 мрд. флоринов.

К этой величине нужно прибавить инвестиции в Голландской Индии. Общая сумма иностранных капиталов всех национальностей, размещенных здесь, оценивалась к 1924 г. в 3.200 млн. гульденов. Из них голландских было 2.350 млн.[7]. Учитывая обесценение денег и новые помещения в течение последнего десятилетия, довоенные инвестиции голландского капитала можно оценить не менее чем в 1.200 млн. гульденов.

Таким образом, эти 3 рубрики дают уж сумму в 3.200 млн. Если же прибавить сюда весьма крупные инвестиции в Южной Африке (алмазные копи),[8] и в ряде других экзотических и европейских стран, то мы придем к той же самой цифре в 4,5 мрд. фл. Так, например, в одной только Австро-Венгрии по данным 1903 г. насчитывалось голландских капиталов на 647 млн. крон.[9]

Этой цифре можно противопоставить лишь сравнительно небольшие помещения чужих капиталов в Голландии. Французских капиталов здесь насчитывалось, повидимому, не свыше 100—200 млн. франков,

[1] Цит. у R. Brandes de Roos. Industrie, Kapitalmarkt und industrielle Effekten iin den Niederlanden. Haag, 1928, S. 69.

[2] Там же, стр. 51.

[3] Первое исчисление G. M. Boissevain, второе — F. M. Meyers.

[4] R. Kiliani. Die Grossbanken-Entwicklung in Holland und der mitteleuropäische Wirtschaft. 2 Aufl. Leipzig, 1923.

[5] K. Reibnitz. Amerikas internationale Kapitalwanderungen. Leipzig, 1926, S. 64—67 считает даже, что американских ценностей в Голландии в 1913 г. имелось на 700 млн. долларов, что составляет $1^3/_4$ мрд. флоринов.

[6] Все же по голландским данным в 1918 г. в стране имелось русских эффектов на 941.905.000 флор., а вся сумма кредитов России оценивалась в $1^1/_2$ мрд. флор.— R. Brandes de Roos, цит. соч., стр. 74.— Однако дата оценки (1918 г.) заставляет и здесь предположить скорее преувеличение, чем преуменьшение.

[7] „Wirtschaftsdienst", № 47, 1924.

[8] Вся сумма иностранных капиталов в Южной Африке накануне войны равнялась по данным „Statist'a" (от 23 мая 1914 г.) 450 млн. фунт. ст. Этой цифре противостоит цифра английских инвестиций, исчисленная Г. Пейшем в размере 370 млн. ф. ст. Из остающихся 80 млн. фунт. ст. не меньше 40—50 млн. составлял голландский капитал.

[9] Мы проверили нашу оценку еще и третьим способом — капитализацией элементов платежного баланса Голландии. Однако, останавливаться далее на этом здесь уже нет нужды.

английских капиталов было еще меньше, в Германии было допущено к котировке голландских ценностей на 70 млн. марок (за 18 лет). Больше было бельгийских капиталов, сильно преуменьшенная оценка которых в 1910 г. насчитывает все же 70 млн. франков. Делая все возможные прибавки за счет не-акционерных инвестиций, мы получим сумму не свыше 350 млн. гульденов, что составляет лишь 7,8% заграничных инвестиций самой Голландии.

Таким образом, мы имеем данные, характеризующие в приближенных величинах, суммы экспорта и импорта капиталов всех 6 стран первой группы, группы старых экспортеров капитала, у которых импорт составляет лишь небольшой процент экспорта.

Из числа стран второй группы, мы остановимся лишь на 4-х важнейших: Соединенных Штатах, Австро-Венгрии, Италии и Швеции. Здесь всюду импорт капиталов гораздо выше экспорта. Однако, все они находились уже в переходном состоянии и суммы их экспорта капиталов не только быстро возрастали в динамическом аспекте, но статически, к началу войны, составляли довольно большой процент импорта.

Наиболее важным с точки зрения мирового хозяйства, однако, является то обстоятельство, что внешние инвестиции этих 4-х стран достигли уже и в абсолютном выражении довольно заметной величины и потому должны быть учтены при всякой попытке приблизиться к построению мирового баланса международных перемещений капитала.

7. Соединенные Штаты

Цифры по Соединенным Штатам, к сожалению, не очень устойчивы. В таблице 3 мы сопоставляем 20 различных оценок суммы инвестированных здесь иностранных капиталов за время с 1898 г. по 1914 г.

Иностранные капиталы в Соединенных Штатах *Таблица 3*

Годы	Сумма в млн. долларов	Авторы оценок
1898	1.856	K. Reibnitz
1899	3.300	N. Bacon
1899	3.000	H. Fisk
1—1 —1899	2.800	Industrial Commission
1—1 —1901	3.000	„ „
1—1 —1902	1.400	„ „
1—1 —1902	1.500	W. Ford
1—1 —1904	4.500	Ch. Connant
1—1 —1904	4.500	„Statist"
1—1 —1907	6.000—6.500	Ch. Speare
1910	5.240	K. Reibnitz
1910	6.000	G. Paish
1914	4.000—5.000	D. Crissinger
1914	5.300—6.000	K. Reibnitz
1914	5.500	Th. Boggs
1914	5.000—6.000	M. Palyi
1914	5.000—6.000	A. Sartorius v. Walterhausen
1914	6.500	H. Coolings
1914	6.000—7.000	H. Fisk
1914	7.000	F. Eulenburg

Из цифр предвоенного времени едва ли не наиболее авторитетной считается оценка Г. Пейша, данная им в трудах Национальной комисии по денежному обращению и равная для 1910 г. 6 миллиардам долларов.[1]

[1] G. Paish. Trade balance of the United States. National Monetary Commission Reports" Washington, 1910, p. 175.

С ней можно сопоставить несколько более низкую цифру К. Райбница в 5.240 млн. для 1910 г.[1]. Его оценки суммы иностранных капиталов в 1914 г. разноречивы: в одном месте он просто округляет предшествующую цифру до 5.300 млн., тогда как в другом говорит о 5,5 — 6,0 мрд[2].

С другой стороны Д. Криссингер дает для 1914 г. еще более низкую цифру в 4 — 5 миллиардов долларов,[3] основываясь повидимому, на предположении об обратном отливе американских ценностей из Европы в Америку в последние годы перед войной.

Другие авторы, основываясь на оценках Г. Пейша и Д. Криссингера, принимают обычно, в качестве наиболее вероятной, среднюю между ними. Так, Т. Боггс усваивает цифру в 5,5 мрд.,[4] М. Палий и А. Сарториус-Вальтерсгаузен в 5 — 6 мрд. долл.[5]

Однако, Г. Фиск дает еще более высокую оценку чем Г. Пейш — от 6 до 7 мрд. долл.,[6] которая основывается повидимому на продолжении процесса импорта капиталов в Америку и в самые последние годы перед войной. Точно также Г. Кулингс считает установленной цифру в 6,5 мрд.[7]

Действительно, как показывают исчисления произведенные группой экономистов Гарвардского Университета, а также В. Кингом в «Национальном бюро экономических исследований»,[8] в последнее пятилетие перед войной, задолженность Соединенных Штатов увеличивалась в среднем на 52—60 млн. долл.. Эти цифры представляют собою прирост нетто-инвестиций, как разности между импортом и экспортом капиталов Соединенных Штатов. Валовой же импорт был, конечно, значительно больше, ибо несмотря на отлив части американских эффектов обратно в Америку, новые эмиссии продолжали размещаться и скупаться в Европе. Так, напр., Г. Пейш для 1909 исчислял новый приток капиталов в Соед. Штаты в 184 млн. долл., а Дж. Кент для 1912 г. — в 100 — 150 млн. долл.[9]

Таким образом, цифру Д. Криссингера нужно считать необоснованной, а все «средние оценки», которые частично на нее опирались, — преуменьшенными.

Для более точного определения этой суммы интересно остановиться на вопросе о том, из каких элементов она слагалась, на национальной структуре импортированного в Соед. Штаты капитала.

В следующей таблице мы сопоставляем 4 различных оценки — Ч. Спэра для 1907 г., Г. Пейша и К. Рейбница для 1910 г. и Г. Фиска для 1914 г.

Как мы видим, наиболее спорными и неустойчивыми являются цифры германских и французских инвестиций.

Если обратиться к материалам отдельных стран, то мы увидим следующее.

[1] K. Reibnitz. Amerikas internationale Kapitalwanderungen. Berlin u. Leipzig, 1926, S. 7 und 60.

[2] Там же стр. 88 и 93.

[3] D. Krissinger. The financial contribution of the United States to the rehabilitation of the world since the war. „Economic World", 1922, vol. 24, p. 415.

[4] Th. Boggs. The international trade balance in theory and practice. New-York, 1922, p. 60 and 75.

[5] M. Palyi. Die Zahlungsbilanz der Vereinigten Staaten von Amerika als Gläubigerland.—„Schriften des Vereins für Sozialpolitik". Bd. 174/III. München 1928, S. 237.

[6] Г. Фиск. Междусоюзнические долги. Москва, 1925, стр. 220.

[7] H. Coolings. Die Kapitalexpansion der Vereinigten Staaten in Lateinamerika Jena, 1927, S. 4.

[8] Wilford J. King. The net volume of saving in the United States. — „Journal of American Statistical Association" vol. XVIII, N 139 and 140, September and December 1922.

[9] Цит. у G. W. Taussig. International Trade. New-York, 1928, p. 296.

Таблица 4

Национальная структура импортированных в Соединенные Штаты капиталов

(в млн. долл.)

Страны	Оценка Ч. Спэра для 1907 г.	Оценка К. Рейбница для 1910 г.	Оценка Г. Пейша для 1910 г.	Оценка Г. Фиска для 1914 г.
Англия	4.000	3.344	3.500	4.000
Германия	1.000	350	750	1.250
Голландия	700	700	750	650
Франция	300	700	500	1.000
Швейцария . . .	100	100	—	—
Бельгия и прочие.	—	50	—	—
Итого .	6.100	5.244	6.000	6.900

По последней предвоенной оценке Г. Пейша английские капиталы в Соединенных Штатах исчислялись в 754,7 млн. ф. ст.,[1] т.-е. в 3.660 млн. долларов.

В Германии было допущено к котировке американских ценностей с 1897—1914 г. на 4.318 млн. марок,[2] т.-е. немного более, чем на 1.000 млн. долл. При этих условиях оценку Г. Фиска в 1.250 млн. долл. можно считать довольно близкой к действительности. Но французские инвестиции оцениваются самими французскими экономистами гораздо ниже, чем в приведенных 4-х сводках. Так, А. Неймарк для 1908 г. указывал цифру в 500—1.000 млн. долл., вместе с Канадой, Э. Тэри для 1909 г. — 800 млн. фр. только для Соединенных Штатов, Г. Моультон и К. Льюис для 1914 г. — 1.500 млн., также вместе с Канадой, одна американская журнальная статья указывает цифру в 2½ мрд.[3] и, наконец, оценка Жермена Мартена также, повидимому, близка к этой цифре.[4]

Все же нужно признать, что даже беря эту последнюю, мы получим лишь те же 500 млн. долл., которые были указаны Г. Пейшем для 1910 г.[5].

Тогда наиболее вероятное распределение иностранных инвестиций в Соединенных Штатах представится в след., примерно, виде:

Англия	3.700	млн. долл.
Германия	1.250	„ „
Голландия	650	„ „
Франция	500	„ „
Прочие	150	„ „
Итого . . .	6.250	„ „

Какие же суммы противостоят этому итогу в качестве капиталов экспортированных самими Соединенными Штатами? — Оценки здесь также достаточно различны, как это видно из следующей сводки.

[1] „The Statist", 14 February 1914, Supplement.

[2] P. Arndt, цит. соч.

[3] „Federal Reserve Bulletin", October 1922, p. 1181.

[4] Germain Martin цит. соч., стр. 33.—Жермен Мартен оценивает французские инвестиции во всех англо-саксонских странах в 4—5 мрд.

[5] Нужно сказать, что цифра в 700 млн. долл., даваемая К. Рейбницем, основана на явной ошибке, ибо она получается путем суммирования всех обращающихся на парижской бирже американских ценностей (400 млн. долл.) с эффектами некотирующимися на бирже, которые он оценивает в 300 млн. долл. Между тем все французские статистики и экономисты указывают, что биржевой оборот в 1½—2 раза превышает сумму реального обладания французами иностранных эффектов.

Таблица 5

Капиталы Соединенных Штатов за границей

Годы	Сумма в млн. долл.	Авторы оценки
1900	500	H. Fisk
1902	1.300—1.500	A. Sartorius v. Waltershausen
1909	2.000	H. Fisk
1913—14	1.000	K. Reibnitz
1913—14	1.500	Th. Boggs
1913—14	1.500	G. Edwards
1913—14	2.000	Normann
1913—14	2.605	Monetary Commission
1913—14	2.605	H. Fisk.
1913—14	2.605	R. Dunn
1913—14	2.600—3.000	A. Sartorius v. Waltershausen
1913—14	3.000—3.500	F. Eulenburg

Для последнего года перед войной различные оценки колеблются в пределах от 1 до 3,5 мрд. долл.

Правда, первую цифру приходится тотчас же отбросить, ибо К. Рейбниц дает ее в прямом противоречии с приводимыми им же самим данными.[1] Цифра Дж. Эдвардса в 1½ мрд., повидимому, охватывает только ценные бумаги.[2] С другой стороны, наиболее высокие цифры, которые мы встречаем у А. Сарториуса и Ф. Эйленбурга — 3 — 3,5 мрд. долл. — являются чистыми предположениями и не имеют никаких позитивных обоснований.

Поэтому, наиболее вероятной суммой нужно считать 2. 600 млн., которую приводят, Г. Фиск и Р. Дэнн.

В этом случае, международный кредитный баланс Соединенных Штатов к началу войны будет состоять из след. элементов:

Актив	2.600	млн. долл.
Пассив	6.250	„ „
Чистое пассивное сальдо	3.650	„ „

Все же быстро нараставший с начала нового столетия актив за 13 лет достиг уже 42,2% пассива.

8. Австро-Венгрия

Австро-Венгрия была единственной страной, которая пыталась уже в начале 900-х годов выяснить вопрос о своем положении в сфере международного перемещения капиталов пуетм опроса банков о хранящихся у них ценных бумаг. При этом выяснилось, что из всех эффектов на сумму в 597,4 млн. крон, депонированных в банках на 31 декабря 1901 г., 371,3 млн. или 62,15%, было иностранных эффектов.

Задолженность за границей была гораздо выше и исчислялась 9.353 млн. крон.

[1] K. Reibnitz. (цит. соч., стр. 88) получает итог в 1.000 долл. после детального рассмотрения ряда данных об инвестициях американского капитала в отдельных странах. Согласно этим данным инвестиции в Мексике составляли 1.000 дол. (в 1911 г.) а в Канаде — 400 млн. (в 1913 г.)—см. стр. 84 и 87. Между тем, в общий итог, каким-то непонятным образом, попадают соответственно 300 и 100 млн. долл. Если же исправить только эти две цифры, то итог повысится ровно вдвое—с 1 до 2 мрд.

[2] G. W. Edwards, Investing in Foreign Securities. New-York, 1926.

В конце 1903 г. эта цифра повысилась до 9.809 млн. крон., которые распределялись следующим образом:[1]

Германия	4.653	млн. крон
Франция	3.270	„ „
Голландия	647	„ „
Англия	356	„ „
Бельгия	243	„ „
Швейцария	242	„ „
Прочие	398	„ „
Итого	9.809	млн. крон

Позже, Ф. Феллнер,[2] исчисляя величину народного богатства Австро-Венгрии и сопоставляя различные данные о ценных бумагах в стране и за границей, пришел к следующим цифрам (для 1911 — 12 г.): требования по отношению к др. странам — 481.082 тыс. крон; долги по отношению к др. странам — 10.440.402 тыс. крон. При этом оказалось, что если рассматривать каждую половину Австро-Венгрии отдельно, как самостоятельное государство и отнести другую половину к числу иностранных государств, то получится следующее любопытное соотношение (в тысячах крон):

Таблица 6

	Австрия	Венгрия
Требования по отнош. к другим странам	5.169.218	192.254
Долги „ „ „ „ „	6.923.394	8.395.398
Чистое пассивное сальдо	—1.754.046	—8.203.414

По этому расчету оказывается, что в то время как в Австрии внешние инвестиции покрывали уже около 75% задолженности, в Венгрии соответствующая доля едва лишь достигала 2,5%.

Во время войны, в 1916 г., в Австро-Венгрии был вновь произведен учет внешних инвестиций и внешней задолженности страны, на основании коего и были выведены примерные цифры, характеризующие положение накануне войны. Эти цифры в одной части подтвердили исчисления Ф. Феллнера, а в другой внесли существенные поправки в него. А именно, по данным Ф. Бартша[3] иностранные владения австро-венгерскими ценными бумагами исчислияются для 1912 г. в 9.760 млн. крон, тогда как обратная величина — иностранные ценные бумаги в Австро-Венгрии в 900—1.000 крон.

К первой цифре, однако, нужно прибавить еще краткосрочные кредиты. Из них удалось определить только кредиты Франции для 1911 г. в 60—80 млн. крон.

Если, считать, что доля Франции в краткосрочных кредитах примерно та же, что и в долгосрочных, то общая сумма первых должна быть оценена примерно в 200 млн. крон. Что же касается прямых инвестиций, то сумма их совершенно не поддается определению. Она, однако, повидимому, очень невелика.

[1] „Tabellen zur Währungsstatistik“ Herausgeg. Vom Finanzministrium. 2 Aufl Wien, 1904.

[2] F. Fellner. Das Volksvermögen Oesterreichs und Ungarn.— „Bulletin de l'Institut International de Statistique“ Vol. XX, 2, Vienne, 1915, p. 561.

[3] F. Bartsh. Statistische Daten über die Zahlungsbilanz Oesterreich Ungarns vor em Ausbruch des Krieges. „Mitteilungen des K. K. Finanzministeriums“. 22 Jahrg. Wien, 1917.

9. Италия

По Италии основоположной работой в интересующей нас области является исследование директора Итальянского банка, Бональдо Стрингера, доложенное им на Международном статистическом конгрессе в Гааге в 1911 г.[1]

Выводы его были многократно аппробированы наиболее известными итальянскими экономистами, как Дж. Мортара, Джино Боргата и др. Они же легли в основу новейшего исследования о «международном экономическом положении Италии» Мак Гвайра, выпущенного Вашингтонским институтом экономики.[2]

К сожалению, непосредственной задачей Б. Стрингера было определение не сумм импортированных и экспортированных Италией капиталов, а исчисление лишь текущих платежей по ним, поскольку они входят в систему ее платежного баланса. Поэтому, некоторые существенные для нас величины остались здесь неопределенными.

Сопоставляя исчисленные у него суммы, мы получаем след. картину, примерно, для 1909/10 г.[3].

Иностранные капиталы в Италии:

Итальянские эффекты за границей (кроме государственных займов)	750 млн. лир.
Основные капиталы иностр. обществ	424 „ „
Прочие средства „ „	426—476 „ „
Прямые вложения в итальянские предприятия, недвижимости, банковские кредиты и пр.	470—520 „ „
Итого . . .	2.120 млн. лир.

Не учтенными здесь остались только государственные займы, размещенные за границей. Их сумма может быть приблизительно определена по той доле процентов, которые выплачивались за границу итальянским правительством.

Сопоставляя официальные данные,[4] мы получим след. цифры:

Дата	Сумма государств. долга Италии в млн. лир.	Доля процент. выплаченных за границей	Вероятная сумма долговых облигаций за границей в млн. лир.
30/VI 1910 г.	14.089	11,86	1.670
30/VI 1912 „	14.883	13,48	1.990

Таким образом, общий итог импортированных в Италию капиталов определяется для 1910 г. в сумме 3.890 млн. лир.

Как распределяется этот итог по странам происхождения импортированных капиталов? — Мы сопоставляем в следующей таблице некоторые оценки Б. Стрингера с дополняющими их официальными данными.

[1] Bonaldo Stringher. Sur la balance des payements entre l'Italie et l'étranger.— „Bulletin de l'Institut international de Statistique" Vol. XIX, 3 livraison. La Haye, 1913, p. 93—123.

[2] C. Mc. Guire. Italy's international economic position. New-York and London, 1927.

[3] B. Stringher. цит. соч., по данным стр. 115—118.

[4] A. Neymarck, цит. соч., стр. 1439 и 1440.

Таблица 7

Национальная структура импортированных в Италию капиталов

(в млн. лир.)

Страны	Итальянские ценн. бумаги за границей (кр. госуд. займов)	Осн. капиталы иностранных акционерных обществ	Все иностр. капит. в предприят. (кроме ценн. бумаг)	Сумма 0/0 0/0 по госуд. долгу выплач. за границей
Франция	300	124,6	300	31,9
Бельгия	—	167,0	300	—
Германия	180	5,6	300	3,0
Англия	50	107,9	140	6,1
Швейцария	150	42,9	280	—
Прочие страны . .	70	24,6	50	2,0
Итого . . .	750	492,6	1.370	43,0

Какие же капиталы имела Италия в своем активе, в качестве ее собственных помещений за границей?[1]

Гербовый сбор с иностранных ценных бумаг, введенный законом 29/VII—1909 г.,[2] выявил наличие в стране иностранных эффектов на 236 млн. лир. (в том числе на 166,75 млн. государственных займов и на 69,75 млн. прочих ценностей). Эта цифра, однако, была сильно преуменьшена, ибо весьма значительное число ценностей не было предъявлено, а еще большее было депонировано за границей для того, чтобы избежать налога.

По данным, собранным Б. Стрингером путем опроса банков, только при их посредстве за десятилетие с 1901—1910 г. было помещено в иностранные эффекты около 250 млн. лир. Принимая суммарную его оценку процентов и дивидендов в 24 млн., мы получим капитальную сумму не менее 480 млн. лир.

Сюда нужно прибавить заграничные депозиты казначейства и 3-х эмиссионных банков Италии в сумме 260 млн. лир и прямые инвестиции в виде коммерческих, промышленных и проч. предприятий, владения землей и т. д. Б. Стрингер оценивает ежегодные доходы от этого рода, инвестиций в 40 млн. лир,[3] что даст даже из 7% (норма, принимаемая им для средней доходности иностранных капиталов в Италии) свыше 570 млн.

Если даже считать цифры Б. Стрингера слишком высокими и понизить из на 25% — до 430 млн., то все же в итоге мы получим сумму итальянских капиталов за границей около 1.200 млн. лир.[4].

[1] Процесс репатриации итальянских эффектов начался уже около 1895 г. — L. Giusti. J. prestiti publici contratti all'estero Milano, 1921, p. 19.

[2] 1% с государственных займов и 2% с прочих иностранных ценностей.

[3] Цифра эта является повидимому преувеличенной. На Б. Стрингера произвело большое впечатление сообщение итальянской торговой палаты Сан-Паоло в Бразилии о том, что только городская недвижимость, принадлежащая итальянцам в этом штате оценивается в 180 млн. лир. Между тем, совершенно очевидно, что речь идет в данном случае почти исключительно о собственности итальянцев, переселившихся в Бразилию, т.-е. о капиталах эмигрировавших, а не экспортированвых из Италии.

[4] Эта цифра мало отличается от оценки проф. Мортара, который называет (хотя и считая ее оптимистической) сумму в 800 млн. лир, явно не включая сюда заграничных депозитов в 280 млн. лир.

К 1914 г. эта сумма повысилась по крайней мере на 100 млн., или до 1.300 млн. лир,[1] тогда как иностранные вложения возросли не менее, чем на 820 млн.,[2] т.-е. до 4.710 млн.

Таким образом, к началу войны экспорт капиталов из Италии составлял около 27,8% полученных ею из-за границы средств, а чистый пассив примерно 3.410 млн. лир.

10. Швеция

По Швеции интересующие нас данные имеются для 1885, 1898 и 1908 гг. Их сообщают со всей желательной точностью. П. Фальбек и И. Флодстром в своих исчислениях народного богатства Швеции.[3]

Таблица 8

Международные требования и обязательства Швеции
(в млн. крон)

	1885	1898	1908
Требования	50	98	331
Долги	664	570	1.332
Пассивное сальдо	—614	—472	—1.001

Характернейшей чертой этих соотношений является то, что шведские капиталы за границей возрастают быстрее, чем иностранные инвестиции в Швеции. Если на первую дату кредиты составляли лишь 7,5% долгов, то ко второй они повышаются до 17,2%, а к третьей до 24,8%.

Таким образом, Швеция довольно быстро продвигалась по тому же пути, что и Соединенные Штаты, Австро-Венгрия и Италия.

При этом характерно, что в общей сумме внешней задолженности доля облигационного долга систематически снижалась. Это видно из следующих цифр (в миллионах крон):

Таблица 9

	1885	1898	1908
Вся сумма задолженности	664	570	1.332
В том числе облигацион. долг	600	460	957
„ „ „ государственный долг	216	284	460

[1] По данным гербового сбора одна только сумма иностранных эффектов возросла с 1909/10 г. по 1913/14 г. с 236 до 327 млн. лир, т.-е. ровно на 100 млн. Часть этой цифры составляют, однако, эффекты лишь „выявленные" в течение этого срока, но имевшиеся уже раньше.

[2] Как видно из приведенных выше цифр, одна только сумма государственного долга возросла (под влиянием Триполитанской войны) на 320 млн. С другой стороны Мак Гвайр называет „осторожной оценкой" иностранных вложений в Италии в 1914 г.—2,5 —2,7 миллиарда лир, что дает рост по сравнению с 1909/10 г. на 380—580 млн. лир.

[3] P. Fahlbeck. La richesse nationale de la Suède. „Bulletin de L'Institut International de Statistique". Vol. VI, 1892.— P. Fahlbeck. L'évaluation de la richesse nationale de la Suède. — Там же vol. XX, 2, Vienne, 1915, p. 499.

После 1908 г., как шведские капиталы за границей, так и иностранные капиталы в Швеции несомненно продолжали возрастать, при чем первая величина неизбежно должна была расти быстрее второй. Повидимому первая цифра достигла примерно 450 млн., а вторая 1.500 млн. лир.

Это подтверждается и следующими данными. С 1908 по 1913 г., эмиссия шведских ценностей в Англии достигла 4.556 тыс. фунт. ст.., т.-е. около 82,8 млн. крон. В Германии с 1907 по 1914 г. было допущено к котировке шведских ценностей на 23 млн. марок... Фактические же вложения германских капиталов были несомненно больше.

Еще больше были вложения голландских средств.

Наконец, в только что опубликованной статье Свен Геландера мы находим суммарную оценку чистой задолженности Швеции перед войной в 1 мрд. крон,[1] что почти совпадает с сальдо данных выше цифр. Принимая их, мы получим, что к началу войны экспорт капиталов из Швеции достиг уже 30% суммы их импорта.

III. Баланс международных перемещений капиталов важнейших стран

Теперь мы можем подвести итоги всем изложенным оценкам и исчислениям по 10 важнейшим странам.

Таблица 10

Экспорт и импорт капиталов 10 важнейших стран

Страны	Единица измерения	Сумма экспортирован. капиталов	Сумма импортирован. капиталов	Сальдо (+ или —)	Отношение импорта к экспорту в %%
	1	2	3	4	5
А. Экспортеры					
Англия	млн. фунт. ст.	4.200	200	+ 4.000	4,8
Франция	„ франков	55.000	8.500	+46.500	15,4
Германия	„ марок	32.500	2.700	+29.800	8,3
Швейцария	„ франков	7.467	1.839	+ 5.528	24,6
Бельгия	„ „	9.000	1.300	+ 7.700	14,3
Голландия	„ флорин.	4.500	350	+ 4.150	7,8
					Отношение экспорта к импорту
Б. Импортеры-экспортеры					
Соединенн. Штаты	„ долларов	2.605	6.250	— 3.645	42,2
Австро-Венгрия	„ крон	950	9.960	— 9.010	9,5
Италия	„ лир	1.300	4.710	— 3.410	27,8
Швеция	„ крон	450	1.500	— 1.050	30,0

Наиболее приблизительными являются здесь цифры по Голландии и Италии.

Рассматривая показатели последней колонки, мы видим, что в 3 странах первой группы чужие капиталы составляют от 5 — 10% собственных капиталов за границей (Англия, Германия, Голландия). В Бельгии этот процент повышается до 14,3%, во Франции — до 15,4%, а в Швейцарии, лежащей на перекрестке всех путей средней Европы, даже до 24,6%. Все эти три страны теснейшим образом связаны друг с другом, и высокие про-

[1] Sven Helander. Die Kapitalausfuhr Schwedens „Sch des Vereins für Sozialpolitik". Bd. 174/I I. München, S. 127.

центы участия иностранного капитала в значительной степени об'ясняются их взаимным переплетением.

В странах второй группы мы видим расхождения, которые определяются преимущественно различием фаз развития на пути от импорта к экспорту капитала. Наиболее далеко вперед ушли Соединенные Штаты, где экспорт капитала составлял уже выше 42% импорта. Несколько далее располагаются Швеция (30%) и Италия (около 28%) лишенные сколько-нибудь значительного аграрного Hinterland'a. Наконец, на последнем месте стоит Австро-Венгрия, где экспорт капиталов составляет лишь 9,5% импорта.

Правда, как мы видели выше, если рассматривать две части Австро-Венгерской монархии порознь, то получится совершенно иная картина. В Австрии, даже по преуменьшенному расчету Ф. Фелльнера, экспорт капиталов покрывал уже свыше 75% импорта, так что эта страна значительно опередила в своем развитии к экспортному капитализму даже Соединенные Штаты и должна стоять на первом месте среди стран второй группы.

В аграрной же Венгрии соответствующий процент не превышал 2,5%, так что она, взятая отдельно, должна быть отнесена не ко второй, а к третьей группе.

Однако, переводя все эти показания в единообразную единицу измерения, например в доллары, и подведя итоги по каждой группе в отдельности по обеим вместе мы получим цифры весьма близкие к итогам мирового баланса международных перемещений капиталов накануне мировой войны, ибо сумма иностранных инвестиций всех прочих стран и абсолютно и процентуально, по отношению к полученному нами итогу, совершенно незначительна.

Таблица 11

Баланс импорта и экспорта капиталов 10 стран в 1913 г.

(в милл. долл.)

Страны	Сумма экспорта	Сумма импорта	Сальдо
А. Экспортеры			
Англия	20.400	972	+ 19.428
Франция	10 062	1.642	+ 8.320
Германия	7.740	643	+ 7.097
Швейцария	1.443	355	+ 1.088
Бельгия	1.740	256	+ 1.484
Голландия	1.800	141	+ 1.659
Итого . . .	43.185	4.009	+ 39.075
Б. Импортеры-экспортеры			
Соединенные Штаты	2.605	6.250	— 3.645
Австро-Венгрия	192	2.015	— 1.823
Италия	253	910	— 657
Швеция	121	420	— 299
Итого . . .	3.171	9.595	— 6.424
Всего . . .	46.356	13.604	+ 32.652

Рассматривая элементы этого баланса, мы можем констатировать следующие весьма существенные соотношения. Общая сумма валового экспорта капиталов по 6 странам первой группы составляет 43 мрд. долларов. Ей противостоит импорт капиталов в эти страны в размере 4,0 мрд. долларов, или 9,3%.

В 4 странах второй группы экспорт равен 3,2 мрд. (т.-е. все еще не достигает суммы импорта капиталов в странах первой группы) коим противостоят 9,6 мрд. долларов импортированных капиталов. По отношению к ним внешние вложения этой группы составляют лишь 33%.

Таким образом, первая группа обладает чистым хозяйственным активом в 39 мрд. долл., а вторая пассивом в 6,4 мрд. долл.

Если взять общие итоги валового экспорта и импорта капиталов, по всем 10 странам, то и окажется, что свыше трети экспортируемых капиталов лишь перемещаются в пределах той же совокупности стран: 13,6 мрд. из 46,4 мрд. долл.

В действительности, однако, разность между этими двумя величинами (32,8 мрд.) не выражает собою сумму вложений во все остальные части мирового хозяйства. Ибо, если пассив второй группы (9,6 мрд.), действительно почти целиком слагается из вложений стран первой группы, то актив второй группы (3,2 мрд.) в весьма значительной части (примерно, около 2,25 мрд.)[1] размещен в странах третьей группы, на долю коих придется общий итог примерно в 35,0 мрд. долл.

Внутренние же перемещения составляют примерно 11,5 мрд. долл. или 25% валового экспорта обеих первых групп.

Таким образом, если для 6 стран первой группы измерителем их влияния на все остальное мировое хозяйство может служить их актив в 39 мрд., то для 10 стран первой и второй группы в совокупности этот показатель снижается до 35,0 мрд. Последняя сумма и выражает об'ем инвестиций в странах «молодых», «отсталых» и политически зависимых, из которых слагается остальная часть мирового хозяйства.

Что касается соотношения «внешне-инвестиционных сил» отдельных стран, то та же таблица выясняет его весьма отчетливо. В пределах первой группы почти половина—49,2% чистого сальдо внешних инвестиций приходится на Англию. Еще 21,3% и 18,2% обладают две ее соседки — Франция и Германия. На долю же трех малых стран приходятся соответственно малые доли: Голландия — 4,4%, Бельгия — 3,8% и Швейцария — 2,6%.

Наконец, беря общие итоги внешних инвестиций мы можем сравнить их с оценками, имеющимися в экономической литературе. Нам известно только 6 оценок, которые пытались приблизиться к разрешению этой задачи, при чем большинство из них имеет весьма суммарный характер и оперирует данными 3—4 стран. Одной из наиболее ранних является цифра В. И. Ленина, который оценивал для 1910 г. сумму экспортированных капиталов 3 важнейших стран — Англии, Франции и Германии — в 140 мрд. марок.[2]

Ф. Эйленбург в докладе на с'езде Германского союза социальной политики в 1926 г. оценивал внешние инвестиции «европейских стран кредиторов» перед мировой войной в 150 мрд марок.[3] В только что появив-

[1] 2.400 млн. по Соединенным Штатам и примерно 150 млн. по остальным трем странам этой группы.

[2] В. И. Ленин. „Империализм, как новейший этап капитализма". Петроград, 1917 г., стр. 58.

[3] F. Eulenburg. Die handelspolitischen Ideen der Nachkriegszeit. „Schriften des Vereins für Sozialpolitik". Bd. 172, München. 1926, S. 76.

шейся новой работе тот же автор оценивает «общую сумму долгосрочных помещений капитала за границей» для 1900 г. в 80 мрд., а для 1913 г. в 160 мрд. марок», из коих промерно по $^2/_5$ приходится на Францию и Англию, а одна пятая на все прочие страны.[1]

А. Сарториус-Вальтерсгаузен считает, что помещенные за границей капиталы 6 стран-кредиторов равны были перед войной 170—175 мрд. марок.[2]

Б. Райно оценивает инвестиции 4 важнейших стран (Англия, Франция, Германия и Соед. Штаты) в сумме 160 — 165 млн. франков.[3]

Наконец, М. Палий приводит для трех важнейших стран (Англия, Франция и Германия) цифры, которые дают в итоге 205—210 мрд. марок.[4]

В пересчете на марки наши итоги составляют:

Валовая сумма внешних инвестиций 10 стран	194,8	мрд. мар.
„ „ „ „ 6 „	181,4	„ „
Балансовое сальдо внешних инвестиций 10 стран[5] . . .	137,1	„ „
Чистая сумма внешних инвестиций 6 стран	164,1	„ „
„ „ „ „ 10 „ в остальных частях мирового хозяйства	147,0	„ „

Эти 5 итогов представляют собою различные экономические совокупности. Но, поскольку их можно сравнить с приведенными выше оценками других авторов, можно сказать, что большинство дает цифры ниже действительных, и только один М. Палий превосходит их.

---

[1] F. Eulenburg. Aussenhandel und Aussenhandelspolitik. „Grundriss der Sozialökonimik". Abt. VIII. Tübingen, 1929. S. 29.

[2] A. Sartorius v. Waltershausen. Цит. соч., стр., 186.

[3] B. Raynaud. La vie économique internationale. Paris. 1926, p. 83—84.

[4] M. Palyi. Zur Frage der Kapitalwanderungen nach dem Kriege. „Neue Grundlagen der Handelspolitik" III, W. 2—„Schriften des Vereins für Sozialpolitik", Bd. 171/III.2. München. 1926. S. 19.

[5] На деле — чистый актив первой группы за вычетом чистого пассива второй.

А. А. Горев

К вопросу о том, что такое „экономически наивыгоднейшее сооружение“

1. Введение

Задача инженера, проектирующего новое сооружение, не ограничивается таким подбором его элементов, чтобы сооружение технически выполнило возложенную на него задачу. Почти во всех случаях можно построить несколько существенно различных сооружений, одинаково выполняющих поставленную физическую задачу (дающих, напр., заданное количество продукции), но сильно разнящихся друг от друга как в техническом, так и в экономическом отношениях (т.-е. по своей первоначальной стоимости и по стоимости своей продукции). Данная задача имеет таким образом обычно несколько технических решений. Эти решения могут отличаться друг от друга выбором места, выбором исходного продукта, выбором технологического процесса и т. д. Даже в том случае, когда выбор этих моментов сделан или предрешен, остается еще широкий простор в выборе ряда технических параметров (степень механизации, числовые величины, характеризующие технологический процесс и т. д.). Чисто технические расчеты определяют только пределы для этих параметров; выбор конкретных их значений внутри этих пределов диктуется требованием, чтобы совокупность выбранных параметров дала экономически наивыгоднейшее решение поставленной задачи.

Вместо этого требования выдвигается иногда формула „максимальной эффективности капиталовложения“; говорят иногда о „народнохозяйственной эффективности“, об „оптимальных решениях“ и т. д., при чем конкретное содержание этих требований не всегда ясно. Так, напр., очевидно, что критерий экономической выгоды в частно-хозяйственных условиях может существенно отличаться от такового для условий планового государственного хозяйства. Очевидно, далее, что при правильном учете общих условий хозяйства на данной стадии его развития мы должны иметь единый подход к решению поставленной задачи, и перечисленные выше формулы должны иметь единое содержание. Задачей настоящей работы и является попытка установить это содержание для условий переживаемого нами этапа развития планового государственного хозяйства.

В виду крайнего разнообразия возможных конкретных случаев и трудности анализа вопроса в общих абстрактных терминах, мы будем вынуждены ограничиться одним конкретным типом хозяйственного предприятия — именно передачей электрической энергии. Анализ вопроса мы начнем с условий частно-хозяйственных, так как для таковых этот вопрос не является новым и уже обсуждался в литературе.

2. Передача электрической энергии

Задачей предприятия по передаче электрической энергии является транспорт энергии в электрической ее форме от места производства — центральной электрической станции, использующей или водную силу или залежи малотеплотного „местного“ топлива в центр потребления, расположенный, обычно, на значительном расстоянии от генераторной станции. Идея электрической передачи энергии возникает тогда, когда условия производства электричества на месте потребления неблагоприятны и стоимость электрической энергии, произведенной там, настолько превышает стоимость энергии удаленной центральной станции, что за счет этой разницы передаточное предприятие не только окупает свои расходы, но и приносит некоторую чистую прибыль. Устанавливая это положение, мы делаем некоторую предпосылку, существенную для дальнейшего анализа. Эта предпосылка есть прямое следствие выбора передачи, как экономически более выгодного варианта электроснабжения данного центра. Вопрос о критерие экономически наивыгоднейшего возникает и в этой задаче. Предполагаем, что критерий был выбран правильно, и что вопрос был решен в пользу передачи. Отметим, что при сравнении должен был быть произведен расчет стоимости электрической энергии в случае ее производства на месте. Эта стоимость может нам понадобиться при выборе технического типа передачи. Отметим также, что определение этой стоимости с передачей не связано и является самостоятельной задачей. К вопросу о том, как должна быть определена эта стоимость, мы вернемся. Она во всяком случае зависит от выбора типа электрической станции. Таким образом, здесь мы встречаемся с той же задачей, которую мы себе ставим в отношении передачи. Допускаем, что эта задача была решена правильно. Полученную величину стоимости энергии в центре потребления назовем „конкурентной стоимостью“.

Хозяйственная задача, которая ставится новому предприятию, может быть двоякой.

1. Может быть задана потребность в электрической энергии в центре потребления Эта потребность является обычно функцией времени. Допустим, для упрощения задачи, что потребление меняется только в пределах года; среднее же годичное потребление постоянно и равно Q *квтч* в год.

Существенной особенностью электропередачи является потеря части энергии при передаче; величина этой потери зависит от выбора технических параметров передачи; поэтому количество энергии, которое будет взято от генераторной станции при заданном Q также переменно и равно:

$$Q' = Q + \Delta Q$$

где ΔQ — энергия, потерянная в проводах. Предполагаем, что производственная способность генераторной станции практически не ограничена, т.-е. что выбор наивыгоднейшей величины ΔQ свободен.

Задачей передачи в этом первом предположении является, таким образом, ежегодная поставка в центр потребления определенного количества энергии (Q квтч) при определенном графике потребления в течение каждого года.

Эта задача является примером для тех случаев, когда хозяйственное задание определяется установленной ограниченной потребностью при практически неограниченной возможности его удовлетворения.

2. Второе предположение будет состоять в том, что количество энергии, которое может в течение года отпускать генераторная станция, ограничено ее возможностями, а потребление практически неограничено. Иначе говоря, теперь заданной является величина Q', тогда как величины

$$\Delta Q \text{ и } Q = Q' - \Delta Q$$

являются переменными, зависящими от технических параметров проектируемого устройства. Этот случай является примером для таких, когда хозяйственное задание определяется ограниченной возможностью при неограниченной потребности. Использование естественных ресурсов ограниченной мощности, напр., торфяных болот, залежей минеральных ископаемых, водной энергии и т. д, поскольку эти ресурсы физически ограничены, относится к задачам этого второго типа.

Предположим далее, что нам в обеих задачах даны: покупная цена энергии на генераторной станции — „a“ коп. за квтч и продажная цена энергии в центре потребления — „b“ коп. за квтч.

В частно-хозяйственных условиях эти величины являются ценами, устанавливаемыми в предварительных договорах, заключаемых инициатором предприятия с владельцем генераторной станции, с одной стороны, и потребителями — с другой. В общем случае возможны более сложные формулы тарифа — числа „a“ и „b“ могут зависеть от общего количества энергии, от отношения максимальной забираемой мощности к средней годовой, от коэфициента мощности и т. д. В первую очередь рассмотрим простейший случай, когда числа „a“ и „b“ постоянные заданные числа.

Цены энергии должны быть отнесены к определенному месту и роду энергии. Предполагаем, что цена „a“ есть цена энергии на шинах генераторной станции при среднем напряжении порядка 6—12 тысяч вольт, а что цена „b“ относится к шинам подстанции, находящейся в центре потребления, и что напряжение тока задается условиями распределения энергии между потребителями. Эти данные определяют технические границы сооружения и его состав. В общем случае для осуществления задания нужно соорудить:

1. Трансформаторную подстанцию около генераторной станции.
2. Линию проводов для передачи энергии между этой подстанцией и пунктом потребления.
3. Трансформаторную подстанцию в центре потребления с приспособлениями для регулирования напряжения (синхронные компенсаторы).

Сооружение в целом должно удовлетворять ряду технических условий, дополняющих задание. Важнейшими из них являются:

1. Гарантии непрерывности снабжения, т.-е. наличие резервов к важнейшим элементам сооружения.
2. Требование возможности регулировать устройство так, чтобы напряжение электрического тока у потребителей было постоянным при изменении забираемой ими мощности.
3. Требование устойчивости параллельной работы синхронных машин генераторной станции с синхронными машинами (двигателями) потребителей как при установившейся нагрузке, так и при ее колебаниях.

Важнейшими элементами, определяющими технический тип передаточного устройства, являются: число параллельных электрических цепей; напряжение, при котором энергия будет передаваться; материал проводов, их сечение, конструкция проводов и опор и т. д. Сопоставляя ряд чисел, при помощи которых можно описать технический тип передачи, мы получаем систему технических параметров:

$$p_1, p_2, \ldots\ldots p_k$$

Задание и технические условия определяют для каждого из них только предельное значение или предельные значения, напр.:

$$p_1 \geqq p_{10} \text{ или } p'_{ko} \geqq p_k \geqq p_{ko} \quad \ldots\ldots\ldots \quad (1)$$

Значения этих параметров, которые должны быть приняты при осуществлении сооружения, должны удовлетворять этим условиям и тому требованию, чтобы передача была „экономически наивыгоднейшей".

Параметры, определяющие технический тип устройства, можно подразделить на две группы. К первой относятся параметры, допускающие непрерывное изменение, напр., напряжение передачи, мощность трансформаторов и т. д. Ко второй относятся такие, которые могут изменяться только через крупные интервалы: например,—провода передачи могут быть сделаны или из меди, обладающей удельным сопротивлением в 18Ω на 1 *клм.* и 1 *мм*^{2} сечения, или из алюминия, соответственное удельное сопротивление которого равно 30Ω.

Число параллельных цепей есть параметр, значения которого могут быть только целыми числами

1, 2, 3 и т. д.

Многие из параметров, хотя и допускают физически непрерывное изменение, имеют ряд стандартизированных значений, идущих через более или менее крупные интервалы,—напр., сечение скрученных кабелей, которое по нашему сортаменту меняется так (в *кв. мм*):

10, 16, 25, 35, 50, 70, 95, 120, 150, 185, 240, 310.

Вопрос о нормировании напряжений разрабатывается в международном масштабе. IX Электротехническим С'ездом приняты в соответствии с предложениями Международной Электротехнической Комиссии следующие напряжения (считая у потребителя) в *кв.* [1]

3, 6, 10, 20, 30, 60, 100, 150, 200

Подчеркнуты напряжения, которые следует предпочитать.

Выбор параметров второй группы, т.-е. параметров, значения коих изменяются через конечные промежутки, можно осуществить двояко. Первый способ будет состоять в том, чтобы предполагать параметр непрерывно изменяющимся и, получив, в результате расчета, наивыгоднейшее его значение, выбрать ближайшее к нему физически возможное или стандартизированное число. Этот способ удобно применять к тем параметрам, которые изменяются через сравнительно небольшие интервалы—в частности к стандартизированным пераметрам.

Второй способ состоит в производстве параллельных расчетов с последующим сравнением конечных результатов. Выбор числа параллельных линий, напр., можно произвести только этим способом. Только этим методом можно решить вопрос о том, какой материал выгоднее взять для проводов данной передачи — медь или алюминий. Часто выбор напряжения делается также путем сравнения параллельных вариантов. В инженерной практике этот второй метод вообще применяется при проектировке весьма широко. При этом, однако, обычно решается не общая задача, а частная задача выбора одного из двух значений какого-либо одного параметра при заданных значениях прочих. Такое решение дает правильно относительный максимум экономической выгоды, но может значительво отличаться от значений, отвечающих абсолютному максимуму общей выгоды, как функции многих переменных. Напр., если для

[1] *Кв* — киловольт—единица напряжения, равная тысяче вольт.

какой-нибудь передачи взято напряжение в 100 *кв*, медные провода могут быть выгоднее алюминиевых, тогда как при напряжении в 200 *кв* алюминиевые провода будут выгоднее медных. Поэтому нам кажется необходимым в предварительном проекте нового устройства, пока выбор наивыгоднейших значений всех параметров остается свободным, пользоваться излагаемым здесь общим методом, дающим ориентировочно всю систему наивыгоднейших значений технических параметров; способом сравнения результатов изменения отдельных параметров можно пользоваться с необходимой осторожностью, при уточнении их значений для технических проектов.

3. Общий метод решения задачи

Для решения этой задачи необходимо дать термину „экономически наивыгоднейший" математическое выражение. Допустим, напр., что это значит, что вложенный в предприятие капитал должен приносить наибольший процент чистой прибыли. Если K есть вложенный капитал, а $П$ чистая прибыль предприятия, то процент чистой прибыли или рентабельность капиталовложения будет:

$$r = \frac{П}{K}$$

Величины $П$, K, а следовательно и r суть функции технических параметров передачи:

$$r = f(p_1, p_2 \ldots\ldots p_k) \quad \ldots\ldots\ldots \quad (2)$$

Математическое выражение того условия, что тип передачи должен быть экономически наивыгоднейшим, будет: найти те значения параметров p, согласные с условиями (1), при которых величина r имеет максимум.

Задача эта решается так.

1. Если все p независимы друг от друга, составляем систему n уравнений с n неизвестными

$$\frac{df}{dp_i} = 0, \; i = 1,2 \ldots\ldots n \quad \ldots\ldots\ldots \quad (3)$$

Решая эту систему, находим искомые значения

$$P_i, \; i = 1,2 \ldots\ldots n$$

Если какое-либо из этих значений, напр., p_k, не удовлетворяет неравенствам (1), заданным техническими условиями задачи, подставляем в формулу (2) вместо p_k ближайшее к найденному его числовому значению, значение предела, т.-е. p_{ko} или p'_{ko}. Поступив таким образом со всеми m параметрами, числовые значения коих вышли из границ (1), получаем выражение для r, как функции от $n - m$ переменных; после чего вновь находим значения этих $n - m$ параметров из $n - m$ уравнений

$$\frac{df}{dp_i} = 0$$

где p_i обозначает параметры, удовлетворившие неравенствам (1) при первом решении задачи.

2. Если не все n параметров независимы друг от друга, а связаны m уравнениями

вида

$$f_j(p_1 p_2 \ldots\ldots p_n) = 0,\ j = 1,2 \ldots\ldots m \quad \ldots\ldots \quad (4)$$

то из этих уравнений находим m параметров в функции от $n - m$ остальных и вносим эти значения в выражение для r, которое тогда будет функцией от $n - m$ параметров

$$r = f(p_1 p_2 \ldots\ldots p_{n-m}); \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (5)$$

Задача приведена, таким образом, к предыдущему случаю.

3. Если в числе условий, связывающих параметры, имеется условие вида

$$p_1 \geqq \psi(p_2) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (6)$$

максимум функции

$$r = f(p_1, p_2)$$

может иметь место или при значениях, удовлетворяющих этому условию, или нет. В первом случае уравнения

$$\frac{df}{dp_1} = 0 \quad \frac{df}{dp_2} = 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (7)$$

дают правильное решение задачи. Во втором случае нужно исключить параметр p_1 из выражения для r помощью предельного условия

$$p_1 = \varphi(p_2)$$

и решить задачу о максимуме r, как функции одной переменной p_2.

Примечание. Сделанные указания относительно разыскания максимума r в тех случаях, когда параметры связаны условиями вида (1) и (6), справедливы только в том предположении, что в области, ограниченной предельными значениями этих параметров, функция r имеет один максимум. В практических приложениях условие это обычно соблюдено.

4. Возможные критерии экономического оптимума в капиталистических условиях

В предыдущем параграфе мы взяли одно из возможных толкований экономически наивыгоднейшего. Этот критерий мы назовем критерием наибольшей рентабельности капиталовложения. Кроме этого критерия, при исследовании экономики предприятия мы можем встретиться с другими возможными требованиями. Так, может быть интересным извлечение из предприятия максимума чистой прибыли (а не ее процента). В этом случае задача сводится к разысканию тех значений параметров

$$p_1 p_2 \ldots\ldots p_n$$

которые обращают в максимум

$$\Pi = F(p_1 p_2 \ldots\ldots p_n).$$

Далее, часто встречается требование получения наибольшей эффективност капиталовложения.

Это требование можно понимать, как требование минимальных капиталовложений на единицу физического об'ема продукции. Как увидим

на разобранном ниже примере, это требование может иметь смысл в том случае, если при заданном об'еме продукции функция

$$K = \Phi(p_1 p_2 \ldots\ldots p_n)$$

имеет минимум в области значений параметров, удовлетворяющих условиям (1), продиктованным техническими условиями. [1]

Нетрудно показать, что капиталовложения, отвечающие трем перечисленным критериям:

1) наибольшей эффективности,
2) „ рентабельности,
3) „ чистой прибыли

обычно возрастают в порядке, в котором здесь перечислены эти критерии.

Действительно, эти критерии обозначают:

1) минимум $-K$ или минимум $\frac{1}{K}$
2) максимум $-\frac{\Pi}{K}$
3) „ $-\Pi$

Предполагая, что капитал K, пройдя через минимальное свое значение K_1, непрерывно возрастает, и что $\Pi = f(K)$ имеет один максимум, оставаясь положительной, заключаем, что $max\ \Pi$ лежит при значении $K = K_3$ при чем $K_3 > K_1$, и что в пределах

$$K_1 < K < K_3$$

функция Π непрерывно возрастает. При $K = K_1$ величина K имеет минимум; следовательно величина $\frac{\Pi_1}{K}$ проходит через максимум; так как при $K = K_1$ Π возрастает, то $max\ \frac{\Pi}{K}$ лежит при значении $K_2 > K_1$. При $K = K_3$, Π имеет максимум; так как величина K в этой точке возрастает, $\frac{1}{K}$ убывает; следовательно $max\ \frac{\Pi}{K}$ лежит при значении $K_2 < K_3$. Итак:

$$K_1 < K_2 < K_3$$

Перечисленные три критерия определяют собой пределы тех типов сооружения, внутри которых лежит наивыгоднейший тип; сами по себе, в частно-капиталистических условиях, они не дают наивыгоднейшего типа.

Действительно, в этих условиях основной директивой инициатора предприятия, капиталиста, является извлечением наибольшей чистой прибыли из принадлежащего ему капитала. При этом неот'емлемой особенностью частно-капиталистических отношений является наличие развитого кредита. Следовательно, капиталист, с одной стороны, может отдать свои

[1] Иногда под эффективностью капиталовложения понимают отношение стоимости продукции к капиталовложению. Если продукция расценивается при этом по твердой цене, такое понимание равнозначно с приведенным в тексте. Если же расценка продукции делается по полной стоимости (т.-е. по себестоимости плюс заданный % на капитал), критерий наибольшей эффективности капиталовложения приводит к абсурду, так как при уменьшающихся капиталовложениях полная стоимость растет обычно весьма быстро и максимум такой эффективности попадает, благодаря этому, в ту область, где предприятие становится убыточным. Ниже это положение будет иллюстрировано примером.

деньги в рост, вложив их в чужое предприятие при известных гарантиях их возврата, напр., путем приобретения облигаций чужого предприятия. Средний процент, который приносят облигации предприятий, пользующихся доверием капиталиста, является для него пределом выгодности вложений в свое предприятие. Пусть, например, этот средний процент есть r_o. Собственное предприятие, построенное по принципу максимальной рентабельности, обещает капиталисту прибыль Π при капиталовложении K, такую, что

$$r = \frac{\Pi}{K} > r_o$$

Добавочные вложения дают меньший процент

$$r' = \frac{\Delta\Pi}{\Delta K} < r.$$

Очевидно, что для капиталиста будет выгодно увеличить вложение до тех пор, пока значение r' не упадет до r_o, что математически значит

$$\frac{d\Pi}{dK} = r_o$$

это равнозначно с

$$d(\Pi - r_o K) = 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (8),$$

т.-е. критерием экономически наивыгоднейшего в частно-капиталистических условиях является максимум величины $\Pi - r_o K$. Эта величина представляет собою прибыль, получаемую сверх среднего процента на капитал, и будет поэтому в дальнейшем называться просто „сверхприбылью“. В частном случае, когда валовая выручка проектируемого предприятия не зависит от размера вложенного капитала, так, напр., когда сбыт определенного количества продукции и ее продажная цена гарантированы договорами:

$$\Pi = D - P$$

где D — валовая выручка, т.-е. заданная постоянная величина, не зависящая от технических параметров, а P — ежегодные расходы.

Подставляя это значение в формулу (8), находим:

$$d[D - (P + r_o K)] = 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (9)$$

Но $P + r_o K$ есть полная стоимость всей продукции, включая прибыль на капитал в размере среднего действующего процента; формула (9) показывает, что в этом случае критерий максимума сверхприбыли равнозначен с критерием минимума ежегодных расходов, включая оплату капитала, или с критерием минимума полной стоимости единицы продукции (так как было предположено, что количество продукции задано и от размера вложений не зависит).

Экономически наивыгоднейшее капиталовложение K_o, т.-е. капиталовложение, отвечающее максимуму сверхприбыли, лежит между K_2 и K_3, если $r_o < r_m$, где r_m — максимальная возможная рентабельность капитала, вложенного в данное предприятие. Действительно, при вложении K больших K_2 производная $\frac{d\Pi}{dK}$ убывает, так как при K_2 она равна r_m, а при K_3 — она равна нулю. Если $\frac{d\Pi}{dK}$ непрерывная функция от K, она должна

в интервале $K_2 - K_3$ пройти через все значения между r_m и O, а в том числе и через значение r_o, так как

$$O < r_o < r_m.$$

Следовательно, уравнение $\frac{d\Pi}{dK} = r_o$ должно иметь по крайней мере один корень, лежащий в интервале $K_2 - K_3$, т.-е.

$$K_2 < K_o < K_3.$$

Если $\frac{d\Pi}{dK}$ в интервале $K_2 - K_3$ все время убывает, что обычно и имеет место, то наивыгоднейшее капиталовложение растет при понижение среднего облигационного процента.

Рассмотрим теперь влияние возможности привлечь в свое предприятие чужой капитал. Если стоимость чужого капитала равна r_3, при чем

$$r_3 = r_o$$

состав вкладываемого в предприятие капитала не оказывает влияния на его технический тип.

Действительно, в этом случае дополнительное вложение средств, своих или чужих, сверх K_o, невыгодно, так как эти дополнительные вложения дают меньший процент прибыли, нежели при вложении их в чужое предприятие. Если $r_m > r_3 > r_o$, что, обычно, имеет место, так как при займе необходимо оплатить расходы по финансированию, расширение вложений выгодно только до тех пор пока

$$\frac{d\Pi}{dK} = r_3,$$

так как дальнейшие вложения дают меньше, чем приходится платить за занятую часть капитала. В этом случае под „сверхприбылью“ необходимо понимать прибыль, извлекаемую из предприятия сверх оплаты всего капитала по тому проценту, который приходится платить за занятые деньги.[1]

Таким образом, в свободных капиталистических условиях, при наличии неограниченного кредита, экономически наивыгоднейшим является такое предприятие, которое дает максимальную сверхприбыль на вложенный капитал. Сверхприбылью при этом следует считать:

а) в случае постройки на свои деньги — прибыль, получаемую сверх нормального облигационного процента, т.-е. того процента, который приносят деньги при отдаче их в рост;

б) в случае постройки за счет частью своего и частью заемного капитала — прибыль, получаемую сверх того процента, который приходится платить за занятые деньги.

Случаи, когда капиталистическое государство регулирует рентабельность капитала, представляют некоторые особенности; однако, анализ этих случаев нам удобнее будет произвести на конкретном примере, допускающем графическое изображение интересующих нас величин.

§ 5. Различие между двумя задачами § 2: случаем ограниченной потребности и случаем ограниченной мощности источника энергии.

[1] Этот процент r_3 может быть и обыкновенно бывает несколько выше того процента, который гарантируют облигации, в расчете на их номинальную стоимость. Разница составляется из скидки с номинальной цены при продаже облигаций, из уплаты банку за размещение облигаций и т. д.

Назовем:

Q — количество энергии, продаваемое в месте потребления, в *квтч.*;
a — продажную цену в коп. за *квтч.*;
Q' — количество энергии, покупаемое на станции в *квтч.*;
a' — покупную цену за 1 *квтч.*;
K — капитал, вкладываемый в передачу;
$\Delta Q = Q' - Q$ — потерю энергии при передаче;
P' — расходы по эксплоатации предприятия;
Π — чистую прибыль предприятия.

В первой задаче нам заданы: Q, a, a'; величины Q', K, P' и Π являются функциями от технических параметров задачи.

Во второй задаче заданы: Q', a, a' а Q, K, P' и Π являются функциями параметров P_1 $P_2 \ldots$ Pn.

Если r_0 есть норма прибыли (облигационный или заемный процент), то сверхприбыль выразится следующей очевидной формулой

$$C = \Pi - r_0 K = Q a - Q' a' - P' - r_0 K \quad \ldots\ldots (10)$$

В первой задаче Q есть заданное постоянное число; подставив вместо $Q' = Q + \Delta Q$, получим

$$C = Q(a - a') - [a'\Delta Q + P' + r_0 K] \quad \ldots\ldots (10_1)$$

Первый член этого выражения есть постоянное число; поэтому максимум сверхприбыли будет иметь место при тех значениях параметров, при которых величина

$$a'\Delta Q + P' + r_0 K \quad \ldots\ldots (11_1)$$

имеет минимум.

Во второй задаче Q' есть заданная постоянная; подставив в выражение для C вместо $Q = Q' - \Delta Q$, получим

$$C = Q'(a - a') - [a\Delta Q + P + r_0 K].$$

Во второй задаче максимум сверхприбыли будет иметь место при тех значениях параметров, при которых величина

$$a\Delta Q + P' + r_0 K \quad \ldots\ldots (11_2)$$

имеет минимум.

Выражения (11_1) и (11_2) представляют сумму:

ежегодных эксплоатационных расходов . . . . P',
оплаты капитала по средней норме . . . . . $r_0 K$,

и стоимости потерь

$$a'\Delta Q \text{ и } a\Delta Q$$

В первой задаче потерянная энергия оценивается по покупной цене на шинах генераторной станции a'; во второй — по продажной цене в центре потребления a.

Экономически наивыгоднейший тип предприятия будет, таким образом, для этих двух задач различным, при чем это различие будет тем больше, чем больше разность

$$a - a' \ ^1$$

[1] L. Loew в своей книге „Elektrikal Power Transmission", New-York 1928 г., и в статье „Economy of the Choice of Line Voltage", Journal of the (AJEE), August 1928 г., дает критерий второй задачи — оценка потерь по покупной стоимости (selling price), как общий критерий.

Из формулы (10) можно вывести несколько более компактную формулу критерия для этих двух задач. В первом случае член Qa есть постоянная величина, остальные члены представляют собой полную ежегодную стоимость Q *квтч.* в центре потребления. Эта стоимость, а, следовательно, и полная стоимость 1 *квтч.* в центре потребления должна быть наименьшей.

Во второй задаче второй член формулы (10), т.-е. уплата за всю купленную энергию, есть постоянная величина; остальные члены

$$Qa - P' - r_0 K$$

представляют собой предельную сумму, которую предприниматель может уплатить за Q' *квтч.* на станции. Если разделить эту сумму на постоянное число Q', получим предельную выгодную для предпринимателя покупную цену 1 *квтч.* на генераторной станции. Передачу следует проектировать так, чтобы эта предельная цена была максимум.

5. Числовой пример первой задачи

До сих пор мы вели изложение в несколько абстрактных терминах, в расчете на то, что выводы, к которым мы пришли, могут иметь значение, выходящее за пределы конкретного случая передачи, разумеется при учете тех специфических особенностей, которые представляет собой каждая индивидуальная задача.

Однако, благодаря этому, мы принуждены были некоторые из наших положений, весьма простые по существу, облечь в форму достаточно абстрактных математических терминов. Поэтому мы приведем пример, в котором, путем ряда допущений и упрощений, постараемся остановить внимание читателя на основных величинах и зависимостях между ними. На этом же примере выяснится, какие из общих указаний имеют практически наибольшее влияние на выбор технических параметров.

Пример. Необходимо устроить передачу электроэнергии от генераторной станции, располагающей практически неограниченной мощностью в центр потребления, отстоящий от генераторной станции на расстоянии в 250 *км.* Максимум мощности на подстанции — 80.000 *квт* при коэфициенте мощности в 0,8. Ежегодный отпуск энергии с шин подстанции $Q = 400$ *млн. квтч.* Задан график потребления, из коего следует, что отношение средней квадратичной мощности [1] к средней за год равно 1,05. Энергия отпускается с шин генераторной станции по цене $a' = 2$ *коп. квтч.* при напряжении в 6.000 вольт. Передаточное устройство обязано отпускать ежегодно 400 *млн. квтч.* по цене $a = 3$ *коп.* за *квтч.* при напряжении в 22.000 вольт, постоянном при всех возможных изменениях нагрузки от 0 до 80.000 *кв* и коэфициента мощности от 0,8 до 1.

[1] Средней квадратичной мощностью за период T называется величина

$$\sqrt{\frac{\int_0^T W_A^2 \, dT}{T}},$$

где W_A — мгновенное значение активной мощности и T — время.

Эта величина, как увидим далее, входит в выражение для потерянной в проводах энергии.

В целях непрерывности снабжения, для передачи должны быть устроены две параллельных цепи проводов на независимых рядах опор.

Задача состоит в выборе наивыгоднейших величин технических параметров. Критерием „наивыгоднейшего“ в частно-капиталистических условиях является, как было показано выше, максимум сверхприбыли. Для его математической формулировки необходимо задание процента на капитал, отвечающего нормальной прибыли. Примем 6%, что дает $r_0 = 0{,}06$.

Выбор технических параметров задачи.

Целью настоящей работы является, прежде всего, установление правильного критерия экономически наивыгоднейшего и выяснение влияния общих экономических условий на выбор технического типа сооружения. Для того, чтобы достичь эту цель, мы вынуждены упростить нашу задачу, исключив из рассмотрения ряд второстепенных технических параметров и сосредоточив свое внимание только на важнейших, определяющих тип сооружения, а не детали его конструкции.

В передаточном устройстве такими параметрами являются:

1) число параллельных цепей,
2) напряжение,
3) сечение или диаметр провода, его тип и материал.

Из этих параметров первый принадлежит к категории прерывных параметров (см. стр. 202). Выбор его облегчается самим заданием, которое требует в интересах непрерывности снабжения по крайней мере двух цепей. Варианты трех или большего числа цепей могут быть отброшены с самого начала, как менее выгодные. Этот вывод подсказывается интуицией специалиста, которая часто избавляет от излишних расчетов. Таким образом, мы приходим к выводу, что передача должна быть осуществлена помощью двух параллельных линий.

Вопрос о материале и конструкции провода решается не так просто. Можно высказать предположение, что в данном случае алюминиевый многожильный кабель нормальной скрутки окажется наиболее выгодным; это предположение нуждается, однако, в последующей поверке. Такая поверка должна быть произведена по тому же типу, по какому нам придется решать задачу для алюминиевого провода.

После этих допущений в задаче остаются все же два независимых параметра, именно сечение или диаметр провода d_s и напряжение передачи E. Эти два параметра связаны условием отсутствия так называемых „потерь на корону“. Это условие требует, чтобы

$$d_s \geqq \frac{E}{C}, \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (12)$$

где C — постоянная. Если d_s — диаметр провода — мы будем выражать в сантиметрах, а за единицу линейного напряжения примем 100.000 вольт, эта постоянная для условий данной задачи может быть принята равной

$$C = 0{,}81 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (12')$$

Для решения задачи необходимо выразить сверхприбыль C в функции от d_s и E и найти те их значения, которые обращают C в максимум. Если эти значения удовлетворят условию (12), задача будет решена правильно; в противном случае необходимо исключить один из параметров, напр. d_s, помощью предельного равенства

$$d_s = \frac{E}{0{,}81} \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (12'')$$

и искать вновь значение E, обращающее C в максимум.

Для современных нам условий, пользуясь методами, приведенными в вышеуказанной книге E. Loew'a, можно, ориентировочно, наметить такое выражение капитала, необходимого для сооружения передаточного устройства, в функции от d_s и E в миллионах рублей.

1. Понижающая подстанция на 100.000 *квт* $-2+0{,}25\ E^2$.
2. Повышающая подстанция [1] $-2+0{,}25\ E^2+\frac{1{,}26}{d_s^2E^2}+\frac{0{,}1576}{d_s^2}$.
3. Линия передачи $-8+0{,}70\ E^2+0{,}852\ d_s^2$.
4. Синхронные компенсаторы $-1{,}2-0{,}40\ E^2+\frac{2{,}02}{d_s^2}$.

Весь капитал будет, следовательно, равен

$$K = 13{,}2+0{,}8\ E^2+0{,}852\ d_s^2+2{,}178\frac{1}{d_s^2}+1{,}26\ \frac{1}{d_s^2E_3}\ \textit{млн. р.} \quad (13).$$

Сверхприбыль будет иметь такое выражение (форм. 9)

$$C = D - P - r_0K$$

где D — общая выручка от продажи энергии

$$D = 3\ k \times 400 \times 10^6 = 12 \text{ млн. руб.}$$

P — ежегодные расходы предприятия.

Они составятся из оплаты той части энергии, которая продается потом потребителю

$$2\ к \times 400 \times 10^6 = 8\ \textit{млн. руб.}$$

оплаты той части энергии, которая теряется в проводах

$$\frac{3{,}94}{\alpha_s^2E^2}\ \textit{млн. руб.}$$

и прочих расходов (амортизация, ремонт, содержание персонала и т. д.), которые мы примем равными 4% от вложенного капитала

$$P = 8+0{,}04K+\frac{3{,}94}{\alpha_s^2E^2}$$

Принимая $r_0 = 0{,}06$, получим, следовательно, такое выражение для сверхприбыли:

$$C = 4-0{,}1K-\frac{3{,}94}{\alpha_s^2E^2}\ \textit{млн. руб.} \quad \ldots\ldots \quad (14)$$

$$= 2{,}68-0{,}08\ E^2-0{,}0852\ \alpha_s^2-0{,}2178\ \frac{1}{\alpha_s^2}-4{,}066\frac{1}{\alpha_s^2E^2}$$

Для нахождения наивыгоднейших значений E и d_s нужно взять частные производные от C по этим переменным, приравнять их O и определить из полученных двух уравней E и d_s.

$$\frac{\partial C}{\partial E^2} = -0{,}08+4{,}066\ \frac{1}{d_s^2E^4} = O$$

$$\frac{\partial C}{\partial d_s^2} = -0{,}0852+0{,}2178\ \frac{1}{\alpha_s^4}+4{,}066\ \frac{1}{\alpha_s^4E^2} = 0$$

[1] Стоимость повышающей подстанции увеличена вследствие необходимости трансформировать мощность, теряемую в линии передачи.

Полагая $E^2 = x$ и исключая d_s^2, найдем уравнение

$$x^4 + 18{,}7\, x^3 - 1010 = 0$$

Это уравнение можно переписать так:

$$x^3 = \frac{54}{1 + \frac{x}{18{,}7}}$$

Путем последовательных приближений находим

$$x = 3{,}56$$

Откуда $E = \sqrt{x} = 1{,}885$ и $d_s = 2{,}001$
Следовательно

$$d_s = \frac{E}{0{,}942} < \frac{E}{0{,}81}$$

Неравенство (12), таким образом, неудовлетворено и задачу необходимо решать сначала, исключив из выражения для C параметр d_s помощью равенства

$$d_s = \frac{E}{0{,}81}^{1}$$

Подставляя в выражение для C (14)

$$d_s^2 = \frac{E^2}{0{,}656},$$

получим

$$C = 2{,}68 - 0{,}21\, E^2 - 0{,}143 \frac{1}{E^2} - 2{,}67 \frac{1}{E^4} \qquad (14')$$

Берем производную по E^2 и приравниваем ее нулю:

$$\frac{\partial C}{\partial E^2} = -0{,}21 + 0{,}143 \frac{1}{E^4} + 5{,}34 \frac{1}{E^6} = 0$$

Полагая $E^2 = x$ находим

$$F(x) = x^3 - 0{,}681\, x - 25{,}4 = 0$$

При

$$x = 3{,}01 \quad F(x) = -0{,}20$$
$$x = 3{,}02 \quad F(x) = +0{,}06$$

Отсюда $x \approx 3{,}018$

$$E = \sqrt{x} = 1{,}737 \text{ (174.000 вольт)}$$

$$d_s = \frac{1{,}737}{0{,}81} = 2{,}15 \text{ (21,5 мм)}$$

[1] *E. Loew*, в названной выше книге, считает, что это равенство справедливо вообще, т.-е., что изложенный нами сейчас метод разыскания наивыгоднейших величин d_s и E всегда приводит к таким их значениям, которые несовместимы с неревенством (12) и, на этом основании, с самого начала сводит задачу к определению одного параметра, именно d_s. Легко однако, показать, что возможны такие случаи, где предложенный нами метод разыскания наивыгоднейших величин двух параметров дает результаты совместимые с неравенством (12). В частности это имеет место при сравнительно коротких линиях, передающих значительную мощность.

Чтобы закончить решение задачи нужно взять ближайшее нормированное напряжение; таких два — 150 *кв* и 200 *кв*. При 200 *кв* необходимо взять d_s по предельной формуле, гарантирующей отсутствие короны, т.-е.

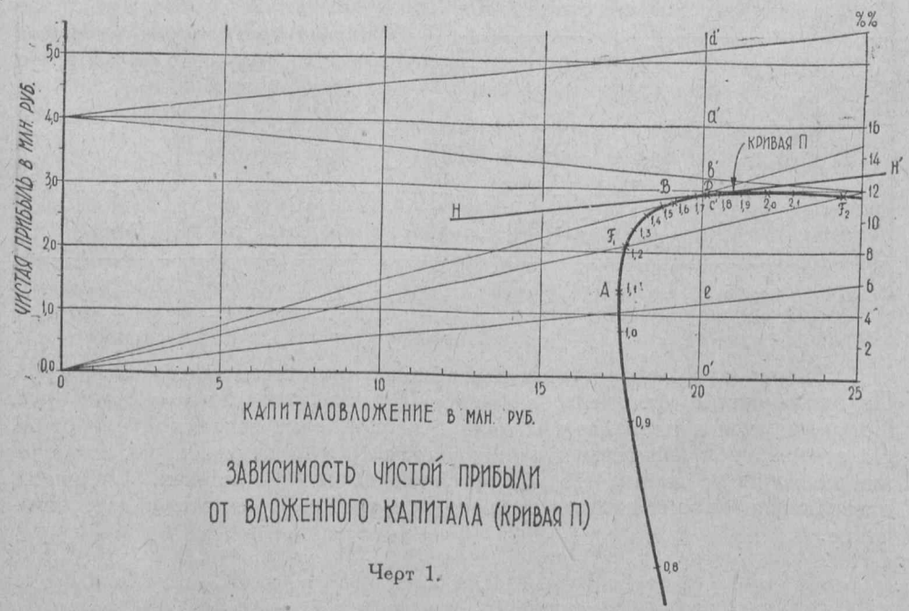
$$d_s = \frac{2}{0{,}81} = 2{,}47 \text{ см}$$

Так как сечение такого провода оказывается существенно больше наивыгоднейшего, целесообразно заменить алюминиевый провод в этом варианте проводом из алюминия со стальной сердцевиной. С этим вариантом нужно сравнить вариант напряжения в 150 *кв*, подставив это напряжение в общую формулу (14) для C и определив наивыгоднейшее значение d_s при $E = 1{,}5$. Это дает $d_s = 22{,}1$ *мм*. Чтобы закончить задачу нужно сравнить C для двух вариантов:

1. $E = 200$ *кв*. $d_s = 24{,}2$ *мм* (алюминий со стальной сердцевиной) и 2. $E = 150$ *кв*. $d_s = 22{,}95$ *мм* (это значение является ближайшим к цифре 22,1, нормированным диаметрам провода) и выбрать тот вариант, который дает большее значение для C.

6. Исследование примера, приведенного в § 5

В связи с темой этой работы, нас интересует выяснение того, как выбор критерия „экономически наивыгоднейшего“ влияет на выбор оборудования, т.-е. в данном случае на выбор величины E, определяющей технический тип сооружения. Для исследования этого вопроса мы воспользуемся графическим изображением чистой прибыли предприятия в функции от вложенного капитала.[1]



ЗАВИСИМОСТЬ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОТ ВЛОЖЕННОГО КАПИТАЛА (КРИВАЯ П)

Черт 1.

[1] Идея такого изображения принадлежит доктору Мертенсу из Гейдельберга. Инж. К. Б. Шмидт применил это графическое изображение для выбора оптимального типа парового двигателя на электрической станции См. Dr. Karl Bernard Schmidt. „Oeckonomik der Härmeenergien“. Berlin, 1911 г., стр. 161.

Подставляя в формулах (13 и 14) $d_s^2 = \frac{E}{0{,}656}$ получим

Капитал, вложенный в предприятие:

$$K = 13{,}2 + 2{,}1\ E^2 + 1{,}43\ \frac{1}{E^2} + 0{,}826\ \frac{1}{E^4}\ млн.\ руб. \qquad (15)$$

Валовая выручка:

$$D = 12\ млн.\ руб.$$

Ежегодный расход:

$$P = 8 + 0{,}04\ K + 2{,}50\ \frac{1}{E^4}\ млн.\ уб.$$

Чистая прибыль предприятия:

$$\Pi = D - P = 4 - 0{,}04\ K - 2{,}58\ \frac{1}{E^4}\ млн.\ руб. \qquad (16)$$

В таблице 1 приведены значения K и Π для значений параметра E, изменяющегося в пределах от 0,8 до 2,1, через 0,1. Помощью этой таблицы, на диаграмме (фиг. 1) нанесены значения Π в функции от K.

Таблица 1

E	0,8	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5
K	18,790	17,925	17,556	17,486	17,612	17,886	18,265	18,728
Π	— 3,042	— 0,647	+ 0,718	+ 1,534	+ 2,048	+ 2,380	+ 2,599	+ 2 742

E	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	
K	19,264	19,874	20,530	21,239	22,009	22,826	млн. руб.
Π	+ 2,836	+ 2,898	+ 2,933	+ 2,953	+ 2,958	+ 2,953	млн. руб.

Значения K отложены на оси абсцисс в масштабе 1 $см = 1$ $млн. руб.$ По оси ординат отложены значения Π в масштабе 2 $см = 2$ $млн. руб.$ Получающаяся кривая дает наглядное изображение зависимости Π от K. На этой кривой нанесены значения параметра E, результатом исключения коего из уравнений (15) и (16) и является эта кривая. Ордината, отвечающая какому-нибудь значению вложенного капитала дает значение.

$$\Pi = 4 - 0{,}04\ K - 2{,}58\ \frac{1}{E^4}.$$

Это равенство можно переписать так

$$4 = \Pi + 2{,}58\ \frac{1}{E^4} + 0{,}04\ K \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad (17)$$

Левая сторона этого равенства изображает постоянную величину разности между валовой выручкой и покупной стоимостью полезно отпускаемой энергии. Эта величина изображается отрезками ординат между осью абсцисс и линией aa' (для $K = 20$ $млн.\ руб.$ ордината $o'a'$). Правая сторона равенства изображает сумму трех переменных величин:

$o'c$ — Π — чистой прибыли,

$c'b'$ — $2{,}58\ \frac{1}{E^4}$ — стоимости потерь,

$b'a'$ — $0{,}04\ K$ — эксплоатационных расходов.

С ростом вложенного капитала, $b'a'$ — растет, $c'b'$ — убывает $o'c' = \Pi$ сначала растет, достигает максимума, а затем убывает. На кривой можно отметить три особенных точки:

1. Точка минимума K; положение ее определяется условием

$$\frac{\partial K}{\partial E^2} = 0\ ^1$$

Эта точка дает минимальный размер капиталовложения, необходимого для осуществления данного задания. На единицу капитала приходится максимум количества продукции, в натуральном выражении или в денежном выражении, но при оценке по твердой цене; точка эта может быть, потому, названа точкой максимальной эффективности капиталовложения. В данном случае работа на устройство этого типа не является убыточной, чистая прибыль составляет около 8% на вложенный капитал.

Выше мы указали на то, что принятое сейчас толкование термина эффективность капиталовложения является единственно возможным. Если мы будем, определяя эффективность, расценивать продукцию иначе напр., по себестоимости или по полной стоимости (т.-е. по себестоимости плюс проценты на капитал) максимум такого рода эффективности мы получим там, где отношение отрезка ординаты между прямой ad' и кривой Π к абсциссе будет наибольшим. Действительно, этот отрезок ординаты равен

$$d'a' + a'b' + b'c = 0{,}06K + 0{,}04K + 2{,}58\ \frac{1}{E^4},$$

т.-е. полной стоимости чистой продукции. Отношение это при движении по кривой Π вниз будет все время расти, переходя через ось абсцисс, т.-е. уходя в область типов оборудования, приводящих к убыточному балансу предприятия.

Второй особенной точкой нашей характеристики является точка наибольшей рентабельности капитала (точка B). В этой точке выражение $\frac{\Pi}{K}$ должно иметь максимум. Для этого необходимо, чтобы

$$\frac{d}{dk}\left(\frac{\Pi}{K}\right) = \frac{d\Pi}{K} - \frac{\Pi dK}{K^2} = 0 \qquad \text{Откуда } \frac{d\Pi}{dK} = \frac{\Pi}{K}$$

---

[1] Это условие приводит к уравнению.

$$E^6 - 0{,}681\ E^2 - 0{,}787 = 0$$

Полагая

$$E^2 = x$$

$$F(x) = x^3 - 0{,}681x - 0{,}787 = 0$$

при $x = 1{,}16$ $F(x) = -0{,}016$

$x = 1{,}17$ $F(x) = +0{,}017$

отсюда $x \approx 1{,}165$, $E = \sqrt{x} = 1{,}079$, $K = 17{,}482$, $\Pi = 13{,}987$, $r = \frac{\Pi}{K} = 0{,}8$

Последнее равенство указывает на то, что точка B есть точка касания прямой, проведенной из начала координат, к кривой Π.

Решая уравнение $\frac{d\Pi}{dK}=\frac{\Pi}{K}$, найдем

$$E=1{,}58,\ K=19{,}150,\ \Pi=2{,}82,\ \frac{\Pi}{K}=0{,}1473.$$

При выборе оборудования этого типа предприятие дает наибольшую возможную рентабельность капитала. Дальнейшие вложения дают убывающую рентабельность, однако, как было показано выше, они все же выгодны, пока рентабельность добавочных вложений больше, чем тот доход, который капитал приносит при вложении его в чужое предприятие.

Третьей характерной точкой кривой Π является точка максимума чистой прибыли (точка C). Ее положение определяется из уравнения

$$\frac{d\Pi}{dE}=0,$$ решение которого дает

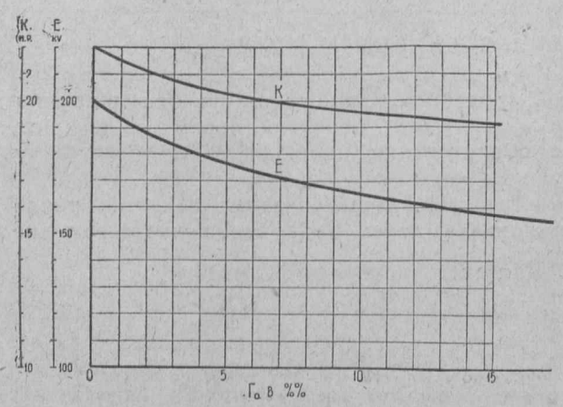
$$E=2{,}005,\ K=22{,}050,\ \Pi=2{,}86$$

В точке C рентабельность добавочных вложений $=0$.

Выше мы нашли, что в капиталистических условиях наивыгоднейшим вложением будет то, при котором сверхприбыль

$$C=\Pi-r_0K$$

достигает максимума. Принимая $r_0=0{,}06$ и проведя линию OC на диаграмме так, что ее ордината $=0{,}06$ от абсциссы, найдем, что сверхприбыль C изобразится отрезком ординаты $C'C$ между кривой Π и этой прямой. Наибольшей величины этот отрезок достигнет в той точке кривой, где прямая, параллельная OC будет касаться кривой Π. Эта точка (точка D) была определена выше.



Черт. 2.

Для нее $E=1{,}737$, $K=20{,}080$, $\Pi=2{,}914$,

$$\frac{\Pi}{K}=0{,}1452$$

Отношение сверхприбыли к капиталу составляет

$$\frac{C}{K}=\frac{\Pi}{K}-r_0=0{,}0852$$ или около $8{,}5\%$.

Положение точки D зависит от величины процента, который приносит капитал, помещенный в чужое предприятие (r_0). При $r_0=0$ наивыгоднейшим типом оборудования будет тип, определяемый точкой C, т.-е. точкой максимума Π (в этом случае $C=\Pi$). При увеличении r_0 точка D будет перемещаться влево по кривой, при чем, при $r_0=14{,}75$,

совпадает с точкой D, точкой максимальной рентабельности. Если $r_0>14{,}75\%$, данное предприятие вообще не выгодно строить, так как капитал, вложенный в чужое предприятие, принесет больший доход. Зависимость наивыгоднейших значений параметра E и капиталовложения K от действующей в стране рентабельности капитала r_0 дана на чертеже 2.

7. Капиталистическое государство, в котором прибыль предпринимателя ограничивается законом

Здесь следует различать два случая:

1) когда, при законодательном ограничении процента на капитал, продажная цена продукции не регулируется;

2) когда законом или договором (концессия) устанавливается, что цена продукции не может превышать себестоимость плюс легальный процент на капитал.

В первом из этих случаев, если отпускная цена продукции и сбыт продукции гарантированы соглашениями предпринимателя с потребителями и у первого нет каких-либо особых причин к снижению отпускной цены, и, если, наконец, помещение капитала по легальной норме прибыли является выгодным, он может быть заинтересован в том, чтобы увеличить вложение до предела, определяемого точкой F_2 — точкой пересечения кривой Π с прямой F_1F_2, проведенной из начала координат так, что ее ординаты составляют 0,12 от соответственных абсцисс.[1] Действительно, на всем участке кривой от F_1 до F_2 добавочные вложения капитала дают предпринимателю легальную норму прибыли (избыток отчуждается государством) и выбор типа предприятия определяется, в этих пределах, наличностью капитала, а не экономической характеристикой предприятия.

Контроль экономического начала над развитием техники практически исчезает. Экономически оправданным является повышение строения капитала до таких пределов, когда добавочные вложения увеличивают себестоимость продукции и уменьшают общую чистую прибыль, т.-е. дают отрицательный экономический эффект.

Участие заемного капитала, в том единственно вероятном случае, когда заемный процент ниже легальной нормы прибыли, не меняет существа дела, хотя пределы выгодного для капиталиста типа предприятия расширяются еще дальше.[2]

Нужно отметить, что подобное положение создается только тогда, когда сбыт гарантирован и продажная цена твердо установлена. Если этих условий нет налицо или можно ожидать в будущем неблагоприятной кон'юнктуры, приходится рассчитывать на снижение выручки. В случае такого снижения кривая Π будет поступательно перемещаться вниз;

---

[1] Предполагается, что закон устанавливает 12%, как предельную норму чистой прибыли.

[2] На то, что такой подход к выбору оборудования действительно встречается в современных С.-А.С.Ш. было мне указано проф. И. Г. Александровым, посетившим недавно эту страну и осмотревшим там ряд крупных новых установок.

Косвенным указанием на это обстоятельство является статистический обзор новых электростанций в С.-А.С.Ш. сделанный в № 17 (Vol. 92) журнала Electricol World от 27 окт., 1928 г. Автор этой статьи, сопоставив характерные показатели для ряда новых станций (стоимость 1 установленного *квт*, стоимость 1 *квтч.* и ее элементы и т. д.) приходит к тому, неожиданному для него самого, выводу, что отклонения этих данных от средней величины для отдельных установок превышают $\pm 50\%$, несмотря на то, что для сравнения были взяты более или менее однотипные установки.

Заимствование технических образцов из практики такой страны, как С.-А.С.Ш. где действует закон об ограничении прибыли, должно производиться поэтому с большой осторожностью.

линия же F_1F_2 останется неизменной; вследствие этого точки F_1 и F_2 будут сближаться и сольются в конце-концов в одной точке F, в которой прямая F_1F_2 будет касаться кривой Π.

В том случае, если, вследствие снижения выручки, максимальная рентабельность предприятия может спуститься до или ниже легального процента, наивыгоднейший тип предприятия определяется так же, как в том случае, когда ограничения нет вовсе, т.-е. по максимуму прибыли, получаемой сверх нормального процента на капитал. Если этот процент равен 6, осторожной политикой, в случае возможного снижения выручки, будет капиталовложение, отвечающее не точке F_2, а точке D, в которой прямая HH', параллельная прямой oe ($\Pi = 0{,}06\ K$), касается кривой Π.

Во-втором случае, ограничение нормы прибыли сопровождается принудительным ограничением продажной цены, суммой себестоимости и предельного процента на капитал (концессий на предприятия общественного пользования). Этот случай и является как раз тем случаем, который мы рассмотрели последним, предполагая, что капиталист сам заинтересован в таком снижении продажной цены. Характерной особенностью этого случая является то, что выбор оборудования должен в этом случае контролироваться органом, дающим концессию, так как предельная продажная цена должна быть наименьшей возможной, в чем заинтересован не концессионер, а орган предоставляющий концессию.

8. Случай планового государственного хозяйства

В условиях планового государственного хозяйства, под „покупной ценой“, мы должны понимать полную стоимость энергии на станции, т.-е. сумму ее себестоимости и обязательного накопления на капитал.

Под себестоимостью мы понимаем сумму ежегодных расходов по производству, включая и расход по возобновлению изношенного имущества, иначе стоимость простого воспроизводства. В себестоимость продукции, кроме того, должны войти государственные налоги, взимание коих производится с целью покрытия общегосударственных расходов, необходимых для организации государственного хозяйства в целом. В разобранном выше примере налоги были предположены пропорциональными вложенному капиталу и входили в 4% ежегодных расходов.

Однако, полная „общественная“ стоимость продукции не может быть равна этой себестоимости. Если бы мы реализовали продукцию по себестоимости, государственное хозяйство в целом могло бы замкнуть свой годовой баланс; однако, годовой хозяйственный процесс привел бы в итоге на конец года лишь к исходному положению; иначе говоря, мы имели бы случай простого воспроизводства капитала государственного хозяйства. Этого, однако, недостаточно, для существования замкнутого социалистического общества, которое не может жить, не развиваясь. Для того, чтобы обеспечить возможность такого развития, необходимо заранее предусмотреть потребность в средствах для расширения капитала народного хозяйства и накопить эти средства. Размер накопления должен быть установлен планом народного хозяйства в общей сумме по всему хозяйству в целом. Деля эту сумму на действующий капитал, мы получаем „действующую норму накопления“ на капитал. Если стоимость продукции данного предприятия будет равна его себестоимости плюс обязательное накопление на капитал и, если продукция всех предприятий государственного хозяйства будет реализована по таким образом рассчитанной полной стоимости, государственное хозяйство в целом покроет все свои издержки и накопит необходимые средства для дальнейшего расширения, согласно принятому плану.

В рассмотренном выше примере, таким образом, может быть установлена только покупная стоимости энергии — a'. С этой стоимостью необходимо считаться при выборе оборудования. Отпускная цена может при этом от нее отличаться в результате разных обстоятельств. Однако, эти обстоятельства не должны влиять на выбор экономически наивыгоднейшего типа оборудования; при решении этой задачи необходимо считаться только с полной стоимостью, как она была сейчас определена. Стоимость энергии в центре потребления — a — не может быть установлена таким способом до тех пор, пока не выбран технический тип передачи, ибо себестоимость транспорта энергии зависит от этого выбора.

Для установления критерия „экономически наивыгоднейшего“, необходимо прежде всего установить хозяйственное плановое задание, для выполнения коего сооружается новое предприятие.

В условиях планового государственного хозяйства наивыгоднейшим будет такое предприятие, которое позволяет осуществить поставленное планом народного хозяйства задание при минимуме необходимых для этого трудовых затрат. Мерилом таких затрат является полная стоимость, как мы ее сейчас определили.

Положим, что заданием плана является снабжение некоторого центра электрической энергией в количестве Q *квтч* в год.

Для осуществления этого задания можно:

Вариант A: использовать имеющийся в расстоянии, скажем, 250 *км* от города источник дешевой энергии, путем сооружения там новой или расширения существующей электрической станции и передачи энергии в виде электричества в город. При этом могут встретиться два случая, разобранные в § 5 применительно к частно-хозяйственным условиям. Разберем сначала первый случай, т.-е. предположим, что естественные энергетические ресурсы на месте сооружения станции таковы, что допускают сооружение станции, могущей покрыть потребность города в энергии полностью. Пусть R' — количество энергии, которое может дать станция, и ΔR — потери при передаче; тогда в город будет передано R *квтч.*; мощность станции должна быть выбрана так, чтобы $R = Q$.

Допустим, что полная стоимость единицы энергии на станции есть a'; полная стоимость всей энергии, необходимой по плану в городе, будет

$$S_A = P + r_0 K \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (18)$$

где P — ежегодные расходы по передаче, включая покупку энергии на станции, по полной ее стоимости;

K — капиталовложение в передачу;

r_0 — норма накопления.

Вариант B: для снабжения города в нем самом сооружается станция на привозном топливе или расширяется существующая там станция таким образом, чтобы ее мощность была достаточна для отпуска ежегодно Q *квтч.*, необходимых по плану для удовлетворения потребителей. Пусть при этом полная стоимость *квтч.* на шинах станции составляет b *коп.*, тогда полная стоимость всей энергии, необходимой городу, будет.

$$S_B = b \cdot Q \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (19)$$

Первой задачей при решении вопроса о рациональном электроснабжении будет выбор варианта.

Ясно, что экономически более выгодным будет тот вариант, при котором полная ежегодная стоимость снабжения в заданном планом размере будет меньше.

Одна из сравниваемых величин S_B нам известна. Вторая S_A включает в себя расходы по передаче и, следовательно, зависит от выбора ее технических параметров.

Допустим, что, приняв обычные для данного типа передач технические данные, мы получим

$$S_A < S_B.$$

Тогда вопрос выбора вариантов решается сразу в пользу передачи. Может быть, однако, и другой случай; предварительный расчет дает, что $S_A > S_B$; однако, после выбора экономически наивыгоднейших значений параметров передачи, результат может быть обратный. В обоих этих случаях вторым этапом решения задачи будет выбор экономически наивыгоднейших параметров передачи. Прежде чем перейти к решению этой задачи допустим опять, что предварительный расчет дал

$$S_A < S_B.$$

В этом случае, выбирая вариант A, мы получаем в результате уменьшение ежегодной стоимости электроснабжения на величину

$$\Delta = C_B - C_A \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (20)$$

Эта величина составит экономию народного хозяйства, обусловленную выбором варианта передачи, или ее народнохозяйственный эффект по отношению к варианту B.

Переходим теперь к выбору наивыгоднейших значений технических параметров передачи. Можно принять, что наивыгоднейшими будут такие значения этих параметров, которые дают наименьшую величину полной стоимости всей энергии, необходимой, по плану, данному городу. Для нахождения этих значений нужно выразить величину S_A в функции от этих параметров и найти те их значения, которые обращают ее в минимум. Из равенства (20) следует, что эти значения обратят одновременно в максимум величину Δ, т.-е. относительный народнохозяйственный эффект передачи. Действительно, сумма $S_A + \Delta = S_B$ от технических параметров передаточного устройства не зависит и остается, поэтому, постоянной при их изменениях.

Раскроем выражения для S_A и Δ.

$$S_A = P + r_0 k;\ \Delta = S_B - (P + r_0 k) \quad \ldots\ldots \quad (20 \text{ и } 21)$$

Сравнивая второе из этих выражений с выражением для сверхприбыли (9), находим, что они формально тождественны.

Для частно-капиталистических условий критерием экономически наивыгоднейшим был максимум сверхприбыли; в условиях планового хозяйства таким критерием является максимум народнохозяйственного эффекта. При этом, однако, экономический смысл входящих в эти выражения величин существенно различен. Первый член выражения сверхприбыли был равен ежегодной выручке от продажи энергии в городе по договорной цене и представлял, следовательно, реальное поступление денежных средств в кассу предприятия; в выражении относительного народнохозяйственного эффекта аналогичный член изображает полную стоимость энергии по конкурирующему варианту.

$$S_B = Qb.$$

Если продажная цена энергии в варианте A будет назначена равной *в коп.* за *квтч.*, вся сумма S_B поступит в кассу передаточного предприятия. Накопление на капитал, вложенный в передачу, при этом, однако, превысит установленную планом народного хозяйства норму. Если, наоборот, отпускная цена энергии будет назначена по ее полной стоимости, касса передаточного предприятия не получит никакой сверхприбыли, зато потребители энергии сократят свои издержки на часть выручки, потерянную передачей. Если цены продукции потребителей были установлены в предположении стоимости энергии *в коп.* за *квтч.*, потерянная передачей сверхприбыль будет реализована в кассах потребителей, т.-е. вернется в общую кассу народного хозяйства по другому каналу, поскольку предполагается, что потребители энергии являются элементами единого государственного хозяйства. Безразлично, в какой стадии, т.-е. в кассе ли передачи, в кассах ли потребителей энергии, или в кассах потребителей продукции этих потребителей и т. д., произойдет процесс этой реализации; в конечном счете эта сверхприбыль будет реализована полностью в кассе государственного хозяйства, если только все звенья этой хозяйственной цепи являются его элементами. Если это снижение стоимости распространится до предметов широкого потребления, тогда эта сверхприбыль может быть реализована в государственной кассе, путем соответственного снижения расходов государства на зарплату. В том случае, когда на ряду с обобществленным сектором имеется и частно-хозяйственный сектор, сверхприбыль Δ реализуется частью в обобществленном секторе, частью в частнохозяйственном. Путем соответствующей политики цен можно добиться полной ее реализации в секторе обобществленном. С точки зрения народного хозяйства в целом величина Δ есть реальная экономия в затратах, необходимых для получения данного материального эффекта, почему и может быть названа народнохозяйственным эффектом.

Второй член формулы для Δ изображает ежегодные расходы предприятия. Этот член равен

$$P = a' R' + r_1 K,$$

т.-е. полной стоимости энергии забираемой от станции — $a' R'$ плюс прочие расходы, которые мы принимаем, как и выше, пропорциональными капиталовложению — $r_1 K$. В частнохозяйственных условиях величина a' обозначала договоренную цену энергии на станции; в условиях планового хозяйства под a' мы должны понимать полную стоимость единицы энергии, как она была выше определена.

Третий член формулы (21) для Δ равен $r_0 K$.

В частнохозяйственных условиях величина r_0 изображает среднюю норму прибыли на капитал; в условиях планового хозяйства — норму накопления, необходимую для своевременного выполнения многолетнего плана народного хозяйства. Формальное тождество выражения для сверхприбыли и народнохозяйственного эффекта дает основание при решении задачи о выборе экономически наивыгоднейших параметров передаточного устройства руководствоваться всеми теми математическими указаниями, которые были даны выше (§ 3).

Отметим, что при решении первой из двух задач § 5, т.-е. при выборе параметров передаточного устройства тогда, когда заданная потребность города может быть полностью покрыта от той станции, которая дает энергию для передачи, экономически наивыгоднейшие значения параметров не зависят от величины b, которая в капиталистических условиях изображала договоренную цену единицы энергии в городе, а в условиях планового государственного хозяйства изображает полную стоимость единицы энергии в конкурирующем варианте. Действительно, при нахождении максимума сверхприбыли или народнохозяйственного эффекта.

$$S_B - (P + r_0 K)$$

нужно брать производные по техническим параметрам передачи, от которых величина $S_B = Qb$ не зависит. В случае применения критерия минимума полной стоимости всей необходимой городу энергии, это положение очевидно, так как эта полная стоимость

$$S_A = P + r_o K$$

от стоимости энергии в конкурирующем варианте B явно не зависит.

Отсюда следует, что выбор наивыгоднейших значений параметров передачи может быть произведен независимо от установления стоимости S_B.

Подставив эти значения параметров в выражение для S_A, получим наименьшее значение этой величины; это значение и следует сравнивать с величиной S_B для выбора наивыгоднейшего из двух вариантов.

Понятно, что при этом сравнении и величина S_B должна быть рассчитана таким же порядком.

Рассмотрим теперь вторую задачу § 5 в условиях планового государственного хозяйства. Теперь продукция отдаленной станции, которую предполагается использовать для электроснабжения данного города, ограничена естественными условиями и равна R'.

Если ΔR — потеря при передаче, то в город может быть передано только

$$R = R^1 - \Delta R$$

квтч. Во второй задаче § 5 предполагалось, что

$$R < Q$$

В условиях планового хозяйства задача состоит в том, чтобы в город подать Q *квтч* в год; если передача может дать только R, при чем $R < Q$, то остаток $Q - R$ должен быть покрыт иным способом, в частности способом постройки новой станции в городе (или расширением существующих там) на мощность достаточную для отдачи $Q - R$ *квтч*. в год при предположенном графике потребления.

Вариант B теперь получает не гипотетический, а реальный характер; станция в городе должна быть выстроена и должна давать часть энергии, необходимой городу. Предположим, что полная стоимость единицы энергии удаленной станции в городе — a — существенно ниже стоимости единицы энергии местной станции — b — и посмотрим, как надлежит выбирать в этом случае технические параметры передачи?

Полная стоимость всей энергии, необходимой городу будет теперь

$$Sa = aR + b(Q - R), \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (22)$$

а экономия в народном хозяйстве, достигаемая устройством передачи, по сравнению с вариантом B, т.-е. вариантом полного снабжения города от местной станции, будет

$$\Delta = S_B - S_A = bQ - aR - bQ + bR = R(b - a).$$

Очевидно, что параметры передаточного устройства надлежит выбрать так, чтобы величина S_A была наименьшей или так, чтобы величина Δ была наибольшей; это одно и то же, так как

$$S_A + \Delta = S_B = Qb,$$

т.-е. сумма этих двух величин от технических параметров передаточного устройства не зависит.

Замечая, что

$$aR = a'R' + r_1'' K + r_o K$$
$$R' = R + \Delta R,$$

приводим выражения S_A и Δ к виду:

$$S_A = a'R' + (r_1 + r_o)K + bQ - b(R' - \Delta R) = bQ - (b - a')R' + b\Delta R + (r_1 + r_o)K \quad \ldots\ldots\ldots \quad (22')$$

$$\Delta = (b - a')R' - b\Delta R - (r_1 + r_o)K \quad \ldots\ldots\ldots \quad (23')$$

Здесь величины

$$a',\ b',\ R' \text{ и } Q$$

от парометров передачи не зависят; условие максимума Δ и минимума S_A будут поэтому тождественны; именно, для этого необходимо, чтобы

$$bd\Delta R + (r_1 + r_o)dK = 0$$

при малом изменении любого из независимых параметров передачи.

Так как b и $(r_1 + r_0)$ от параметров передачи не зависят, это выражение можно написать так

$$\boxed{db\Delta R + d(r_1 + r_o)K = 0} \quad \ldots\ldots\ldots \quad (24)$$

Найдем аналогичную формулировку условия, определяющего наивыгоднейшие значения параметров в первой задаче. Формулы 20 и 21 дают следующее выражение для полной стоимости электрической энергии и народнохозяйственного эффекта в этом случае:

$$S_A = P + r_o K$$
$$\Delta = S_B - (P + r_o K)$$

Подставляя сюда

$$P = R'a' + r_1 K$$
$$R' = Q + \Delta R$$
$$S_B = bQ,$$

найдем:

$$S_A = a'Q + a'\Delta R + (r_1 + r_o)K$$
$$\Delta = (b - a')Q - a'\Delta R - (r_1 + r_o)K$$

Здесь опять b, a' и Q суть заданные постоянные; поэтому общее условие максимума Δ и минимума S_A будет:

$$\boxed{da'\Delta R + d(r_1 + r_o)K = 0} \quad \ldots\ldots\ldots \quad (25)$$

при малых изменениях любого из независимых параметров передачи.

Найденные выражения для определения наивыгоднейших значений параметров можно формулировать так. Параметры передаточного устройства следует выбирать таким образом, чтобы при малом изменении каждого из них, совместимом с условиями (1), сумма прироста стоимости потерь и прироста ежегодной стоимости капитала исчезала.

Под ежегодной стоимостью капитала нужно понимать все эксплоатационные расходы, зависящие от капитала и нормальное на него накопление.

Энергию, потерянную в проводах, следует расценивать: 1) в том случае, когда все заданное планом количество энергии может быть

получено от передачи — по полной стоимости ее на генераторной станции (первая задача); 2) в том случае, когда передача дает лишь часть необходимой городу энергии — по полной стоимости единицы энергии, которая поставляется местными станциями в дополнение к энергии, даваемой передачей (вторая задача).

Приведенную формулировку можно назвать обобщенным „правилом Кельвина" для условий планового государственного хозяйства.[1]

Необходимо далее отметить, что при решении второй задачи следует искать минимума полной стоимости всей энергии, необходимой данному городу согласно плану, но не минимум стоимости единицы энергии, переданной от удаленной станции, и не минимум стоимости всей энергии, переданной в город от этой станции. Действительно, полная стоимость переданной энергии есть

$$R'a' + (r_1 + r_o)K,$$

так как R', a', r_1, r_o от параметров передачи не зависят, минимум этой величины совпадает с минимумом капиталовложения. Так как во второй задаче задано только количество энергии, отпускаемой со станции, но не задано количество переданной энергии,— минимум капиталовложения будет O.

Критерий минимума стоимости единицы переданной энергии также не приводит к правильному результату. Действительно, для этого необходимо, чтобы полная стоимость единицы переданной энергии

$$S = \frac{R'a' + (r_1 + r_o)K}{R' - \Delta R}$$

была минимум.

Так как R' и a' — не зависят от технических параметров, производная от этой величины параметру P исчезает при

$$S\frac{d\Delta R}{dp} + (r_1 + r_o)\frac{dK}{dp} = O.$$

Оба условия, т.-е.

$$\frac{dK}{dp} = O,$$

$$\frac{dK}{dp} = -\frac{S}{r_1 + r_o}\frac{d\Delta R}{dp}$$

отличаются от

$$\frac{dK}{dp} = -\frac{b}{r_1 + r_o}\frac{d\Delta R}{dp},$$

каковое является действительным условием минимума полной стоимости всей энергии, необходимой городу, согласно плану.

---

[1] В вышецитированных работах E. Loew'a, во многих отношениях весьма ценных, правило Кельвина применено в ошибочной формулировке. Именно, уравнение для определения наивыгоднейшего диаметра провода получено приравнением полной стоимости потерь и ежегодной стоимости той части капитала, которая зависит от диаметра провода.

В результате в формулу (2) (Journal of the A. J. E. E. August 1928 г. p. 562). дающую наивыгоднейший диаметр провода, а, следовательно, и наивыгоднейшее напряжение, не входит множитель 2 под корнем 6 степени, вследствие чего исчисленная величина наивыгоднейшего напряжения будет в $\sqrt[6]{2} = 1{,}12$ раза больше, чем вычислено у Loew'a.

Н. Н. Петров

Американское строительство

Строительная промышленность С.-А.С.Ш. вступила вскоре после войны в полосу быстрого и непрерывного роста. По темпу своего развития она обогнала промышленную продукцию в целом и благодаря крупным абсолютным размерам превратилась в одну из ведущих отраслей хозяйства страны. Ныне ее роль столь значительна, что при анализе современного состояния, при суждении о перспективах дальнейшего развития Соед. Штатов игнорировать строительство невозможно. Скачок в развитии одного из самых старых видов хозяйственной деятельности представляется весьма интересным экономическим феноменом. Однако, американская строительная проблема имеет для нас и прямое практическое значение. Предполагемый перенос на нашу почву американских техностроительных приемов и методов требует знакомства с экономикой среды, в которой эти приемы возникли и развились.

Комплекс вопросов, сюда относящихся, весьма велик и многообразен. Мы в дальнейшем остановимся на двух из них: на проблеме об'ема строительства в целом и в отдельных его частях и видах и на проблеме стоимости, с анализом отдельных, ее образующих факторов.

Обратимся вначале к общей картине развития строительства за время с 1913 по 1928 гг.

Общая стоимость всех сооружений, возведенных в 1913 г. составляла, 1600 млн. долл.— 1914 год для американского хозяйства был еще нормальным мирным годом и на размерах строительства война не отразилась. С 1915 года Соед. Штаты начинают ощущать спрос воевавшей Европы. Этот спрос окончательно определяется к концу 1915 г. и в последующие 4 года, до кризиса 1920—21 гг., проходят под знаком интенсивного промышленного развертывания. На ряду с рекордным развитием промышленного строительства наблюдается депрессия в некоторых других отраслях, главным образом, в постройке жилищ. Общий итог строительства в 1915 г. слегка превосходит довоенный (106, считая 1913 за 100). В 1916 г. промышленное строительство дает новый резкий под'ем; увеличивается строительство и в отраслях, обслуживающих промышленность. В результате, физический об'ем строительста составил 113. 1917 год, принесший вступление Соед. Штатов в войну, вызвал значительное снижение во всех видах строительства, даже в промышленном, где это снижение, однако, всецело относится за счет отраслей, к войне никакого отношения не имеющих. Снижение об'ясняется, главным образом, неуверенностью в ближайших перспективах денежного и товарного рынков. Индекс об'ема 1917 г. равен 88. В 1918 и 1919 гг. промышленность продолжает свое развитие прежним темпом; прочие отрасли, по сравнению с 1917 г., также показывают некоторое оживление. В результате, строительство возвращается к уровню 1915 г. 1920 год делится на две половины; в первой, постепенно затухая, продолжалась высокая кон'юнктура 1919 г.; во второй, — произошел крах. Под знаком кризиса проходит и первая половина 1921 г.

Однако, строительство во второй его половине показывает быстрый рост. Индекс физического об'ема с 88 для 1920 г. подымается до 125.

С 1922 г. начинается неуклонный рост строительной продукции, как это видно из следующих цифр:

Годы	В млн. номин. долл.	Физ. об'ем (1913 г. = 100)
1922	4.900	150
1923	5.400	151
1924	6.000	175
1925	7.500	225
1926	7.800	234
1927	7.800	236
1928	9 000	272 [1]

Руководитель американской организации по учету строительных подрядов Додж дает для 1928 г. цифру в 6,6 мрд. долл. Если сюда прибавить 15% на неохватываемую им территорию и 10% на работы ниже 5.000 долл., то получается 8,2 — 8,3 мрд. долл.

Наоборот, журнал „Architectural Forum" определяет расходы страны на строительство в 1928 г. в 10 мрд. долл.[2] Для того, чтобы ярче оттенить значение этих цифр, напомним, что вся продукция горно-добывающей промышленности (уголь, нефть, металлы и проч.) оцениваются для 1928 г. в 5,5 мрд. долл. Надо иметь еще в виду, что строительство вызывает спрос на разнообразное оборудование.[3] Американский архитектор R. Neutra приводит любопытную таблицу сравнительной стоимости собственно здания и его оборудования (в процентах):

Годы	Собств. здание	Оборудование
1800	95	5
1860	85	15
1905	70	30
1925	50	50
1940	15	85[4]

Следует иметь в виду, что автор в «оборудование» включает, кроме отопления, вентиляции, электропроводки, еще радио, телефон, гараж и прочее. Однако, значительная часть этих расходов действительно имеет место, а новое строительство несомненно создает дополнительный спрос на предметы оборудования, домашнюю обстановку и утварь.

Понятно почему перспективы строительства обсуждаются в Соед. Штатах с таким вниманием. Всякое сокращение должно очень сильно отозваться на всем хозяйстве страны. Сейчас строительство превышает довоенные размеры в два слишком раза и продолжает возрастать. Будет ли оно расти дальше, стабилизируется ли на достигнутом уровне или опустится до довоенных размеров — это вопрос для Соед. Штатов немаловажный. Чтобы ответить на него, мы рассмотрим строительство, расчленив его на те группы, какие обычно выделяют американцы. Начнем с промышленного.

Промышленное строительство в нормальных условиях является довольно верным отражением общего хозяйственного развития страны. В течение интересующего нас периода времени таких условий, как

[1] По данным E. N. R. от 23/II, 1929 г.

[2] 1929. № 1, p. II.

[3] Заметим попутно, что в стоимость строительных контрактов американцы не включают стоимость оборудования, к каковому они относят отопительные и вентиляционные системы, электропроводку, силовые установки и прочее.

[4] „Moderne Bauformen", 1927, № 8, Grosbau und Wohnhaus in Amerika".

правило, не было. В период 1915—1920 гг. промышленное строительство развивалось быстрее, а в период 1922—1928 гг.—медленнее, чем строительство в целом. По данным „Eng. News Record" (учитывая контракты от 40 тыс. долл. и выше), промышленное строительство с 50 млн. долл. в 1913/14 г. (округленно) поднялось до 450 млн. долл. (номин.) в 1920 г. Индекс стоимости в 1920 г. равнялся 251. 1921 год был единственным годом, когда крупное промстроительство упало ниже довоенного уровня. Постепенный последующий под'ем довел стоимость новых заводских зданий до 321 млн. в 1927 г. и 353 млн. в 1928 г. Интересно сравнить эти цифры с данными Доджа, которые благодаря низкому нижнему пределу (5 тыс. долл.), охватывают почти все промышленное строительство. Для 1927 г. Додж дает 480 млн. долл.; для всей страны (см. выше) цифры составят примерно 550 млн. долл. Крупные промышленные постройки составляют свыше $^2/_3$ итога и доля их непрерывно и быстро растет.

Из крупнейших промышленных единиц, уже законченных в последние годы или еще строящихся, на первое место надо поставить фабрику искусственного шелка в Happy valley в штате Теннесси (начато в 1927 г.), принадлежащую American Glanzstoff C⁰, стоимостью в 37,5 млн. долл. За нею идут: фабрика Western Electrie C⁰ в Балтиморе — 15 млн. долл. (1928 г.), фабрика искусственного шелка в Ричмонде — 10 млн. долл. (1928 г.), другая фабрика того же шелка в Ашвиле, Сев. Каролина — 10 млн. долл. (1928 г.), автомобильные заводы в Понтиаке, штат Мичиган — 8 и 5 млн. долл. (1927 и 1928 гг.), резиновая фабрика в Лос-Анжелосе — 7 млн. долл. (1927 г.) и др.

Из приведенных выше цифр видно, что промышленное строительство не играет особо крупной роли в общем балансе строительства. Его доля колеблется между 7 — 9%. Среди 50 крупнейших построек 1926 г. (от 4 млн. долл. и выше), если не считать электростанций, которые правильнее относить в особую группу, имеется всего одно чисто промышленное сооружение — упомянутый выше завод General Motors. Однако, в 1928 г. промышленное строительство показывает признаки оживления. Некоторые американцы об'ясняют это тем, что образовавшийся после войны и кризиса фонд неиспользованных фабричных зданий ныне полностью исчерпан. Так или иначе, но в 1929 г. промстроительство обещает дать относительно наивысший рост. По «контрольным цифрам» „Archite tural Forum" этот рост составит около 40%. Из предположенных крупных построек на первое место надо поставить нефтеочистительный завод в Маринер Харбор, штат Нью-Йорк, контракт на постройку которого на сумму 45 млн. долл. заключен в январе 1929 г. Далее идут: фабрика для получения азота из воздуха в Хопуэлл, штат Вирджиния,— 35 млн. долл. и 2 трубопрокатных завода в Пенсильвании по 20 млн. долл. Интересно отметить, что автомобильная промышленность заметно сжимает свою строительную деятельность (на 25—30%). В общем, даже значительное развертывание промышленного строительства — скажем на 30—40% — отражается на общем итоге всего двумя-тремя процентами.

По стоимости возведенных построек вторая группа — коммерческое строительство[1] значительно превосходит первую. За последние годы его доля составляет 14—15%, т.-е. кругло, 1 млн. долл. с тенденцией к дальнейшему повышению. Причины, стимулировавшие этот рост,

[1] Под этим термином американцы подразумевают строительство всех зданий кроме промышленных, жилых (разбитых на самостоятельные квартиры), просветительных и церковных. Таким образом, в категорию коммерческого строительства входят гостиницы, конторские и магазинные помещения, тюрьмы, театры, клубы, больницы, жел.-дор. пассажирские здания и т. д.

весьма разнообразны: гипетрофия американской системы распределения, развитие рекламы и строительства небоскребов, как один из выгодных ее видов, развитие автомобилизма и необходимость сооружения больших гаражей, дороговизна прислуги и стремление все увеличивающейся части населения жить круглый год в отелях и многое другое. Некоторые американцы склонны об'яснять быстрое послевоенное развитие коммерческого строительства необходимостью придать разросшемуся во время войны промышленному аппарату соответствующий механизм распределения. Есть основания полагать, что эта задача выполнена с солидным превышением и на этом мы еще остановимся ниже.

Из наиболее крупных построек отметим законченное в 1927 г. самое большое в мире конторское 30-этажное здание Graybar Building в Нью-Йорке, с площадью около 320 тыс. кв. метров. Его превзойдет начатое постройкой в 1929 г. в Чикаго здание Apparel Manufacturers Mart, основная часть которого отводится под магазины готового платья. В здании будет помещаться масса контор, складов, гараж на 1024 автомобиля, отель в 440 номеров и проч. Здание занимает два квартала и сквозь него пройдет двухярусная улица. Под землей к нему будет подведена железная дорога, что, впрочем, не представляет для небоскреба особой редкости. Здание будет одновременно и самым высоким в Соед. Штатах — 75 этажей. Стоимость — 45 млн. долл. Из контрактов 1928 г. можно отметить банк в Нью-Йорке — 30 млн. долл., отель, гараж, контору в Детройте — 25 млн. долл., долженствующий быть самым высоким зданием в Нью-Йорке небоскреб Chrysler C° 12 млн. долл. и другие. В 1929 г. заключены контракты на постройку нового отеля на месте знаменитой Вальдорф — Астории — 40 млн. долл. и здания Bethlehem Engineering C° — 20 млн. долл. Любопытны данные о размере наемной платы в таких зданиях. В Нью-Йорке контора высшего качества расценивается обычно в пределах от 45 до 55 долл. за кв. метр в месяц. Определяющим фактором здесь является цена земли. В последнее время, впрочем, в связи с перепроизводством коммерческих зданий наблюдается как в Нью-Йорке, так и в провинциальных центрах прекращение роста наемной платы, а местами и снижение.

Развитие коммерческого строительства повело к тому, что в 1926 г. из 50-ти крупнейших построек 15 приходилось на Нью-Йорк и 6 на Чикаго. Вообще же доля Нью-Йорка в общем строительстве страны колеблется между $^1/_5$ и $^1/_6$.

Самым крупным видом строительной деятельности было и остается сооружение жилых зданий. По данным Доджа, их доля в последние годы составляла: 1925 г. — 46%, 1927 г. — 41%, 1928 г. — 42,4%. Во время войны образовался значительный дефицит в жилом фонде. Однако, усиленной деятельностью за время с 1922 по 1925 гг. он был, по мнению большинства исследователей, покрыт.[1] По официальным заявлениям в Соед. Штатах «нет недостатка в жилищах, но есть большой спрос на квартиры лучшего качества». В какой же мере удовлетворяется этот спрос? Данных о том, сколько жителей Соед. Штатов ежегодно переезжает в новые дома, конечно, не имеется. Сводки Бюро статистики труда дают по 260—270 крупнейшим городам число семей, получивших новые квартиры, на 10 тыс. городского населения. Условно можно полагать, среднее число членов семьи в квартирном отношении (прислуга, жильцы) равным 5. При таком предположении оказывается, что по упомянутым городам ежегодно расселяется в среднем 650 человек на 10 тыс. жителей, или 6,5%. Понятно, что эти 6,5% на половину, а может быть и больше, состоят из естественного и механического прироста населения. По отдельным годам и городам эта средняя сильно колеблется. В Нью-Йорке она поднимается до 10%, в Чикаго равна 6 — 7%, в Филадельфии и Бостоне — 4%, в Детройте — 13%. Исключительный для большого города рост показал после войны Лос-Анжелос. В 1923 г. процент жильцов в новых домах равнялся 30%, в 1925 и позднее — 15%. Однако, все рекорды бьют небольшие, главным образом, курортные города. Флоридский центр Майэми в 1924 г. в разгар «бума» в течение одного года более чем удвоил свой жилой фонд (2,1 раза); в следующем 1925 г. новое увеличение на 75%; после краха в начале 1926 г. во всем Флоридском районе, как известно, последовало катастрофическое падение строительства. В числе десятка наиболее быстро росших за последние годы городов — всего два промышленных, а остальные — центры курортных районов: флоридского (Майэми, Тампа) и калифорнийского (Лонг Бич, Пасадена, Сен-Диего) и др.

[1] Z. Ayers „Commerce Monthly" Ноябрь 1925 г.

Американцы сейчас очень заинтересованы новым явлением в жилищном строительстве: вытеснением маленького дома — особняка и заменой его большим многоквартирным домом. Одноквартирный дом перенесен в Соед. Штаты из Англии и имеет за собой солидную историческую традицию. Тем не менее, большой дом в последнее время быстро выдвигается на первый план. По данным Бюро статистики труда в 1921 г. в одноквартирных домах было размещено 58,3% всех получивших новые квартиры семей, а в 1926 г. лишь 40,7%; доля двухквартирных домов, которые обычно выделяются в особую группу, составила в 1921 г. 17,3%, в 1926 г. — 13,9%. За то же время доля многоквартирных домов возросла с 36,4% до 45,4%. Причины этого явления живо дебатируются, но никакого общепризнанного об'яснения пока не дано. Крупный дом побеждает не дешевизной. Квартирная плата в больших домах выше, чем в маленьких, ибо они в среднем лучше оборудованы и строятся в районах, где земля дорога. Здесь, вероятно, отражаются изменения в быте и потребностях широких масс населения. Оно привыкает к более частым переменам мест жительства, профессий; нет большой уверенности в постоянстве работы; ослабевает стремление приобрести в собственность участок земли с жильем, а именно это стремление и заставляло американскую хозяйку мириться с дополнительными работами, неизбежными в особнячке. Ослабление этого стимула понятно усиливает привлекательность большого дома с центральным отоплением, с горячей водой и разнообразными услугами. В пользу этого предположения говорит то обстоятельство, что среди состоятельных слоев населения, имеющих возможность держать прислугу, тяга к маленькому дому сильна попрежнему. Процесс расселения буржуазии из больших городов также продолжается.[1]

Средняя стоимость домов непрерывно растет, что указывает на улучшение качества, ибо индекс стоимости за то же время сначала снижался, затем стабилизировался. С 1921 по 1927 гг., средняя стоимость одноквартирного дома повысилась с 3972 до 4750 долл., а многоквартирного (по расчету на одну квартиру) с 4.019 до 4.563 долл. Квартирная плата, в противоположность большинству западно-европейских стран, не регламентируется. Она достигла максимума в 1924 г. — 168 (1913 = 100) [2] и затем начала медленно снижаться. В июле 1928 г. она равнялась 158. По отдельным городам квартирная плата резко колеблется. Сильное влияние на нее оказывает цена земли. Так 3 — 4-кратный рост наемной платы во флоридском районе об'ясняется под'емом цены земли в соответствующей пропорции. Резкие колебания в пределах одного города большей частью определяются тем же.

[1] American Journal of Sociology, январь 1928 г. „Chandes in residence of american families".

[2] По другим источникам — 178.

Данные о квартирной плате в абсолютном выражении малопоказательны, вследствие качественного разнообразия жилищ. Вот некоторые из них, собранные корреспондентским путем. В Нью-Йорке, в центральном жилом районе, цена комнаты с 250—275 долл. в год до войны поднялась до 500—550 ныне. В Сен-Луи в маленьких домах комната стоит около 100 долл. в год против 60 в 1913 г.; в больших благоустроенных домах соответствующие цифры 180 и 110. В Чикаго в хорошем районе квартира среднего качества расценивается в 20 долл. в месяц против 10 в 1913 г. Известная фирма Marshal Field застраивает сейчас в Чикаго два квартала 4-этажными образцовыми домами. В них комната будет стоить 15 долл. в месяц, включая паровое отопление. Таким образом, средний чикагский рабочий, пожелавший занять квартиру из 3 комнат в центральном районе, должен был бы за нее отдавать ½ своего заработка.

Ни со стороны государства, ни со стороны общественных организаций не делается серьезных попыток облегчить жилищные условия низкооплачиваемых групп населения. Некоторые попытки в этом направлении не увенчались успехом; кооперативная деятельность, на которую одно время возлагали большие надежды, как будто тоже их не оправдает. Наиболее жизнеспособной формой оказались компании с ограниченным дивидендом, действующие на основании принятых некоторыми штатами City Housing Act-ов. Вот что пишет о них быв. кандидат в президенты А. Смит: «Жилищное дело было и остается об'ектом деятельности частных предпринимателей. Однако, им не решить задачу снабжения жильем малообеспеченных групп населения. Успешное решение этой проблемы может быть достигнуто лишь через посредство обществ с ограниченным дивидендом.»[1]

В деятельности некоторых обществ можно найти кое-что интересное для нас. Одно из наиболее удачливых среди них, корпорация города Bayonne (штат Нью-Джерсей предместие Нью-Йорка) построило группу домов, в которых, при плотности застройки участка в 2,5 раза ниже средней городской, удалось снизить квартирную плату на ⅓—½ по сравнению с соседями. Комната с паровым отоплением и горячей водой стоит 10 долл. первые 4 месяца и 9 долл. после. Дивиденд ограничен 4%. Результаты достигнуты удачным разрешением вопросов финансового и, главным образом, технического порядка. Из других интересных примеров жилищного строительства укажем на основанный в 1928 г. город-сад Радборн близ Нью-Йорка и на упомянутые образцовые дома Marchall Field в Чикаго, которые тоже будут эксплоатироваться на основе ограниченного дивиденда (5%).[2] Кроме них имеется не мало любопытных с разных точек зрения примеров, но в основном в жилищной политике продолжает господствовать принцип Caissez-faire. Это привело к тому, что на всемирном жилищном конгрессе в Мюнхене летом 1928 г. делегат Соед. Штатов мог с прискорбием констатировать, что в деле улучшения жилищных условий широких масс населения богатые Соед. Штаты идут позади обремененной репарациями Германии.

Общественные сооружения составляют вторую по величине группу в строительном балансе страны. Они распадаются на три подгруппы: общественные здания, общественные сооружения и сооружения, производимые непосредственно федеральным правительством.

[1] Предисловие к книге L. H. Penck „The new day in housing", цит. по „Architecture and Building", январь 1929 г.

[2] Нельзя не отметить того, что у нас знакомы, главным образом, с Германскими достижениями в области жилищного строительства. Ни французский опыт по восстановлению северных департаментов, ни английские работы на основе государственной субсидии, давшие к 1928 г. свыше 1 млн. домов, ни американские методы постройки жилых зданий не изучены у нас в должной мере.

Общественные здания дают около 14% всего строительства. Несмотря на столь значительные абсолютные размеры, эта группа не представляет для нас особого интереса. Самой крупной статьей являются школы и разные просветительные заведения;[1] за ними идут госпитали, здания муниципалистетов и пр. Если осуществятся планы расширения общественных работ, о которых мы будем говорить ниже, то значение этой группы может несколько возрасти. Недавно закончила работы междуведомственная комиссия по выяснению потребности государственных организаций в зданиях. Она наметила разных работ на сумму около 400 млн. долл.

Гораздо больший интерес представляет вторая группа — общественные сооружения. На их долю приходятся 15—16% всех строительных затрат, при чем львиная доля падает на постройку грунтовых дорог. История и организация дорожного дела уже были весьма детально освещены в нашей прессе,[2] поэтому мы не будем на них останавливаться. Длина гужевых дорог всех типов определяется 3 млн. миль, из них улучшенных дорог около 20%. На 1 января 1929 г. числилось 92.000 миль дорог высшего типа (бетонные, асфальтовые, из специального кирпича, улучшенный мак-адам), 85.000 миль дорог полутвердого типа (песчанно-глинистые) и основная масса 413.000 миль гравийных дорог и обыкновенного мак-адама.

2,4 млн. миль остаются непокрытыми, несмотря на то, что в дороги вложено уже больше 20 мрд. долл. Такой результат мало удовлетворяет американцев. Ведется огромное количество работ по изысканию удешевленных способов строительства. Однако, пока никаких радикальных изобретений в этой области не сделано. Ассигнования на дороги ежегодно растут и перевалили за 1,5 мрд. долл. Из этой суммы новое строительство берет в среднем 60%, содержание дорог — 25%, админ.-техн. расходы — 3,5%, проценты на занятой капитал — 9. Несмотря на крупные затраты дорожное строительство отстает от выпуска автомобилей. Вычислено, что если поставить один за другим все выпущенные в 1928 г. автомобили, полагая на каждого по 6,1 метров, то они не уместятся на построенных за то же время дорогах.

Улучшение водных путей, поскольку речь идет о регулировании рек, находится в ведении военно-инженерного ведомства федерального правительства и входит в его бюджет. Но постройка и улучшение каналов производится либо им, либо правительствами отдельных штатов, либо, наконец, частными обществами. Великолепная водная система страны в течение целого столетия была в загоне. Подобное ненормальное положение вещей не могло продолжаться вечно. Сейчас сопротивление могущественных интересов делу развития водного транспорта значительно ослаблено и начаты крупнейшие работы. Из них на первое место надо поставить работу по предотвращению наводнений и урегулированию реки Миссисипи. На протяжении от Кэп Джирардо (выше Кай-иро) до Нового Орлена будут возведены дамбы, водосливы, шлюзы. Предлагалось много вариантов различной стоимости. В декабре 1928 г. Конгресс утвердил стоимость работ в 325 млн. долл., но есть основания полагать, что фактическая стоимость будет много выше. Работы рассчитаны на десятилетний срок и будут выполнены частью подрядным способом, частью силами корпуса инженеров армии. Обвалование Миссисипи является лишь частью общего плана работ.

[1] По классификации „Engincriny Neroh-Riecord" сюда относятся только просветительные и церковные здания.

[2] Статья Васильева в „Американской Технике" № 10 за 1927 г.

Почти закончено шлюзование реки Охайо, чрезвычайно важной артерии, прорезающей основной промышленный район, по которой даже в эпоху наибольшего упадка водного транспорта, движение оставалось оживленным. Устройством 52 плотин со шлюзами обеспечена глубина форватера в 2,74 метра на протяжении 970 миль. Работа будет закончена в ближайшее время и обойдется в 105 млн. долл.

Медленно подвигается сооружение канала длиною в 63 мили, долженствующего соединить приток Миссисипи Иллинойс с озером Мичиган и создать, таким образом, непрерывный водный путь от великих озер до Мексиканского залива. Канал строит штат Иллинойс; ассигнования израсходованы; предполагается передать работу федеральному правительству. В дальнейшем путь от залива до озера должен превратиться в непрерывный водный путь от Нью-Орлеана до Монтреаля. На этом пути крупную работу ведет сейчас канадское правительство. Старый канал в обход Ниагары заменяется новым, который будет пропускать суда с осадкой 7,62 (позднее 30) метра вместо прежних 14. Канал должен быть окончен к 1930 г. и обойдется в 115 млн. долл. Последняя стадия этого пути — шлюзование рек св. Лаврентия. Помимо того что Великие озера станут доступными для океанских судов, гидроэлектрические установки должны дать до 5 млн. лош. сил. Пока производятся изыскания и ведутся переговоры с Канадой.

В то время как дорожное и водное строительство быстро прогрессирует, некогда могущественное, «делавшее хозяйственную погоду» новое железнодорожное строительство за последние 10 лет почти совершенно сошло со сцены. Правда, Западные и Южные штаты представляют еще не малые возможности для постройки новых линий, на которые железнодорожные компании делают весьма крупные ассигнования. Однако, центром тяжести железнодорожных работ все же остается улучшение уже существующих линий.

Крупные работы по электрификации ведутся в Новой Англии, Средне-Атлантических штатах и вокруг Чикаго. В конце 1928 г. совет директоров Пенсильванской ж. д. принял проект электрификации путей в районе Нью-Йорка и Филадельфии, стоимостью около 100 млн. долл. Расширена сеть складов, элеваторов, улучшены условия грузоприемки (все в целях борьбы с автотранспортом), построено несколько больших вокзалов (Чикаго, Бостон с 52-этажным зданием, Кливленд, Филадельфия, Боффало.). Производятся непрерывно большие работы по смягчению уклонов, по постройке вторых путей и развитию старых.

Весьма крупные суммы затрачиваются также на внутри-городские пути сообщения. Американские города дорого расплачиваются за сверхцентрализацию и неудачную первоначальную прямоугольную планировку. Новая сеть подземных железных дорог, вместе с подвижным составом, обойдется Нью-Йорку в 500 млн. долл. Это самое дорогое коммунальное предприятие в мире. Заканчивается расширение «собуэя», в Филадельфии и Бостоне [1].

На прочих видах строительства, которые играют относительно незначительную роль, мы не будем останавливаться. Сюда относятся строительство морских портов (Нью-Йорк, Мобиль, Хаустон, новый порт на берегу Мексиканского залива Corpus Christi, Лос-Анжелос и др.);

[1] Для иллюстрации того, во сколько обходится нерациональная гипер-централизация в Нью-Йоркском округе сообщим, что как только будет закончен ныне строящийся метрополитен, нужно будет приступить к постройке следующего. Кроме того, Нью-Йорку нехватает воды. Новый проект водопровода предусматривает затрату около 250 млн. долл. Наконец, упорядочение пригородного сообщения по плану F. Lee Stuart'a обойдется в 1.250—1.500 млн. долл.

ирригационное строительство, значительно сократившееся вследствие малой эффективности после 1919 г.; сооружение новых телеграфных и телефонных линий, которое усилиями Bell C⁰C⁰ быстро двигается вперед, и некоторые другие.

Как это ни звучит парадоксально, но оживления в общественном строительстве можно ждать, если Соед. Штаты поразит хозяйственная депрессия.

Мы имеем в виду многочисленные проекты регулирования хозяйственного развития путем расширения — сжимания общественного строительства. Наиболее популярный из этих проектов — план Фостера и Кэтчинса, базирующийся на теории циклов тех же авторов. Их рассуждения, в самом общем виде, сводятся к следующему. Допустим, что в данной хозяйственной системе — государстве производство потребительских благ точно соответствует размеру покупательной способности населения; предположим далее, что в некоторый момент в этой системе капиталисты начинают строить новые фабрики, а правительство — различные сооружения общего пользования, хотя бы те же дороги. В результате равновесие нарушится. Увеличившаяся покупательная способность населения при стабильном количестве товаров поведет к росту цен. Рост цен вызовет увеличение продукции уже существующих фабрик. Когда это увеличение почувствуется, произойдет снижение цен. Пуск в ход новопостроенных предприятий форсирует падение до такого предела, при котором хозяйство вступает в полосу депрессии. Вот в этот-то момент, по мнению авторов, и должно выступить на сцену государство с разработанным планом общественного строительства. Государственные работы повысят покупательную способность населения и дадут начало новой волне промышленного под'ема. «Доллар, заплаченный чернорабочему на плотине в Аризоне, может оказаться тем последним долларом, который завертит колеса фабрики бумажных воротничков в Массачузетсе».

Такова общая схема. Еще в 1925 г. Кулидж на с'езде Ассоциации контракторов приветствовал эту идею и сказал что «осуществление ее повело бы к благоприятным изменениям в экономической жизни». «Но,— прибавил он дальше,— проведение в жизнь связано с большими трудностями». Сторонники подобных проектов [1] очень энергично проповедывают свои взгляды и пытаются перейти от слов к делу. В начале 1928 г. сенатор Jones внес законопроект, предусматривающий ежегодное отчисление по бюджету 150 млн. долл. в специальный фонд для субсидирования общественного строительства. Субсидирование должно производиться, если общий уровень строительной деятельности опустится более, чем на 20% по сравнению с соответствующим периодом 1926/27 г. О дальнейшей судьбе этого проекта у нас сведений нет. Вероятно, в связи с предстоявшими президентскими выборами, он был временно положен под сукно. После того, как был избран Гувер, сторонник широкой строительной программы, публично одобривший идеи Фостера-Кетчинса, можно ожидать, что вопрос вновь выплывет на сцену.

Перейдем теперь ко второму комплексу вопросов, к проблеме стоимости строительства. В последние годы перед войной стоимость строительства понижалась, что об'ясняется понижением цен на некоторые строительные материалы, главным образом, цемент, при стабильности заработной платы. В первые годы войны понижательное движение продолжалось, и в 1915 г. индекс стоимости составлял 93 (1913 = 100). С 1916 г. начи-

[1] Один из них, проект Дикинсона, напечатанный в „Annals of Amerikan Academy of Social and Political Sciences", реферирован. тов. Заком в № 4 „Мирового Хозяйства и Мировой политики" за 1929 г.

нается быстрый рост цен, и индекс к 1920 г. достигает максимума — 251. После кризиса — резкое падение до 170, снова под'ем в 1923 г. до 214, и после 1923 г. индекс остается почти без изменения. До 1929 г. общая тенденция была понижательной (примерно на 10 пунктов), но в конце 1928 г. наметился перелом, связанный с ожидаемым повышением цен на некоторые материалы. Вздорожание по отдельным типам зданий, в общем довольно равномерное; вздорожание по районам несколько разнится: оно значительнее на востоке (210 — 215) и меньше на западе (185 — 190).

В абсолютных цифрах средняя стоимость 1 куб. метра кирпичного жилого дома до войны равнялось 6,5 долл., сейчас — 13 долл. Данные о стоимости чаще даются за единицу площади. Так, 1 кв. метр площади банков стоит 200 — 203 долл., театров — 112 долл., больниц — 89,6 долл., отелей — 88,6, общественных зданий — 86,4, контор — 84,8, промышленных зданий — 74,5, школ — 67,5, одноквартирных домов — 52,9, многоквартирных — 51,3. В общей стоимости здания стоимость строительных материалов составляет 41%, заработная плата — 32% и накладные расходы, включая прибыль контрактора,— 27%. На протяжении ряда лет наблюдается увеличение удельного веса заработной платы. В 1890 г. она составляла 30% (считая за 100 строительные материалы + зарплата), а в 1926 г.— 42%. Основными строительными материалами являются сталь, лес и цемент; кирпич стоит на далеком четвертом месте, а остальные материалы, каждый в отдельности играют вовсе незначительную роль. Стальная и лесообрабатывающая промышленность работают на строительство лишь частично. Отметим, что в 1927 г. по данным Американского института железа и стали строительная промышленность, впервые в истории Соед. Штатов, выдвинулась на первое место в качестве потребителя металлопродукции с 22-хпроцентной долей, оставив на втором месте железные дороги. В 1928 г., однако, первое место заняла автомобильная промышленность. Цементная промышленность работает почти исключительно на строительство и потому мы кратко охарактеризуем ее состояние.

В течение последних 30 лет производство цемента развивается исключительно быстрым темпом. В 1900 г. в Соед. Штатах было произведено 1,5 млн. тонн цемента, в 1913 г. — 15 млн., в 1928 г.— 31 млн. тонн. Самым крупным потребителем цемента является дорожное строительство— 27%, на втором месте стоят коммерческие и общественные здания — 26%; на жилые дома расходуется — 8,5%. Цементная промышленность весьма концентрирована, несмотря на это цена цемента повысилась меньше, чем цены других строительных материалов. Об'ясняется это, отчасти, конкуренцией западно-европейского, на 80% бельгийского цемента. В Нью-Йорке он продается по 2 долл. 23 цент., против 2 долл. 33 цент. за баррель туземного изделия. Импорт колеблется между 2 и 5 процентами внутреннего производства. Цементозаводчики давно уже ведут усиленную кампанию за введение пошлин на импортируемый цемент. В публичных выступлениях руководители цементной промышленности угрожали закрытием фабрик на Атлантическом и Мексиканском побережьи и уходом вглубь страны. Конгресс дважды отвергал проекты пошлин на цемент. Однако, по последним сведениям усилия заводчиков увенчались, наконец, успехом. Тот список товаров подлежащих обложению, который рассматривает сейчас правительственная комиссия, включает цемент и некоторые другие стройматериалы. Предполагаемое введение пошлин послужило тем фактором, который изменил движение индекса стоимости строительства.

Вторым по значению фактором, определяющим колебания этого индекса, является заработная плата. Заработная плата строительных рабочих в Соед. Штатах, равно как и в ряде европейских стран, выше средней по всей промышленности. В марте 1929 г. средняя почасовая оплата квалифицированного строительного рабочего составляла 1 долл. 35 1/3 цент., против 65,7 цент. в промышленности. Весьма любопытно, что в оплате чернорабочих разница невелика: 52,9 цент. в строительстве и 49 цент. в промышленности.[1] Из отдельных профессий наивысшую зарплату получают каменщики и штукатуры. В Нью-Йорке они получают 14 долл в день. На полдоллара меньше получают слесаря, арматурщики, машинисты, азбестовщики. От 11—13 долл. получают плотники, котельщики, кузнецы, электромонтеры, маляры, стекольщики и др. Подручные слесаря, плотника, электромонтера получают 9 долл., чернорабочие 6 — 7 долл. Десятники получают на 1 долл. больше, а иногда и столько же сколько наивысшеоплачиваемые рабочие. Нью-Йоркские ставки являются максимальными. Такого же уровня зарплата достигает лишь в Чикаго и в наиболее быстрорастущих, главным образом, курортных городах. Самые низкие ставки — на юге. В Атланте чернорабочие получают 25 — 30 цент. в час против 90 в Нью-Йорке. По данным Арецкого, зарплата строительных рабочих составляет 225% довоенной, что при меньшем росте розничных цен, означает повышение реальной заработной платы по сравнению с 1913 г.[2]

На причинах высокой зарплаты в строительстве стоит остановиться подробнее. Первой причиной является, конечно, высокая производительность труда. Американские квалифицированные строители — большие мастера своего дела и их производительность поражает как наших, так и западно-европейских специалистов, изучающих строительство на месте. При приеме в союз каждый рабочий, кроме вступительного взноса должен еще выполнить пробную работу. Сами предприниматели поощряют мастерство устройством специальных конкурсов с выдачей так наз. «сертификатов» за наилучшее качество работы. Другой причиной является высокая организованность строительных рабочих. Строительные союзы возникли еще в 60-х годах. К 1927 г. они насчитывали 1.125 тыс. членов. Из отдельных союзов наиболее крупным является «Соединенное братство столяров и плотников» с 400 тыс. членов; за ним идут: ассоциация электромонтеров со 150 тыс. членов, братство маляров, декораторов и обойщиков со 125 тыс. членов и масса более мелких союзов. Все они, за исключением союза рабочих на паровых лопатах с 3 тыс. членов, входят в Американскую федерацию труда и составляют ее становой хребет.

Высокая заработная плата служит любимым аргументом подрядчиков при обработке общественного мнения и громоотводом для обвинений в непомерно-высоких расценках на строительные работы. Однако реальная заработная плата не так велика, как можно полагать на основании приведенных цифр. Строительный рабочий в среднем занят лишь 70% рабочих дней в году. Насколько велико число несчастных случаев с некоторыми категориями рабочих, видно по размерам страховых премий. Последние колеблятся от 0,5% для водопроводчиков, до 21,66% за сборщиков стальных скелетов высоких зданий. Об исключительной разнице в оплате квалифицированного и неквалифицированного труда и о колебаниях оплаты по районам мы уже говорили. Отметим что муниципалитеты и государство платят значительно ниже частных организаций, и что в новых видах строительной деятельности, напр., в дорожном, ставки ниже средних. Так, типичный для Новой Англии колдоговор муниципалитета г. Конкорд с союзом предусматривает 9-часовой рабочий день и среднюю зарплату около 5 долл. в день.

---

[1] По фактическому среднему заработку (E. N. R. от 4/IV 1929 г.). Цифры Бюро статистики труда несколько ниже, так как составляются на основе „входной" (entrance) или начальной заработной платы.

[2] „Американская Торговля и Промышленность" 1927 г. № 2.

Сведения о числе рабочих, занятых в строительстве по всей стране настолько разноречивы, что мы не будем их приводить. Не подлежит сомнению, однако, что то абсолютное уменьшение численности промышленного пролетариата, которое в Соед. Штат. называют «технологической безработицей», что это уменьшение с избытком покрыто увеличением числа лиц, занятых в строительном деле. Когда за счет уменьшения, и при том весьма заметного, количества рабочих на железных дорогах и в ж.-д. мастерских, рос персонал обслуживающий производство и эксплоатацию авто-транспорта, никто не находил в этом чего-то нового. Следовательно, «новые явления» в американской промышленности являются очередным отражением никогда непрекращающегося процесса перераспределения пролетариата в соответствии с изменениями в размерах, структуре и характере народнохозяйственной продукции.

В заключение упомянем о 5-дневной неделе. Переход на 5-дневную неделю, означающий фактическое уменьшение рабочей недели на 4 часа, в строительстве, равно как и в автомобильной промышленности, отнюдь не носит характера планомерно ли, стихийно ли, но все расширяющейся кампании, охватывающей все новые и новые предприятия и отрасли. Летом 1928 г. по данным Nat. Association of Building Trades Employers из 70 крупнейших городов в 4 все строительные рабочие работали 5 дней; в громадном же большинстве (60 из 70) лишь один — два союза перешли на сокращенную неделю. В Нью-Йорке, например, к таким союзам принадлежат маляры, обойщики и штукатуры. Условия перехода весьма разнообразны: в некоторых городах он сопровождается понижением поденной платы, в некоторых она остается без изменения, в некоторых повышается. Весьма распространенно применение 5-дневной недели лишь в течение 3 — 4 летних месяцев. Не подлежит сомнению, что подрядчики постараются переложить бремя новых условий на плечи потребителей, и притом не без выгоды для себя. Этим и только этим определяется их позиция при переговорах и их категорический отказ от введения 5-дневной недели на уже начатых постройках.

Последним элементом стоимости строительства являются накладные расходы. Сведения о их размерах весьма малочисленны, зачастую не точны и требуют перекрестной проверки. По нашим подсчетам они повысились по сравнению с 1913 г. более нежели первые два показателя. Если индекс стройматериалов равен, кругло, 170, заработной платы — 220, то индекс накладных расходов достиг 240. По отдельным подвидам накладные расходы распределяются в %% так:

Инструменты и оборудование	1,77
Наблюдение на месте работ	4,11
Содержание глав. конторы	4,51
Страховка всех видов	3
Прибыль подрядчика	10
Прочие расходы	2,65
Итого	26,04

Фактическая прибыль ниже указанной, т. к. здесь не учтены налоги, некоторые расходы по кредитованию и проч. В 1927 г. 20 крупнейших строительных компаний показали прибыль 5,7% по сравнению с 5,1% для крупнейших предприятий других индустрий. Вообще особо крупных предприятий в строительной промышленности нет. Самой крупной организацией является образовавшаяся в 1928 г. из слияния 4 фирм United Engineers and Contractors, возглавляемая старой фирмой Dwight P. Robinson, имеющая интересы в Южной Америке и занимающаяся всеми видами строительства. Мировой известностью пользуется недавно расширившаяся,

путем присоединения к себе нескольких фирм, компания Stone and Webster, одним из крупнейших клиентов которой является Форд, особенно зарекомендовавшая себя в строительстве гидро-электрических станций. Ряд крупных фирм специализировался на одном каком-нибудь виде строительства: небоскребы (G. Fuller, Starrett) мосты или их части (Strauss, Roebling, Marchall—Mac-Clintic) устройство фундамента для различных зданий и сооружений Foundation C⁰ C⁰ разных наименований) и др. О степени раздробленности строительных предприяти можно судить потому, что на одного подрядчика в среднем приходится 13 рабочих.[1] Под'ем последних лет был благоприятной почвой для создания новых мелких предприятий.

Предприниматели входят во множество союзов и ассоциаций, главным образом, по роду работ: ассоциация контракторов по покрытию крыш, по паровому отоплению, по лифтам, по мраморным работам и т. д. Организацией их об'единяющей является Association of general Contractors of America. Она основана в 1918 г. и в настоящее время представляет 75% всего строительства страны. О характере ее работ можно составить представление по извлечению из отчета к 10-летнему юбилею ассоциации. В заслугу себе она ставит: 1) выработку типового контракта, 2) улучшение условий кредита, 3) борьбу с хозяйственным способом ведения общественных работ, 4) повышение квалификации контракторов, 5) улучшение условий проката строительных машин и т. д. По туманным сообщениям печати ассоциация как будто затевает координацию действий контракторов, как покупателей стройматериалов. Успешность такого предприятия, по ряду причин, представляется весьма сомнительной и, во всяком случае, строительная промышленность, тесно связанная с местным рынком, никогда не достигнет той степени концентрации, которая характерна для ряда других отраслей американской промышленности.

В заключение остановимся на перспективах строительства на ближайший период времени. Вопрос о перспективах тесно связан с вопросом о том, что представляет собой нынешний размах строительства: переходное явление или структурное изменение в американском хозяйстве.

По американской специальной прессе можно проследить, как в течение 1923—28 гг. происходил переворот во взглядах, как постепенно укоренялось мнение, что новый об'ем строительства — явление естественное и постоянное. От дискуссии о размерах жилищного дефицита конца 1924—начала 1925 г. (Д. Дэвис, Х. Байер, В. Кинг, Л. Айерс, В. Кларк в „Monthly Labor Review“, „Commerce Monthly“ и др.) от пессимистических прогнозов на 1925—1926 гг., оказывавших, между прочим, существенное влияние на банковскую политику, дошли до ультра-розовых надежд на 1929 г.

В начале 1928 г. журнал „Architectural Forum“ впервые высказал предположение, что нынешний новый размер строительства является нормальным, и что изменение его размера возможно лишь в связи и в соответствии с общими кон'юнктурными колебаниями. Однако этот взгляд кажется нам неправильным. Конечно, строительство останется в общем на высоком уровне. Этот уровень определяется повышенным против довоенного состоянием хозяйства страны и соответственными изменениями в характере платежеспособного спроса. Тем не менее в развитии строительства за последние годы имели место элементы «бума» и ныне, как будто, «бум» подходит к концу. Перепроизводство имеет место не во всех видах строительства и не во всех районах. Наиболее угрожаемым видом строи-

[1] М. Вагнер. „Американская строительная промышленность“ Гостехиздат, Москва, 1928 г., стр. 35.

тельства является коммерческое, а районом — его центр, Нью-Йорк. Перепроизводство коммерческих зданий признается самими американцами.

На годовом с'езде Ассоциации деловой печати весной 1928 г. Feiker предсказывал массовый крах отелей еще до конца года. У нас нет сведений, осуществились ли эти предсказания или нет, но возможность таких высказываний симптоматична сама по себе. Из ряда крупных провинциальных центров поступают сведения, что они удовлетворены конторскими, банковскими и другими коммерческими зданиями до 1932—1935 гг.

Другим понижающим фактором будет жилищное строительство. Снижение его определилось в 1928 г. и в 1929 г., видимо будет продолжаться. Здесь возможны временные колебания в ту или другую сторону, но в целом постройка жилых домов будет уменьшаться под влиянием кардинального факта: ослабления притока сельского населения в города, вызванного, в свою очередь, некоторым улучшением сельского хозяйства. Уменьшение размеров жилищного и коммерческого строительства отражается на движении Брадстритовского индекса разрешений на постройку. Этот индекс, учитывающий только работы в городах, достиг максимума в 1925 г. и с тех пор с колебаниями снижается. «Ножницы» между общим об'емом строительства и строительством городским об'ясняются увеличением роли общественных и промышленных сооружений. Возможно, что проект Jonesà воплотится в жизнь скорее, нежели того ожидали самые рьяные его приверженцы. Впрочем расширение общественных работ возможно произвести и без формального принятия закона, путем соответственного нажима сверху на местные органы власти.

Не подлежит сомнению, что строительной промышленности предстоит столкнуться с явлениями перепроизводства и перенасыщения рынка. Строительные фирмы это чувствуют и этим об'ясняется увеличившийся интерес к заграничным проектам. В этом отношении 1928 г. был переломным годом. В 1927 г. из строительных работ, полученных американцами за границей (кроме Канады, которую американцы «за-границей» не считают), можно отметить лишь постройку плотин и дорог в Абиссинии на сумму 20 млн. долл. В 1928 г. крупных работ значительно больше: 5 гидроэлектрических станций в Испании — 20 млн. долл., 500 миль бетонных дорог там же — 80 млн. долл., жел. дорога в Турции длиной 750 миль — 50 млн. долл., жел. дорога в Персии — 80 млн. долл., ирригационная система в Греческой Фессалии — 30 млн. долл. и др. В 1929 г. крупнейшим контрактом является пока наш договор с фирмой Лонгэкр на постройку жилых домов в Москве на сумму 25 млн. долл. Из фирм заинтересованных в заграничных заказах отметим (Fox International corp. Ullen Brothers) Европа, Бл. Восток), Fergusson (Д. Восток) и др. Особенное внимание американских строительных фирм привлекает к себе Южная америка, где главным об'ектом их деятельности служат пути сообщения и где проектируется пан-американская шоссейная дорога от Нью-Йорка до Вальпорайзо.

Тем не менее внутренний рынок для строительной промышленности навсегда останется решающим фактором. Здесь в ближайшем будущем будут развиваться как раз те отрасли, которые представляют наибольший интерес для нас: строительство промышленное, водных путей и дешевых дорог. В каждой из этих отраслей можно ожидать новых и высокоценных достижений. Роль строительства в хозяйстве Соед. Штатов, с одной стороны, и непрерывное совершенствование технических приемов и методов, с другой стороны, требуют от нас систематического и внимательного изучения.

Ф. Свищев

Развитие торговли Украины в связи с качеством обслуживания ею населения[1]

За последние годы в области товарооборота достигнуты значительные успехи: в распределении промышленных товаров мы имеем громадный и широко развернутый аппарат потребительской кооперации; почти такой же аппарат мы имеем и в области заготовительной торговли в лице как сельскохозяйственной, так и потребительской кооперации. Крупные достижения мы имеем и в области организации государственной синдикатской торговли.

Однако, при всех этих успехах, даже если на них смотреть только с точки зрения количественных показателей товарооборота, общих удельных весов кооперации и госторговли, область торговли все же не может рассматриваться нами в качестве такой, где мы близки к совершенству.

Мы здесь не собираемся поднимать всех вопросов нашего товарооборота. Многие затруднения товарооборота обусловливаются общей напряженностью нашего хозяйственного строительства, устранение коих мыслимо будет осуществить постепенно, в течение более или менее продолжительного времени, и мероприятиями, рассчитанными на многие отрасли народного хозяйства (сельское хозяйство, промышленность, транспорт). Мы здесь коснемся только тех вопросов, которые непосредственно вытекают из природы самой торговли и работы ее аппаратов. Вполне понятно, что устранение недостатков, связанных с этой стороной дела, будет значительно проще, чем устранение всех дефектов нашего хозяйственного строительства.

***

Один из главных вопросов, на котором мы здесь хотели бы остановиться, это вопрос о нашей торговой сети. Всем известно, какое большое значение этот вопрос имеет прежде всего для развития сельскохозяйственного и промышленного производства.

Каково же общее положение торговой сети Украины? Об этом можно будет судить по нижеследующим данным патентной статистики НКФ УССР (см. табл. на след. стр.)

Из этих данных мы видим, что торговая сеть УССР в течение 1927/28 г. резко сократилась по сравнению с предшествующим годом и стала значительно ниже, нежели в 1925/26 г., несмотря на то, что за это время мы имеем значительный рост доходов населения, равно как и общий рост с.-х. продукции, которую торговая сеть обязана собрать. Эта торговая сеть значительно ниже довоенной, что видно из нижеследующих данных (без разносной торговли до войны и для 1927/28 г.):

	Опт.	Полуопт.	Розница	Всего
1907 г. (по 8 бывш. губ. Украины)	6.281	2.003	145.781	172.217
1927/28 г. (на 1 янв. 1928 г. по данным НКФ)	2.370	9.419	95.298	107.087

[1] В порядке обсуждения. Ред.

В последние предвоенные годы сеть была еще более значительна, примерно, на 25—30%, но за отсутствием для этих годов детальных данных, цифры приводятся за более ранние годы.

В то время как по большинству отраслей народного хозяйства мы достигли и превзошли довоенные об'емы, по торговой сети мы весьма далеки от довоенного уровня. И несомненно, что корень наших рыночных затруднений как по линии мобилизации с.-х. продукции, так и распределения промышленных товаров лежит в значительной мере в деградации нашей торговой сети.

Разряды	Государств.	Кооперат.	Частная	Всего
		1925/26 год		
I	89	192	30.106	30.368
II	645	1.731	60.495	62.871
III	2.490	16.968	31.267	50.725
IV	2.789	3.375	3.536	9.700
V	1.152	770	509	2.431
VI	—	—	—	—
Все разр.	7.165	23.036	125.913	156.114
		1926/27 год		
I	99	225	40.941	41.265
II	732	2.526	68.109	71.367
III	2.740	20.606	34.681	58.027
IV	4.081	5.459	4.885	14.425
V	622	784	674	2.080
VI	517	341	218	1.076
Все разр.	8.791	29.941	149.548	188.240
		1927/28 год		
I	45	468	30.995	31.508
II	847	2.100	42.011	51.958
III	1.996	18.793	22.551	43.340
IV	2 572	3.625	3.222	9.419
V	456	647	333	1.436
VI	431	388	115	934
Все разр.	6.347	26.021	106.227	138.595

Конечно, было бы ошибочно воспринимать упрощенно факт свертывания торговой сети. Как видно из вышеприведенной таблицы, мы имеем здесь резкое свертывание мелкой, по приемуществу, частной торговли на ряду с расширением крупной кооперативной сети.

Состояние торгового аппарата находится в тесной связи с общим социально-хозяйственным развитием страны и применительно к этому справедливо может быть замечание о том, что при современных хозяйственных условиях мы, пожалуй, в некоторой степени и не нуждаемся в полном воспроизводстве всех особенностей довоенной торговой сети, и в этом смысле уместно будет поставить вопрос о ее изменении, но вряд ли будет правильной постановка вопроса о ее таком решительном свертывании, какое у нас наблюдалось в 1927/28 г.

Как же конкретно выглядит состояние нашей торговой сети? Для характеристики этого явления в отношении сельской торговли мы воспользуемся недавно выпущенным Отделом торговой статистики ЦСУ Украины исследований и на основании его составим следующую таблицу распределения торговой сети для 1925/26 г. и 1926/27 гг. по поселениям в соответствии с их размером (см. табл. на 245 стр.).

Из этих данных мы видим, что огромное количество сельских поселений не только не имеют кооперативных и государственных лавок, но даже и частных. Так например, в селениях, имеющих от 501 до 750 душ или от 100 до 150 дворов, почти что половина совершенно не имеет лавок; больше ¼ селений с 751—1000 душ также не имеют лавок и даже в селениях с количеством душ свыше 2500, т.-е. с числом дворов свыше 500, не имеют лавок. Такое положение ни в коем случае нельзя признать нормальным. К сожалению, приходится констатировать, что это положение имеет тенденцию не устранять недостаток в развертывании нашей торговой сети, а, наоборот, его углублять, что становится заметным при сравнительном рассмотрении сети в 1925/26 и 1926/27 гг. При переходе от предыдущего к последующему году мы наблюдаем значительное возрастание % поселений, совершенно не имеющих торговых заведений. Следовательно, в 1927 г. мы по украинской сельской торговле имеем огромное количество «торговых пустынь», т.-е. селений, не имеющих торговых лавок. Само собою разумеется, что вовлечение этих селений в сферу товарно-денежного хозяйства практически будет протекать довольно затруднительно. И это, конечно, должно будет коснуться как потребления этими селами промышленных товаров, так и сбыта произведенной ими сельскохозяйственной продукции.

Факт отсутствия в этих селениях лавок, конечно, далеко не означает того, что их жители совершенно не покупают промышленных товаров и совершенно не продают своей с.-х. продукции. По всей вероятности, они в большей степени используют для этих целей городские и сельские базары, но несомненно то, что отсутствие в них лавок не может не способствовать укреплению в жителях этих поселений натуралистических тенденций.

Мы нерасполагаем данными, характеризующими размещение сети в сельской торговле за 1927/28 г., но повидимому оно было не лучше 1926/27 г., а, пожалуй, значительно хуже, так как в 1927/28 г. торговая сеть продолжала снижаться и на 1 января 1928 г. дала 103 тыс. заведений вместо 109 тыс. для 1 января 1927 г. (в обоих случаях без первого разряда).

Как видно из вышеприведенных данных, особенно заметно снижение в сельской торговле частной сети; последняя дает резкое снижение решительно по всем типам селений. Факт такого стремительного свертывания частной торговли на селе обязывает как госторговлю, которая по этим данным обнаруживает заметное оживление (очевидно, по линии заготовительной торговли), так и особенно кооперацию к решительному развертыванию своей сети. Надо, однако, отметить, что свертывание сети частника идет несколько в ином направлении, нежели это диктуется народнохозяйственной целесообразностью: при резком свертывании средней торговли мы имеем почти что стабильный удельный вес крупной частной сети. Это можно будет видеть из нижеследующих данных:

	Вся сеть на 1/IV 1927 г.	В том числе частн.	Удельн. вес в %	На 1/I 1928 г.	В том числе частн.	Удельн. вес в %
Вся сеть (без I разряда)	109.505	82.209	75,0	103.226	69.527	67,4
В том числе:						
Крупная (IV, V, VI разряды) . .	13.736	4.241	30,7	11.882	3.611	30,3
Средняя (III)	44.750	28.944	64,7	43.725	21.156	48,3
Мелкая (II)	51.029	49.024	96,1	47.619	44.760	94,0

Из этой таблицы видно, что при общем падении торговой сети крупных разрядов с 13,7 тыс. до 11,8 тыс., т.-е. на 13,5%, свертывание частной торговли обнаруживает несколько больший процент падения (14,8%). В то же время по средней оседлой торговли (III разряд) при общем свертывании сети на 2,3% частная сеть обнаруживает свертывание на 27%. В народнохозяйственном смысле свертывание крупной частной торговли для нас безусловно необходимо.

Пристального внимания заслуживает факт свертывания сети, особенно средней, как наиболее разветвленной, с точки зрения влияния на товарность сельского хозяйства. Как показывают отдельные обследования, развертывание кооперативной сети в некоторых случаях (повидимому во многих) происходит при наличии определенных предпосылок, оправдывающих открытие общеустановленного кооперацией типа торгового заведения, при которых оно становится рентабельным. Поскольку отдельные районы или села не отвечают этим требованиям, и поскольку кооперация иных типов заведений не хочет организовывать, то этим самым она обрекает эти районы на недообслуживание и связанное с ним оседание сельскохозяйственной продукции внутри крестьянского хозяйства.

**
*

Процесс свертывания частной торговой сети имеет место также и в городе. Само собою разумеется, что и здесь свертывание в значительной своей части падает на частную торговлю. Однако, на ряду со свертыванием частной торговой сети, мы здесь имеем энергичное свертывание государственной розницы как синдикатско-трестовского типа, так и специально госторговой розницы.

При этом нужно подчеркнуть, что процесс общего падения удельного веса госторговли фактически не соответствовал плановым предположениям, что видно из нижеследующих данных НКТ Украины:

Рост посреднического оборота (в тыс. руб.)

	1925/26 г.	1927/28 г.	% измен.	План на 1927/28 г.
Госторговля	1.568,3	1.600,7	102,0	2.217
Кооперация	2.822,1	4.497,7	159,4	3.752
В том числе:				
Потреб. кооперация	1 988,9	2.945,5	150,6	—
Сельскохоз. кооперация	634,7	1.149,9	181,2	—
Куст.-пром.	111,5	215,8	193,5	—
Частн. торг.	1.262,0	1.157,9	91,8	1.200

Распределение торговой сети УССР

Группировка населения по владельцам заведений / Группировка селений по числу душ.	Годы	До 25 душ	От 26 до 100 душ	От 101 до 250 душ	От 251 до 500 душ	От 501 до 750 душ	От 751 до 1.000 душ	От 1.001 до 1.250 душ	От 1.251 до 1.500 душ	От 1.501 до 2.000 душ	От 2.001 до 2.500 душ	Больше 2.500 душ	Число неизвестно	Всего
Всего всех селений		14.115	11.552	9.867	6.124	2.856	1.846	1.444	1.104	1.452	957	2.049	71	53.437
Всего селений с торгов. завед.	1925/26	20	198	613	1.508	1.557	1.382	1.225	993	1.373	896	1.956	92	11.792
	1926/27	12	172	564	134	1.466	1.334	1.183	906	1.348	887	1.947	63	11.280
В них торг. заведений:	1925/26	31	385	964	2.576	2.935	3.017	3.361	3.147	5.482	5.734	33.165	150	60.947
	1926/27	15	310	851	2.102	2.426	2.483	2.781	2.424	4.271	4.524	25.403	109	47.699
Села только с кооп. и гос. торгов. заведениями	1925/26	3	70	267	697	755	6 9	505	387	414	214	184	14	4.170
	1926/27	4	69	273	742	840	722	619	447	515	258	247	24	4.760
Села только с частн. торгов. заведениями	1925/26	12	102	374	602	433	289	168	105	130	44	65	52	2.276
	1926/27	5	79	235	430	360	261	146	92	116	49	57	31	1.861
Села с кооперат. госуд. и частн. заведениями	1925/26	5	26	72	209	369	424	552	510	829	638	1.707	5	5.346
	1926/27	3	24	56	176	266	351	418	417	717	580	1.643	8	4.659
Всего всех заведений:														
Кооперативных	1925/26	10	122	436	1.299	1.488	1.504	1.505	1.373	2.083	1.699	6.260	43	17.822
	1926/27	6	113	432	1.160	1.377	1.357	1.343	1.222	1.816	1.496	5.443	37	15.802
Государственных	1925/26	2	18	22	36	64	36	65	67	108	162	1.359	5	1.944
	1926/27	1	21	22	51	59	58	79	68	148	181	1.422	—	2.110
Частных	1925/26	19	245	506	1.241	1.383	1.477	1.791	1.707	3.291	3.873	25.546	102	41.181
	1926/27	8	176	397	891	990	1.068	1.359	1.134	2.037	2.847	18.538	72	29.787
% сел. с торг. завед. к общему колич. селений	1925/26	0,1	1,7	6,2	24,6	54,5	74,9	84,8	89,9	94,6	93,6	96,5	100	22,1
	1926/27	0,1	1,5	5,7	22,0	51,3	72,3	81,9	86,8	92,7	92,7	95,0	88,7	21,1

Изменение удельного веса отдельных систем (в %%)

	1926/27 г.	1927/28 г.	Предпол. было по плану на 1927/28 г.
Госторговля	28,0	22,2	30,9
Кооперация	50,4	62,4	52,4
В том числе:			
Потреб.	35,6	41,6	—
Сельскохоз.	11,3	16,8	—
Частн. торг.	21,6	15,4	16,7

Из этих данных явствует, что на ряду со значительным падением частной торговли, мы имеем сильное сокращение госторговли при одновременно бурном росте кооперативной торговли, оказавшемся значительно выше плановых предположений.

Если в 1925/26 г. процесс свертывания госторговли, особенно торговли бесчисленного количества представительств, был совершенно необходим, поскольку он, с одной стороны, удорожал торговое обслуживание, а с другой — нездоровой конкуренцией, поскольку тресты и синдикаты всячески протежировали росту своей сети, в порядке преимущественного отпуска товаров своей сети, задерживал развертывание кооперации, то ныне, при обнаружившемся свертывании госторговли, есть все основания признать, что в отношении частной торговли мы перешли границы целесообразности.

Вряд ли кто теперь сомневается в том, что в связи с резким сокращением частной торговли, уже перегрузившем кооперативную сеть, параллельно свертывать госторговлю—это значит ухудшать и без того плохое обслуживание потребителя. Это особенно приходится подчеркнуть в отношении торговли крупных городов Украины, особенно Харькова, в связи с фактом ликвидации, например, «Ларька». Не входя в оценку мотивов, приведших к ликвидации «Ларька» и соглашаясь даже с их серьезностью при его ликвидации, ныне приходится признать их несомненно недальновидными. И в этом, конечно, повинна была прежде всего потребительская кооперация, которая, став перед перспективой устранения своего конкурента, недооценила тех трудных обязательств, которые на нее падали в связи с этой ликвидацией. Так, напр., «Ларек» на 1 сентября 1927 г. (перед постановлением о его ликвидации, которое состоялось 15 сентября 1927 г.) имел по Харькову сеть в 93 заведения, которые потом и перешли на весьма выгодных условиях к харьковской кооперации. Однако, при всей выгодности этой передачи кооперации, она совершенно не может быть признана выгодной с точки зрения развития торговли Харькова, особенно в связи с необходимостью улучшения обслуживания потребителя. Кооперация затратила значительное количество своих средств и организационных сил на то, чтобы освоить вновь приобретенную торговую сеть. Это было ей совершенно необходимо, но это почти ничего существенного не прибавило к тому, что она делала, работая параллельно с «Ларьком». Таким образом, для харьковской кооперации прошел год напряженной, но мало продуктивной в народнохозяйственном смысле работы, от которой в проигрыше оказался только потребитель, значительно повысивший за это время свой кооперативный пай и несомненно имевший все основания рассчитывать на лучшее обслуживание, нежели это теперь имеется.

**
*

Имеются ли какие-либо специальные основания к существованию в городах госрозницы? Если ограничить этот вопрос крупными городами, то в этом вряд ли приходится сомневаться. За это обстоятельство говорит прежде всего то, что расширение сети в пределах выявившейся потребности

не по силам одной кооперации при данном ее организационном и финансовом положении. Об этом неоднократно заявляла и заявляет сама кооперация в своих представлениях правительству о необходимости отпуска ей на лавочную сеть средств из бюджета, о введении специальных наценок для этого строительства и т. д.

Но на ряду с этими моментами в больших городах мы имеем постоянный контингент потребителей, который по своему характеру существенно разнится от пайщиков, обслуживаемых кооперацией. Речь идет о приезжих, которые составляют в качестве покупателей для больших городов довольно заметную величину.

Примерно аналогичное положение занимает торговое обслуживание ряда учреждений и предприятий, снабжение коих не всегда должно будет входить в обязанность потребительской кооперации, как напр., промысловые и инвалидные артели, занимающиеся хлебопечением, бюджетные учреждения и организации (больницы, тюрьмы, детдома и т. д.).

В общей системе товарооборота нельзя также игнорировать необходимости нормального снабжения бесчисленного множества мелких артелей, инвалидов и т. д. Вне определенных путей снабжения, эти организации будут стремиться закупать товары различными искривленными путями, нервируя тем самым общее рыночное состояние. И, очевидно, и на эту категорию покупателей потребительская кооперация также претендовать не может. Далее, потребительская кооперация работает преимущественно с массовыми предметами широкого потребления, составляющими основную базу рабочего бюджета. Но на ряду с этими предметами, существует огромная масса специальных товаров, номенклатура коих с ростом благосостояния населения все более и более расширяется. Сбыт этих продуктов требует специальной торговой работы, мало укладывающейся в общую универсальную систему потребительской кооперации. Отвлечение кооперации в эту сторону будет невыгодным как для промышленности, которая в результате неумелой кооперативной работы может оказаться перед фактом искусственно суженного рынка, так и для кооперации, которая экспансией в таких областях, мало связанных с общим характером ее работы, может создать иммобильность ее средств, и связанное с этим сокращение ее кредитования. Наличие в обороте таких немассовых товаров ставит перед нами задачу о создании специального аппарата, что мыслимо будет осуществить только в порядке организации специальной госторговли.

В общей совокупности эти обстоятельства приводят к необходимости существования госторговли вообще и госрозницы в частности не только как какого-то случайного, но и более или менее постоянного явления, дополняющего современную работу нашей потребкооперации. Что это действительно так, достаточно будет указать на самый факт существования госторговли, несмотря на все ликвидационные устремления по отношению к ней со стороны Наркомторга и кооперации.

Но не в одном только увеличении недостаточной торговой сети можно видеть смысл госрозницы. Переход потребительской кооперации в городах на монопольное положение при многих бесспорных преимуществах такого положения, создает ряд отрицательных моментов, как, напр., бюрократизацию торгового аппарата, отсутствие постоянного и необходимого стимула к рационализации и удешевлению работы, к улучшению качества обслуживания потребителя и, наконец, что, пожалуй, будет самым главным — к невозможности проверить качество ее торговой работы, поскольку отсутствуют для сравнения и контроля другие аналогичные предприятия, работающие, примерно, в одинаковых с кооперативными предприятиями условиях.

**
*

Нашей потребительской кооперации в настоящее время уделяется исключительное внимание. Здесь мы имеем ряд бесспорных и успешных завоеваний, которые надо всячески закрепить, а это можно сделать только путем хорошей работы кооперативных организаций. Как же работает потребительская кооперация и, в частности, как она обслуживает потребителя?

Вообще о недостатках кооперации в обслуживании покупателя писалось уже немало. К сожалению приходится констатировать, что и украинская кооперация в этом отношении не намного ушла вперед.

Наркомторг СССР в своем докладе Совету Труда и Обороны указывает ряд моментов, рисующих сравнительно невысокий хозяйственный уровень работы потребительской кооперации Украины.

Рост многолавочности в украинской кооперации чрезвычайно низок; по числу лавок Украина стоит на последнем месте, что видно из следующих приводимых в докладе данных:

Динамика роста числа лавок на 1 селение по республикам и областям

	1/X 1926 г.	1/X 1927 г.	1/VII 1928 г.
РСФСР	1,7	2,0	2,3
БССР	2,5	2,8	3,3
УССР	1,3	1,4	1,46
ТССР	2,2	2,3	3,6
УзССР	1,8	3,2	4,9
Урал	2,2	2,7	3,4
Сев. Кавказ	1,7	2,2	2,8
Ленингр. область	1,9	2,1	2,6
ДВО	1,5	1,7	2,1
Сибирь	1,4	1,58	1,75
Казакстан	1,1	1,38	1,5
СССР в среднем	1,7	1,9	2,15

Темп многолавочности на Украине чрезвычайно медленно развивается, что ведет к ослаблению рационализации снабжения низового розничного звена, а это, в свою очередь, дает себя чувствовать в низком проценте транзита в снабжении сельской низовки. При таком понижении неудивительным становится, что расходы и наложения украинской системы потребительской кооперации выше, нежели в других республиках и областях, что также подчеркивается и НКТ СССР.

Равным образом это же обстоятельство затрудняет и мобилизацию паевых капиталов; средний пай Сельпо Украины на 1/X 1928 г. составлял 6 р. 32 к. и был ниже среднего по СССР (7 р. 42 к.) на 15,2%.

Приходится также указать и на то, что высокие цены кооперации в значительной мере об'ясняются ее неумением торговать; например, цены на копченые изделия в Харькове всегда дороже, нежели в Полтаве на 40—50%. При наличии такой резкой разницы в ценах, организованный потребитель (служащие и учреждения) предпочитают время от времени закупить этот товар у частника, доставляющего его по более низким ценам, нежели кооперация, к тому же с двухнедельным кредитом платежа. Не приходится, конечно, говорит о том, какое огромное отрицательное социально-хозяйственное явление создает наличие подобного рода фактов.

Так же точно не представляется возможным удовлетворяться самым обслуживанием покупателя при покупке товаров. Об очередях здесь уже не приходится говорить: они как будто стали обычным явлением наших дней. Самый внешний вид кооперативных магазинов и лавок оставляет желать много лучшего; здесь часто чувствуется какая-то халатность и небрежность. Взять хотя бы устройство входа и выхода в кооперативные магазины. Этот, на первый взгляд, небольшой организационный вопрос имеет несомненно крупное значение. Но он почти везде остается абсолютно неразрешенным; ему просто не уделяется никакого внимания.

Заслуживает также большого внимания вопрос об ассортименте товаров и их качестве. При недостатке товаров, их ассортимент бывает тоже весьма ограничен — мало тканей с разнообразными рисунками, цветами и т. д. Но, к сожалению, этот недостаток товаров кооперация в процессе своей работы не только не стремится сколько-нибудь восполнить, но всячески его подчеркивает, особенно изделиями, которые изготовляются местными ремесленниками по заказу кооперации. При хозяйственной распорядительности и умении и здесь можно многого достигнуть, даже при наших скромных возможностях. Например, в текущем году одна местная украинская организация госрозницы, имея на рынке трестовский демикатон для одеял только двух сортов, пользовавшихся ранее большим спросом, но ныне вышедших из моды, закупила крупную партию кустарного демикатона в суровье и отдала его государственному тресту для специальной окраски в разные современные модные яркие цвета; такая операция в общем не удорожила для нее цену одеял: она продавала их при значительно лучшем качестве дешевле, нежели кооперация. Но независимо от цены самым важным было то, что в госрознице можно было получить одеяло именно того цвета, какой нужен покупателю. Учитывая этот пример, можно сказать следующее: если бы потребительская кооперация не ограничивала свою работу только рутинным распределением того, что она получает от госпромышленности, но с большим вниманием относилась бы к запросам покупателя, то она смогла бы найти на месте дополнительные возможности к повышению ценности товарной массы, при чем изготовление на месте некоторых товаров попутно бы повлекло и уменьшение безработицы, не говоря уже о том, что таким путем кооперация расширяет свое влияние на быт потребителя.

Не рассеяла своей работой потребительская кооперация и того недоверия, которое питала к ней промышленность, как к главному товаропроводящему каналу. Неоднократно уже указывалось на перебои в снабжении с недефицитными товарами (соль, спички, керосин, селикатные товары). У промышленности нет уверенности в том, что кооперация, при своем умении работать, справится с торговыми задачами в случае отсутствия товарного голода, и не создаст для нее кризиса.

Чем об'ясняются эти недостатки в работе кооперации? Здесь можно будет указать на несколько причин. Без сомнения, на первое место надо будет выдвинуть то, что кооперация расширяла об'емы своих хозяйственных функций вне какого либо соответствия с естественным ростом своего опыта, уменья и прироста капиталов. В полной мере записать эту вину на счет одной только кооперации будет несправедливо, ибо мы все кооперацию сами нагружали и мало спрашивали ее о том, хорошо ли справится она с этими задачами. Вина кооперации, пожалуй, будет только в том, что она в этом отношении не имела собственного взгляда и не могла представить что-либо против всех нагрузок на нее. Более того, как показывает опыт истекших двух лет, она во многих случаях нас толкала в этом направлении, неправильно инспирируя о назревающих процессах в области товарооборота. Кооперация чрезвычайно увлеклась перспективой монополиста на рынке, совершенно не думая о том, как же она практически осуществит все те обязательства, которые на нее, по собственной ли ее инициативе или по инициативе всех нас, падают.

Второе не менее важное обстоятельство ухудшения работы кооперации лежит внутри самой природы ее хозяйственной работы. Здесь нельзя не

отметить того обстоятельства, что по мере роста монополистических кооперативных тенденций все более и более прогрессирует ее натиск как на регулирующие органы по линии наценок, так и по линии бюджета, не говоря уже об усиленном нажиме ее на потребителя-пайщика.

За последнее время принято считать, что мы в отношении кооперации держим весьма жесткий режим накопления, отчего она никак не может улучшить качество своей работы. Это, пожалуй, было правильным только до начала 1928 г., но в течение 1928 г. произошли два крупных изменения, которые здесь недоучитывать никак нельзя. Прежде всего с начала 1928 г. кооперация с помощью общественных организаций берет твердый курс на весьма активную политику в отношении паевых капиталов; ведь, в течение первой половины 1923 г. было собрано паевых капиталов столько, сколько за все 6—7 лет до этого периода. Если раньше кооперация ориентировалась только на внутрихозяйственное накопление, а паевые капиталы были на втором месте, то теперь позиции меняются как раз наоборот: в виде паевых капиталов кооперация получает исключительно могучий источник накопления.

Далее, во внутрихозяйственном накоплении также дело не обстоит столь печально, как это рисует кооперация. Действительно, наценки Наркомторга жестки, но, ведь, они были установлены до введения широко развернутых работ по выпрямлению товароснабжения. Между тем, за счет этого источника, по мере расширения об'емов его применения, кооперация получает дополнительные резервы к своему накоплению в виде значительно пониженных расходов, нежели это раньше фиксировалось наценками Наркомторга, к тому же и в самой этой системе последний сделал существенное отступление, значительно расширив группу нерегулируемых товаров.

Корень недугов хозяйственной работы кооперации лежит не в этом, а в том, что она плохо раскрыла и раскрывает возможности, лежащие внутри деятельности ее торговых предприятий. Надо сказать, что по самой схеме работы наша торговля является более экономной, чем капиталистическая торговля, но эта экономия пока что получалась за счет использования планового товаропродвижения товаров от одной системы к другой. Конечно, в этой экономии много сделано благодаря энергии оперативных торговых организаций, но в основном она опирается на экономию, получаемую от нашего регулирования товаропродвижения, которое удешевляет общую обстановку нашей торговой работы. Больше того, на ряду с плановым товаропродвижением, самый характер современной торговли значительно более прост, нежели это имеет место в капиталистических условиях: нашим торговым организациям не приходится заботиться о рынках закупки товаров, равно как о рынках сбыта, т.-е. о тех вопросах, которые так сильно беспокоят капиталистические торговые организации. При таком положении казалось бы, что наши оперативные организации получают больше возможности к сосредоточению своего внимания на внутрихозяйственной деятельности, на всемерной ее рационализации и на улучшении качества обслуживания потребителя. К сожалению, на это кооперация всего меньше обращала и обращает внимания. И здесь нельзя будет не указать на то, что при монопольности кооперации едва ли она и вообще обратит на это внимание.

Что же нужно предпринять для того, чтобы устранить недостаток? Здесь возможно несколько путей.

Наиболее простым являлся бы путь создания со стороны регулирующих органов особого института, постоянно инспектирующего и контролирующего работу госторговли и кооперации. Однако, развертывание работы этого института потребовало бы огромного штата высококвалифицированных специалистов-торговлеведов, которые в состоянии были бы в каждом отдельном случае проанализировать все условия тороговой работы организаций и конкретно указать на ее недостатки, равно как и на пути их устранения. Не говоря уже об общих трудностях создания такого института, этот путь будет неправилен и потому, что он ведет к общей бюрократизации торгового аппарата.

Можно было бы пойти по пути контроля торговой работы со стороны самого населения. Однако, при всех достоинствах — хозяйственных (не требуется расходов на содержание контроля) и социально-политических (вовлекается само население в управление хозяйством общественных организаций), такой путь не может гарантировать прогрессивности в хозяйственной работе торговых организаций, так как он покоится на признании контроля и руководства кадром, хотя и пользующимся доверием населения, но не настолько специально-подготовленным, чтобы подталкивать торговый аппарат по пути прогресса.

И наконец, третий путь — путь соревнования отдельных торговых предприятий или даже их систем. При монопольности не может быть речи о конкуренции и связанных с нею многих ее отрицательных последствий; наоборот, возникает опасность бюрократизации аппаратов, и чтобы ее избежать, необходимо его строить в духе здорового соревнования отдельных торговых единиц друг с другом, или одной системы обобществленной торговли с другой. Это предполагает прежде всего соревнование в борьбе за покупателя и качество его обслуживания, а не общую хозяйственную конкуренцию, распространяемую и на снабжение товаром; в отношении последнего попрежнему должна будет усиливаться централизация товарного предложения и использование его регулирующими организациями, равно как попрежнему должны остаться все преимущества для торговли, проистекающие из такого направления товарных потоков.

Намечаемый путь соревнования прежде всего ставит своей целью повышение уровня хозяйственной работы внутри отдельных организаций и хозяйственной их ответственности перед покупателем-потребителем. Это именно то соревнование, о котором в свое время писал В. И. Ленин: «Надо, чтобы «каждая коммуна» — любая фабрика, любая деревня, любое потребительское общество, любой комитет снабжения — выступили соревнуя друг с другом как практические организаторы учета и контроля за трудом и за распределением продуктов». Здесь возможно не только соревнование между госторговлей и кооперацией или отдельными кооперативными системами, но и внутри одной и той же системы кооперации путем создания двух или трех кооперативных организаций вместо одной, монопольно обслуживающей какие-либо пункты, как напр., крупные города, путем перевода на самостоятельный баланс различных отделов одной и той же организации, более тщательный учет не только общих об'емов, но и качество работы отдельных торговых заведений и т. п.

Еще в марте 1927 г. УЭС по докладу о работе потребительской кооперации счел своевременным поставить вопрос о реорганизации крупных рабкоопов в ряд самостоятельных единиц; этим же постановлением подчеркивалась также необходимость перехода на хозяйственно-коммерческий расчет и самостоятельный баланс отдельных кооперативных предприятий. Огромное значение придавал УЭС также вопросу о повышении активности и творческой хозяйственной инициативы работников, непосредственно занятых выполнением тех или иных хозяйственных процессов, путем поднятия их квалификации и премирования. В соответствии с этим поручалось кооперации разработать специальные меры в системе оплаты работников кооперации. К сожалению, ни по одному из этих вопросов до сих пор кооперацией ничего не сделано.

Но, само собою разумеется, что метод контроля за хозяйственной деятельностью путем соревнования будет оптимальным лишь только в тесной связи с двумя предшествующими — активным вниманием самого насе-

ления к хозяйственной работе своих организаций и инспектирование их со стороны государственных регулирующих органов.

Всемерное использование возможностей улучшения внутрихозяйственной работы кооперативных и госторговых предприятий в сторону более высокого и всестороннего обслуживания ими потребителя, может и должно повести к более высокому вовлечению в обобществленный товарооборот ресурсов местного рынка, что может содействовать, с одной стороны, понижению недостаточности на рынке товаров, а с другой—ослаблению безработицы. В этом отношении заслуживает внимания, например, расширение торговли галантерейными, бельевыми, одежными и обувными изделиями, где стоимость продукции занимает лишь незначительную часть, а большая часть падает на обработку и отделку, что тем самым дает возможность на месте повышать об'емы товарных масс. Использование этих местных возможностей вместе с более высоким вниманием к нуждам и вкусам потребителя ныне составляет главный предмет работы современной частной торговли. Госторговля и кооперация в дальнейшем должны ориентироваться не только на распределении товарных масс, поступающих к ним от госпромышленности в порядке планово-регулирующих организаций, но и принять все меры по обогащению рынка за счет местных ресурсов. Ставя перед госторговлей и кооперацией задачу дальнейшего вытеснения частника с рынка в меру их организационных и хозяйственных возможностей, необходимо, однако, чтобы это вытеснение сопровождалось общим усилением их хозяйственной работы по улучшению обслуживания покупателя. Достигнутый обобществленным сектором товарооборота ныне об'ем работы уже таков, что частник в области рыночных отношений не представляет серьезного значения; в этом отношении как с точки зрения интересов промышленности и сельского хозяйства, так и особенно обслуживаемого обобществленным сектором населения гораздо более важную задачу составляет общее повышение уровня хозяйственной работы кооперации и госторговли, вне которого они могут превратиться в бюрократические распределители, оторванные от запросов населения. В этом отношении главнейшей задачей должно явиться всемерное повышение со стороны кооперации и госторговли качества своей работы, которое в дальнейшем само собой решит и участь оставшейся доли частной торговли. При разрешении этой общей задачи взаимоотношения между госторговлей и кооперацией должны быть построены в свете оценки всего народно-хозяйственного интереса в целом, а не под углом зрения одного какого-либо аппарата.

И. С. Якубсон

Шелкомотальная промышленность средней Азии[1]

Условия возникновения фабричного шелкомотания. Исторически установлено, что шелкомотание возникает всюду и всегда в местах добычи шелкового сырья. В течение определенного времени производство коконов и их размотка, находящаяся в стадии домашней системы производства, тесно связаны друг с другом и с шелкоткацкой промышленностью. Даже тогда, когда шелкоткацкая промышленность территориально разобщена от производителей коконов и их первичной обработки, — эти связи продолжают оставаться прочными. Капиталистически организованная шелкоткацкая промышленность превращается в фактор, диктующий формы и методы организации первичной обработки коконов. Именно под влиянием потребностей ее развития возникает фабричное шелкомотание.

Ряд особенностей, характеризующих экономическое развитие довоенной России и самой Средней Азии (на которых мы не можем здесь останавливаться), привел к тому, что туркестанское шелководство уклонилось от этих проторенных путей развития. Связи между производством коконов и их дальнейшей обработкой, бывшие столь прочными некогда и здесь — были разорваны или приняли несколько своеобразный, убыточный для обеих сторон характер. Такое положение привело к тому, что в Средней Азии в довоенное время фабричное шелкомотание не развилось. Оно продолжало существовать лишь в стадии домашней системы производства.

Особенности развития и характер развертывания. Как фабричное производство, средне-азиатское шелкомотание развилось лишь в последние годы и носит на себе все следы такого развития. Естественно, что довоенный период не оставил шелкомотанию каких бы то ни было, даже находящихся на консервации фабричных предприятий, и в противоположность другим отраслям промышленности, развертывание шелкомотания происходит не за счет вовлечения в эксплоатацию бездействующих предприятий, а исключительно за счет строительства новых фабрик и их постепенного расширения. За весь этот период в шелкомотании не было бездействующего оборудования.

Второй важной особенностью шелкомотания является своеобразный характер его развертывания. На некоторых фабриках происходило почти беспрестанное введение дополнительных единиц оборудования. Например, для Ферганской фабрики число эксплоатируемых тазов за период ее существования (1921—1928) изменилось следующим образом: 28, 40, 42, 44, 46, 48, 56, 66, 72, 84, 96 и, наконец, 156. При этом все наличное оборудование в рассматриваемый период использовалось в полной мере. Коэфициент его нагрузки изменился лишь в зависимости от числа смен

[1] Статья является главой написанного автором очерка о современном состоянии и перспективах развития шелководства и шелкообрабатывающей промышленности Средней Азии.

в каждый данный момент на каждой фабрике, а это последнее зависело, с одной стороны, от сырьевого контингента, а с другой, — от ряда организационных условий работы фабрики. Для Ферганской фабрики среднее число смен изменялось следующим образом:

Годы	Средн. число смен за год
1923/24	1
1924/25	1
1925/26	1,5
1926/27	2,2
1927/28	2,7

Для всей Средней Азии это число изменялось таким образом: 1,2— в 1923/24 г., 1,3 — в 1924/25 г., 1,5 — в 1925/26 г., 2,0 — в 1926/27 г., 2,4— в 1927/28 г. Если принять во внимание, что вновь пускаемые фабрики в начале работы требуют известного организационного периода для их загрузки в 3 смены, то можно утверждать, что коэфициент загрузки шелкомотальных фабрик был высокий. Без больших погрешностей можно считать его равным 100%.

Мощность основного капитала. Производственную мощность всего основного капитала шелкомотальных фабрик, его выпускную способность можно считать за рассматриваемый период совпадающей с фактической продукцией этих лет. Выпускная способность шелкомотальных фабрик изменялась следующим образом:

Периоды	Продукция шелкомотальных фабрик в тысяч. кг грежи	в %	темп роста в % к пред. году
1923/24	12,0	100	—
1924/25	16,2	135	135
1925/26	29,0	241	179
1926/27	66,4	551	229
1927/28	133,3	1.107	201

Таким образом, выпускная способность (и действительная продукция) шекломотальных фабрик Туркшелка увеличилась за рассматриваемый период в 11 раз, при чем в последние 2 года она ежегодно удваивалась.

Для характеристики итогов развития шелкомотания важно установить, за счет каких факторов происходил этот рост мощности выпускной способности фабрик. Исследованию подлежат два действовавших в этом направлении фактора: улучшение организационного характера и степень загрузки оборудования, с одной стороны, и введение нового оборудования,— с другой.

О том, как изменялась за рассматриваемый период выработка единицы оборудования, говорит следующая таблица:

Выработка одного таза в год по всем фабрикам

Периоды	Тыс. килограммов	в %	Темп роста в %
1923/24	167,2	100	—
1924/25	219,0	131	31
1925/26	271,3	162	24
1926/27	338,3	202	25
1927/28	390,8	234	16

Выработка одного таза по наиболее показательной для этого периода Ферганской фабрике показывает увеличение в 3,7 раза, для всех фабрик это увеличение составляет 2,3 раза. Таким образом, улучшение условий работы фабрик, позволявшее удлинить рабочий период на фабриках, на

ряду с лучшей обеспеченностью фабрик сырьем — бесспорно сыграло серьезную роль в деле общего повышения их производственной мощности и выпускной способности.

Строительство новых фабрик и расширение старых, значительно увеличившее общую мощность находящегося в эксплоатации оборудования (см. приложение), оказало, естественно, большое влияние на увеличение выпускной способности шелкомотальных фабрик. Некоторое, хотя бы ориентировочное представление об удельном весе этих двух факторов (увеличения загрузки и введения нового оборудования) можно получить из рассмотрения процентов роста мощности оборудования (количество тазов), загрузки единицы оборудования (выработка на таз) и общей продукции. Они сведены в следующую таблицу:

Периоды	% % роста по отношению к 1923/24 г. мощности оборудов.	загрузки таза	общей продукции
1923/24	100	100	100
1924/25	103	131	135
1925/26	149	162	241
1926/27	272	202	551
1927/28	474	234	1.107

Эта таблица показывает, что процент роста продукции является результирующим роста первых двух показателей при превалирующем значении роста мощности и меньшем, но все же заметном, значении увеличивающейся загрузки. При увеличении мощности оборудования в 4,7 раза, продукция увеличилась в 11 раз. Это несоответствие и об'ясняется ростом загрузки каждой единицы оборудования, увеличившейся за тот же период в 2,3 раза.

Эксплоатационные показатели. Роль, значение и характер организационных достижений шелкомотальных фабрик Туркшелка могут быть выявлены динамикой технико-экономических показателей 2 фабрик,[1] бывших в эксплоатации в течение всего рассматриваемого периода и характеризующихся поэтому наиболее устойчивыми показателями отношений производства.

В следующей таблице приводятся эти показатели:

Годы	Число произв. рабоч. на тазо-смену		Число чел.-дней на единицу продукции		Производств. труда (в граммах в тазо-часах)		Рандеман	
	Москва	Фергана	Москва	Фергана	Москва	Фергана	Москва	Фергана
1923/24	2,9	3.3	4.3	6,6	77,8	71,8	4,22	3,87
924/25	2.7	3,0	3,8	4,5	80,0	87,83	4,32	3,99
1925/26	2,8	2,6	3,4	4,2	89,58	85,81	4,38	4,24
1926/27	2,5	2,4	3,2	3,7	84,88	86,37	4,43	4,28
1927/28	2,4	2,5	2,7	3,8	88,81	79,35	4,14	4,08

Первые два показателя говорят о систематическом улучшении организации труда на этих двух фабриках вплоть до 1927/28 г. Некоторое ухудшение этих показателей в 1927/28 г. по Фергане об'ясняется значительным расширением фабрики (новые 60 станков) и переходом на трехсменную работу. Это привело к вовлечению в производство большого кадра необученных рабочих и, естественно, повлияло на выработку. Понижение производительности на 8,3% в 1927/28 г. является, в основном, следствием этих обстоятельств.

[1] Акц. общ. „Туркшелк“ помимо средне-азиатских фабрик об'единяет 2 шелкомотальных фабрики в РСФСР: одну в Москве, а другую в Ржеве. Московская фабрика в настоящее время закрыта.

Одновременно следует отметить, что Ферганская фабрика в течение последних лет своего существования в значительной мере выполняла роль фабзавуча и подготовляла рабочих для их дальнейшей переброски на вновь пускаемые фабрики. И если это несколько ухудшало эксплоатационные показатели фабрики, то с точки зрения более общих судеб средне-азиатского шелкомотания, выполненная ею роль, состоявшая в создании совершенно отсутствовавшего до сего времени кадра квалифицированных рабочих, позволившего тем самым широко организовать процесс развертывания шелкомотальной промышленности, — должна считаться бесспорно положительной и важной.

Московская фабрика, в которой не произошло вовлечения новых рабочих в 1927/28 г., дала улучшение эксплоатационных показателей и в этом году.

Лишь рандеман вплоть до последнего года давал ухудшение на обеих фабриках. Такая динамика рандемана может быть об'яснена частично ухудшением качества разматываемых коконов. В 1927/28 г. рандеман несколько улучшился.

Сравнение эксплоатационных показателей по всем фабрикам Туркшелка может быть дано лишь для 1927/28 г., когда все они были в эксплоатации.

В следующей таблице приводятся основные показатели:

Наименование фабрик	Затрата чел.-дней на 1 кг продукции		На 1 таз оборудован. приходит. произв. рабочих	Произв. тазо-часа на деньe 13/15	Рандеман
	Обезлич. продукции	На день 13/15			
Ферганская	3,8	4,5	2,5	79,35	4,08
Самаркандская	4,8	4,9	2,4	71,28	4,43
Ашхабадская	5,7	5,7	2,7	64,71	4,71
Ошская	5,4	5,2	2,8	77,35	4,12
Ржевская	3,5	3,5	2,2	89,22	4,20
Московская	2,7	3,6	2,4	88,81	4,14
В среднем по Туркшелку	4,2	4,6	2,5	77,63	4,23

Лучшие эксплоатационные показатели дает Ржевская фабрика; за ней следуют Московская и Ферганская. Характерны показатели по Самаркандской фабрике. Показатель организации труда на этой фабрике (2,4) такой же, как и на Московской фабрике, а производительность труда стоит на предпоследнем месте. Высокий рандеман фабрики позволяет отнести низкую производительность труда в большой мере за счет низкого качества разматываемых коконов.

Наилучшие коконы мотают Ферганская и Ошская фабрики. Это влияет, естественно, на производительность труда.

Наихудшие показатели дает Ашхабадская фабрика: при плохом качестве коконов и чрезвычайно низкой квалификации рабочих, она показывает низкую производительность труда и высокие нормы расхода рабсилы на 1 таз оборудования.

Характеристика рабочего состава. Число рабочих за рассматриваемый период изменялось следующим образом (в среднем за год):

Годы	Число рабочих	Число служащих	Всего трудящихся		%% служащ. в общем числе трудящихся
			Трудящихся человек	%%	
1923/24	308	41	349	100	11,7
1924/25	304	42	346	99	12,1
1925/26	496	39	535	153	7,3
1926/27	1.119	51	1.170	335	4,4
1927/28	2.363	148	2.511	720	5,9

Таким образом, число трудящихся увеличилось больше, чем в 7 раз. Процент служащих в общем числе трудящихся уменьшился в 2 раза, что является результатом укрупнения шелкомотальных фабрик и рационализации конторского аппарата.

Чтобы представить себе современный состав занятых на шелкомотальных фабриках Туркшелк рабочих и служащих, приведем следующие данные:

Национальный и половой состав трудящихся шелкомотальных фабрик на 1/X 1928 г.

Фабрики	Мужчин				Женщин				Итого		
	Всего	В том числе: Основной национал.	%% муж. к общ. колич. труд.	%% осн. национ. к общ. числу труд.	Всего	В том числе: Основной национал.	%% женщ. к общ. колич. трудящихся	%% осн. национ. к общ. числу женщ.	Всего	Основных национальн.	%% основн. национальн.
Ферганская	279	218	29,6	78,1	662	371	70,4	56,0	941	589	62,5
Самаркандская	343	308	53,9	89,7	293	227	46,1	77,4	636	535	84,1
Ашхабадская	173	134	29,8	77,4	406	205	70,2	50,4	579	339	58,5
Ошская	302	248	55,4	82,1	243	104	44,6	42,7	545	352	64,5
По Ср. Азии	1.097	908	40,6	82,7	1.004	907	59,4	56,5	2.701	1.815	67,1
Ржевская	25	—	8,1	—	286	—	91,9	—	311	—	—
Всего	1.122	908	37,2	80,9	1.890	907	62,8	47,9	3.012[1]	1.815	60,2

На первом месте по участию женщин в рабочем составе стоят фабрики, расположенные в Центрально-Промышленном районе.

[1] На 1/II 1929 г. число трудящихся на шелкомотальных фабриках составляло 4.288.

Для суждения об изменении процента женщин в течение всего рассматриваемого периода, приведем следующие данные:

Годы	% женщ. в составе трудящ. шелкомот. фабрик
1923/24	85,9
1924/25	82,9
1925/26	82,6
1926/27	76,9
1927/28	62,4

Можно констатировать, следовательно, значительное снижение процента женщин в рабочем составе фабрик.

Интересно сравнивать шелкомотание по проценту участия в нем женщин с прочими отраслями текстильной промышленности.

Распространенность женского труда в различных отраслях текстильной промышленности [1]

	% женщин к общ. числу рабочих
Обработка хлопка	60,0
„ шелка	67,2
„ шерсти	47,9
Льняная промышленность	63,0
Обработка пеньки и проч. волокнист. веществ текстильной промышленности	60,4
Обработка смешан. волокнистых веществ	43,2
Всего по текст. промышл.	58,9
Шелкомотание: Средняя Азия	59,4
Шелкомотание: РСФСР	91,9
Шелкомотание: В среднем	62,8

Мы видим, что шелкомотание в общем не отличается от прочих отраслей текстильной промышленности по распространенности в ней женского труда.

Наличные материалы не позволяют установить с достаточной полнотою характер зависимости, существующей между производительностью труда на фабриках, и относительной ролью женского труда. Обратного параллелизма движение этих рядов во всяком случае не дает. Московская и Ржевская фабрики — с наибольшей производительностью труда — имеют одновременно и наибольший процент участия женщин в производстве.

По более широкому кругу показателей фабрики располагаются в следующей таблице:

По % женщин в производстве (в нисходящем порядке):	По высоте ном. зараб. платы (в нисходящем порядке):	По рандеману (в восходящем порядке)	По производительности труда (в нисходящем порядке):
Ржевская	Московская	Ферганская	Ржевская
Московская	Ферганская	Ошская	Московская
Ферганская	Самаркандская	Московская	Ферганская
Ашхабадская	Ашхабадская	Ржевская	Ошская
Самаркандская	Ошская	Самаркандская	Самаркандская
Ошская	Ржевская	Ашхабадская	Ашхабадская

[1] Данные для текстильной промышленности взяты из № 9 „Статист. Обозрения“ за 1928 г. и относятся к 1 июля 1927 г.

И это сопоставление не дает закономерности и достаточных оснований для выводов еще не составляет.

Фабрично-заводская себестоимость. Рассмотрим теперь динамику фабрично-заводской себестоимости за рассматриваемый период. В ней должны были обобщенно отразиться все рассмотренные выше в отдельности эксплоатационные показатели, с одной стороны, стоимость сырья и изменение заработной платы, — с другой.

Динамику фабрично-заводской себестоимости за весь рассматриваемый период мы дадим лишь по двум фабрикам—Московской и Ферганской, как существовавших в течение всего периода.

Годы	Ферганская фабрика: Стоим. сырья	Стоим. обраб.	Всего: абс.	Всего: в %%%	Московская фабрика: Стоим. сырья	Стоим. обраб.	Всего: абс.	Всего: в %%%
1924/25	23—37	15—37	38—74	100	27—33	18—30	45—63	100
1925/26	25—68	13—79	39—47	101,9	26—66	16—10	42—76	93,7
1926/27	27—24	13—04	40—28	103,9	27—04	16—50	43—54	95,4
1927/28	24—77	13—75	38—52	99,4	28—78	14—50	43—28	94,8

На стоимости сырья отразился: 1) рост цен на коконы и 2) ухудшавшийся вплоть до 1926/27 г. рандеман.

Стоимость обработки понизилась до 10% по Ферганской фабрике и 20% по Московской.

Имея в виду, что зарплата за рассматриваемый период увеличилась по Ферганской фабрике—средне-месячная с 39 р. 01 к. в 1924/25 г. до 47 р. 94 к.—в 1927/28 г. и по Московской — с 52 р. 07 к. в 1924/25 г. до 61 р. 72 к.—в 1927/28 г., можно считать, что организационные достижения этих фабрик, поскольку они характеризуются стоимостью обработки, значительны.

Сравнение фабрично-заводской себестомости по всем фабрикам дается в сводном виде ниже (по данным для 1927/28 г.; на один килограмм грежи в рублях и копейках):

Показатели	Ферганская	Самаркандск.	Ошская	Ашхабадская	Ржевск.	Московская	В средн. по Туркшелку
Стоим. сырья за вычет. отходов.	24—77	27—63	25—56	28—47	28—67	28—78	26—54
Стоимость обработки	13—75	16—89	18—36	22—07	11—83	14—50	15—14
Фабр.-заводская себестоимость	38—52	44—52	43—92	50—54	40—50	43—28	41—68

Наиболее низкую стоимость обработки, как видим, дает Ржевская фабрика; за ней следует Ферганская фабрика. Наибольшую стоимость обработки дает Ашхабадская фабрика. Стоимость сырья дешевле всего в Фергане и дороже всего в Москве и Ржеве под влиянием издержек по транспортированию коконов. В итоге Ферганская фабрика по высоте фабрично-заводской себестоимости выходит на первое место. Процент стоимости обработки колеблется по отдельным фабрикам в пределах от 29,2 (по Ржевской фабрике) до 43,7 (по Ашхабадской) при среднем проценте по всем фабрикам 36,3.

Как минимум, так и максимум, следует признать чрезвычайно высоким по сравнению с калькуляциями заграничных фабрик, в которых стоимость обработки составляет 10—15% всей заводской стоимости. Отсюда можно заключить, что поле для рационализаторских мероприятий остается чрезвычайно широким.

Снижение фабрично-заводской себестоимости продолжает оставаться основной задачей предстоящего периода. При этом шелкомотальным фабрикам следует равняться

не столько по лучшим фабрикам Туркшелка, сколько по шелкомотальным фабрикам других стран — производителей грежи.

Важно отметить, что снижение себестоимости не является исключительно проблемой наиболее рациональной организации труда и всего производства. Мы уже упоминали, что улучшение использования сырья, снижение рандемана, упирается в качество коконов. Культурный подъем шелководства в Средней Азии является поэтому одним из серьезных элементов снижения себестоимости.

При этом существенно, что снижение стоимости этого элемента калькуляции, достигнутое не механическим снижением заготовительных цен, а путем качественного улучшения коконов автоматически ведет за собой снижение второго элемента калькуляции — стоимости обработки.

Строение капитала и экономическая структура шелкомотальной промышленности. Мы попытаемся в дальнейшем дать характеристику строения капитала, инвестированного в шелкомотании, и выявить экономические особенности, свойственные этой отрасли промышленности. Одновременно мы попытаемся определить место, занимаемое шелкомотанием в промышленной организации Средней Азии.

Материалами для анализа первой группы вопросов (строение капитала и экономическая структура шелкомотания) могут служить данные отчетной калькуляции издержек производства по шелкомотанию и стоимости различных частей валовой продукции по прочим отраслям промышленности; для вопроса о месте шелкомотания в промышленности Средней Азии — данные о числе занятых рабочих и стоимости валовой продукции.

Прежде всего, выясним, какова роль основного капитала во всем оборачивающемся в шелкомотальной промышленности капитале. Это может быть выяснено путем рассмотрения величины амортизационного процента в общей калькуляции производства единицы продукции (1 *кг* грежи).

В следующей таблице приводятся относящиеся сюда данные:

Фабрики	% аморт. в общ. калькуляции
Ферганская	1,0
Самаркандская	1,9
Ошская	1,6
Ашхабадская	2,7
Ржевская	2,5
Московская	1,1
Всего	1,7

Таким образом, в отношении всего авансируемого на производство капитала ежегодно амортизирующаяся стоимость основного капитала составляет всего 1,7%.

Эти расчеты свидетельствуют о чрезвычайно небольшой роли основного капитала в шелкомотальной промышленности и косвенно выявляют низкий органический состав капитала: процент амортизации в шелкомотальной промышленности значительно ниже среднего амортизационного процента по отраслям союзной промышленности, производящей средства потребления, равного 2,5 — и еще ниже амортизационного процента в отраслях, производящих средства производства — 3,5.[1]

[1] Данные о стоимости различных частей валовой продукции по различным отраслям промышленности взяты нами из публикации ЦСУ СССР в „Статистич. Обозрении“ № 5 за 1928 г.

По высоте амортизационного процента, иными словами, по роли основного капитала, шелкомотание сходно с некоторыми отраслями бумажной промышленности (1,5), обувной (1,5), табачной (1,7), кондитерско-конфетной (1,6), мыловаренной и парфюмерной (1,6), химико-фармацевтической (1,5). Из всех отраслей, производящих средства потребления (и полуфабрикаты), меньшее, чем в шелкомотании значение основного капитала имеют хлопко-очистительные заводы (1,0), шерстомойные заводы (0,1), мукомольно-крупяная (1,0), швейная (0,6) и некоторые другие.

От этого сравнения роли основного капитала перейдем к определению общей структуры вложенного в шелкомотание капитала.

Для этого сравним прежде всего шелкомотание с составом капитала в производстве средств производства и производстве средств потребления.

Это сравнение дано в следующей таблице:

Отрасли	Роль в валов. продукции (в %% ко всей стоимости)			
	Стоимости сырья	Расхода на топливо	Расхода на рабсилу	Расхода на основной капитал (аморт.)
Шелкомотание	63,7	2,9	28,5	1,7
Производ. средств производства	32,4	8,6	30,5	5,7
Производ. средств потребления	55,1	2,6	16,4	2,5

Эта таблица выявляет некоторые особенности шелкомотания. Представляя собой отрасль промышленности, изготавливающую полуфабрикаты для дальнейшей их переработки в средства потребления, шелкомотание по составу своего капитала рядом черт отличается от других отраслей, производящих средства потребления: меньшая роль основного капитала, большая по сравнению со средней, роль сырья и расходов по рабочей силе — вот отличительные особенности шелкомотания.

Чтобы еще яснее выявить экономические особенности шелкомотания, сравним состав его капитала со строением капитала других ветвей текстильной промышленности. В этих целях мы приведем сравнительные данные о составе капитала по всем отраслям текстильной промышленности, разбив их предварительно на две группы: 1) отрасли, производящие текстильные полуфабрикаты и 2) отрасли, производящие готовые изделия.

Эти данные сгруппированные в таблице приведенной на стр. 262 дают основание для следующих заключений:

Прежде всего, можно утверждать, что шелкомотание по структуре своего капитала значительно отличается от прочих отраслей текстильной промышленности, производящих полуфабрикаты для их дальнейшей переработки: шелкомотание отличается от них более развитым и мощным паросиловым хозяйством, меньшей ролью капитала, затрачиваемого на сырье, и большим значением рабочей силы в создани стоимости продукта. По значению основного капитала шелкомотание занимает промежуточное положение между отраслями двух групп текстильного производства.

Отрасли	Роль затрат на отдельные элементы производства в %% к итогу			
	Амортизация	Топливо и энерг.	Сырье	Расходы на рабсилу
I. Производство полуфабрикатов				
Шелкомотание	1,7	2,9	63,7	28,5
Хлоп.-очист. заводы	1,0	0,3	85,7	4,5
Шерстомойные	0,1	0,4	84,7	6,0
Льно-трепальн. и льно-мяльные	2,1	1,4	72,3	12,5
II. Производство готовых изделий				
Хлопчатобумажное	3,4	2,8	62,2	19,4
Шерстяное	2,3	2,1	59,5	17,2
Шелковое	1,7	1,5	65,9	18,1
Льно-обрабатывающее	4,0	3,0	47,7	25,2
Трикотажное	1,8	1,1	55,5	20,5
Обработка смешанных волокнистых веществ	1,9	1,6	60,5	14,5

Структура капитала шелкомотальной промышленности в значительно большей мере сходна с отраслями второй группы текстильного производства, производящими готовые изделия.

Удельный вес капитала, расходуемого на паросиловое хозяйство и затрачиваемого на сырье, при всем различном значении этого второго момента для сравниваемых отраслей, можно считать почти совпадающим. Затраты на рабочую силу (если учесть несколько преувеличенную по сравнению с нормальной ее долю в калькуляции шелкомотальных фабрик в силу большого удельного веса новых фабрик с пониженной производительностью труда) точно также близки друг другу. Зато роль основного капитала очень различна: его относительное значение намного выше в отраслях второй группы, чем в шелкомотании.

Все эти особенности структуры капитала выделяют шелкомотальную промышленность из ряда других отраслей текстильной промышленности, занятых первичной переработкой сельскохозяйственного сырья (хлопка, шерсти, льна). Отличаясь повышенной ролью паросилового хозяйства и относительно большой массой применяемого в производстве труда, шелкомотание должно представлять собой отрасль производства значительно большей технической сложности, чем экономически аналогичные ему отрасли текстильной промышленности, принадлежащие к первой группе.

Эти особенности и промежуточное положение шелкомотания между отраслями текстильной промышленности I и II группы могут позволить с некоторым основанием считать его скорее наиболее простой отраслью второй группы, чем относить его к первой группе текстильных производств.

Делая эти заключения, мы считаем необходимым оговориться, во-первых, что они представляют лишь первую, самую грубую экономическую характеристику этой отрасли промышленности, еще совершенно не изученной

у нас не только в экономическом, но и в техническом отношении, и, во-вторых, что ряд отмеченных выше особенностей, может быть, нельзя считать постоянно присущими ему, поскольку структура капитала может подвергнуться значительному изменению по мере рационализации самого процесса производства, делающего в Средней Азии свои первые шаги.

Роль шелкомотания в промышленности Средней Азии. Чтобы определить место, занимаемое шелкомотальной промышленностью в системе промышленной организации Средней Азии, мы можем использовать данные о числе рабочих и данные о стоимости валовой продукции различных отраслей.

При этом следует иметь в виду, что данные о валовой продукции в условиях Средней Азии не могут считаться показательными для удельного веса той или иной отрасли. Подавляющая по стоимости часть (70%) валовой продукции средне-азиатской промышленности, приходится на хлопкоочистительную. Как мы выяснили выше, состав капитала в этой отрасли промышленности характеризуется относительно небольшой ролью основного капитала и затрат на рабочую силу, при чрезвычайно большом значении затрат на сырье (85,7%). Вновь создаваемая в процессе производства стоимость и переносимая на продукт стоимость основного капитала в общем очень незначительны. Именно поэтому удельный весь шелкомотания лучше всего можно выявить рассмотрением числа постоянных рабочих во всех отраслях промышленности, а не из данных стоимости валовой продукции.[1]

По числу постоянных рабочих и обслуживающего персонала отрасли промышленности Средней Азии распределяются следующим образом:

Отрасли	Число постоян. рабочих
Группа А	
Хлопкоочистительная[2]	902
Шелкомотание	2.020
Гренажная	116
Металлическая	663
Нефтяная	473
Угольная	1.860
Прочие отрасли	747
Итого	6.781
Группа Б	
Маслобойн. и мыловарен.	3.124
Кожевенно-обувная	670
Полиграфическая	1.157
Пищевая	1.488
Прочие отрасли	110
Итого	6.549
Всего	13.330

Таким образом, шелкомотальная промышленность по числу рабочих в 1927/28 г. стояла на втором месте и уступала лишь маслобойной про-

[1] По стоимости валовой продукции основные отрасли промышленности располагаются в 1927/28 г. следующим образом (в млн. рублей):

Хлоп.-очист	204,7	Маслобойн.	34,0
Пищевкусовая	25,4	Шелковая (в целом)	11,0
Полиграфическ.	4 6	Угольная	3,7
Нефтяная	3,0	Кожевен.-обувн.	1,3

[2] Хлопкоочистительная промышленность насчитывала в 1927/28 г. 4.577 сезонных рабочих, работавших 180 дней в году.

Приложение

Мощность и загрузка оборудования шелкомотальных фабрик „Туркшелк"

Фабрики	Годы					План
	1923/24	1924/25	1925/26	1926/27	1927/28	1928/29 г.
Ферганская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	48	50	83	96	107	156
б) „ „ тазо-смен.	48	50	128	209	292	355
в) „ „ смен. . .	1	1	1,54	2,2	2,7	2,3
Самаркандская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	36	104	104
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	45	208	208
в) „ „ смен. . .	—	—	—	1,3	2	2
Ашхабадская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	—	33	94
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	—	72	188
в) „ „ смен. . .	—	—	—	—	2,2	2
Ошская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	—	32	92
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	—	81	188
в) „ „ смен. . .	—	—	—	—	2,5	2,04
Ржевская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	40	40	40
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	87	120	91
в) „ „ смен. . .	—	—	—	1,9	3	2,3
Московская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	24	24	24	24	18	—
б) „ „ тазо-смен.	37	46	33	48	36	—
в) „ „ смен. . .	1,5	1,9	1,4	2	2	—
Маргеланская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	—	—	320
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	—	—	678
в) „ „ смен. . .	—	—	—	—	—	2,05
Бухарская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	—	—	85
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	—	—	177
в) „ „ смен. . .	—	—	—	—	—	2,1

мышленности, но уже в текущем 1928/29 г., когда в эксплоатацию введены новые фабрики и расширены старые, шелкомотание передвигается на первое место и занимает около 5 тысяч постоянных рабочих.

Этими количественными показателями, разумеется, не может быть исчерпано определение роли шелкомотания.

Значение каждой данной отрасли промышленности различно в зависимости от того, в какой мере сконцентрированы входящие в данную отрасль предприятия. Это различие особенно важно в условиях Средней Азии, где фабрично-заводской пролетариат лишь создается. Известно, что лишь массовое об'единение рабочих в процессе производства способствует их консолидации, как класса, и способно создать центры социально-политического влияния пролетариата на окружающую их среду. И с этой точки зрения шелкомотание отличается от большинства прочих отраслей средне-азиатской промышленности.

Почти все прочие отрасли промышленности (за исключением угольной и маслобойной) имеют много разбросанных по территории Средней Азии заводов с сравнительно небольшим числом рабочих.

В шелкомотании, наоборот, нет мелких (по числу рабочих) фабрик. Меньшая из них — Бухарская — насчитывает в настоящее время свыше 500 рабочих, самая большая — Ферганская — свыше 1.000 чел. Дальнейшее развертывание промышленности вводит в эксплоатацию фабрики с еще большим числом постоянных рабочих (на Маргеланской фабрике к концу 1928/29 года будет около 2,5 тыс. рабочих). Таким образом, потенциально средне-азиатское шелкомотание может стать одним из основных фактором создания в крае фабрично-заводского пролетариата.

Правда, в настоящее время этот кадр устойчивого фабрично-заводского пролетариата создается шелкомотанием необычайно слабо. Очень высокая текучесть рабочего состава говорит о том, что на предприятиях оседает лишь небольшая часть рабочих.

Именно поэтому создание устойчивого кадра рабочих шелкомотальных фабрик есть одна из наиболее важных задач предстоящего периода. Можно утверждать даже, что вне выполнения этой задачи длительные и прочные успехи шелкомотания в крае невозможны.

Все это приводит к тому, что сегодняшние потенции шелкомотания станут раньше или позже фактами реальной действительности. Шелкомотание станет в будущем основным фактором создания кадра фабричного пролетариата в крае. И в этом его основная революционизирующая роль. Значение этого обстоятельства следует иметь в виду при обсуждении основных приблем шелкового дела Средней Азии.

„Пути под'ема и социалистической реконструкции сельского хозяйства" ЦК ВКП(б) Отдел по работе в деревне. Сборник статей под редакцией М. И. Лациса и И. И. Литвинова. Гиз, 1929 г. стр. 319, цена 1 р. 50 к.

Среди книг, вышедших к XVI всесоюзной партконференции и V С'езду Советов Союза ССР, на ряду с трехтомной пятилеткой вышел рецензируемый нами сборник.

Со времени XV партийного с'езда, решившего принципиальные проблемы нашего социалистического строительства, партия, советы и кооперация накопили богатый опыт их конкретного осуществления. Если тогда в изданной книге РКИ СССР „К вопросу о социалистическом переустройстве сельского хозяйства", на ряду с изложением фактического положения в области сельскохозяйственного производства, были лишь общие наметки путей его под'ема и обобществления, то в рецензируемом нами сборнике эти проблемы поставлены в совершенно конкретной плоскости.

Основной девиз сборника — против правого уклона и примиренчества, против кулака, опора на бедноту, союз с середняком за максимальное усиление социалистического сектора сельского хозяйства на основе максимально развернутой индустриализации страны.

Сборник состоит из двух частей: первая часть содержит статьи по актуальным вопросом сельскохозяйственной политики, строительству крупных хозяйств социалистического типа, коллективизации и классовой борьбе в деревне. Вторая часть посвящена вопросам технической революции в сельском хозяйстве.

Сборник открывается статьей В. П. Милютина, которая освещает актуальные вопросы политики партии в деревне. На основании анализа фактических данных, характеризующих сельское хозяйство, автор опровергает пресловутую теорию деградации сельского хозяйства и чрезмерного обложения деревни. Автор отмечает отставание сельского хозяйства от других отраслей народного хозяйства, констатирует возможность срыва политики индустриализации, если не принять решительных мер по сельскохозяйственной реконструкции. Но реконструкция возможна лишь в том случае, если промышленность даст деревне усовершенствованные средства производства (машины и орудия, удобрения, пути сообщения и т. д.), потребность в которых огромна и может быть удовлетворена лишь путем максимального развития промышленности и, прежде всего, тяжелой индустрии. Поэтому, „те, кто полагает, что они помогают сельскому хозяйству, задерживая темп индустриализации, по существу являются злейшими врагами развития сельского хозяйства" — таков вывод автора. В подтверждение указанных принципиальных положений В. П. Милютин приводит основные цифры развития сельского хозяйства по пятилетнему плану.

Вопросам совхозного строительства посвящена статья М. Лациса. Автор подводит итоги строительству совхозов за все время их существования. Несмотря на то, что совхозы „получили в качестве наследия от бывших помещиков не культурно оборудованные имения, а жалкие остатки помещичьего хозяйства" (стр. 23), что до самого последнего времени им уделялось мало внимания, мы все же имеем значительные достижения как в капиталонакоплении, так и в продукции. Особенно необходимо отметить громаднейшую роль совхозов в деле распространения сортовых семян, племенных животных и т. п. В ближайшее пятилетие совхозы дадут 3.646.000 центнеров товарного зерна, что составляет „больше $^1/_3$ твердых заготовок Наркомторга". Автор приводит интересные данные о влиянии совхозов на окружающее крестьянское хозяйство. Среди всех форм влияния, организация совхозами межселенных машинно-тракторных станций, как показал опыт, является исключительной формой, ведущей деревню непосредственно к крупному обобществленному хозяйству. Подводя итоги опыта работы тракторных колонн, автор приходит к такому выводу: „Все это позволяет вести точный учет всем производственным процессам и ставит крестьянское хозяйство на службу государству, согласно государственным плановым предположениям". Формулировка неточная, так как выражение „ставит крестьянство на службу государству" принять нельзя. Через организацию машинно-тракторных станций крестьянское хозяйство вовлекается в социалистический сектор, что позволяет государству

осуществлять плановое начало во всех мероприятиях, направленных по отношению к сельскому хозяйству. На ряду с активной ролью государства необходимо отметить также и активность самих трудящихся, что критикуемым выражением — „на службу государству" несомненно затушевывается. В заключении т. Лацис отмечает еще одну форму влияния совхозов на крестьянское хозяйство, выражающуюся в том, что совхозы уже сейчас становятся политическими центрами в деревне. Это обстоятельство имеет огромное значение, хотя ему до последнего времени не уделялось внимания.

В другой статье т. Лацис подводит итоги работам машинно-тракторных станций, приводя многочисленные фактические данные из опыта последних двух лет.

Вопросам кооперации и коллективизации посвящены три статьи. Тов. М. Владимирский развертывает перед читателями основные черты пятилетнего плана развития сельхоз. кооперации. Статья представляет собою первую главу уже опубликованного перспективного плана сел-хоз. кооперации (Изд. Книгосоюза, М., 1929 г.). Отметим лишь, что статья конкретизирует директивы партии по пятилетнему плану и дает правильную установку для практических мероприятий в области кооперирования населения и работы всех видов сел-хоз. кооперации.

Т. Биценко останавливается на колхозном строительстве и подробно анализирует все его достижения и недостатки.

Как достижение, автор отмечает повышение значения обобществленных средств и размер колхозов по стоимости средств производства. Отмечается все же относительно медленный рост неделимых капиталов. Роль государственных средств в колхозах огромна. Автор отмечает весьма интересное и важное положение: „чем больше в колхозе государственных (обобществленных) средств производства, тем больше в таких колхозах мобилизуется средств самих членов". Этим опровергается еще существующее сейчас в среде мелкобуржуазных экономистов мнение, что колхозы „сидят на шее" у государства. Автор отмечает, что производительность труда в колхозах значительно выше, чем в крестьянских хоз-вах. В колхозе работник производит на 625 р., в крестьянском хоз-ве на 378 р. Из недостатков в жизни и работе колхозов автор отмечает малые размеры колхозов и слабую организованность труда, также не везде разрешены вопросы распределения (особенно в простых видах) и т. п.

Тов. Власов в статье о коллективизации в деревне в 1928 году конкретизирует данные т. Биценко на основе обследований, проведенных отделом по работе в деревне ЦК ВКП (б), по проверке выполнения местами постановлений XV партс'езда. В статье приведены интереснейшие (к тому же наиболее достоверные) данные о динамике колхозов, о классовом их составе и классовой борьбе вокруг коллективизации. Много внимания посвящено дальнейшим задачам коллективного земледелия.

Вопросам контрактации (итоги и очередные задачи) посвящена ст. М. Беленького. Контрактация или система государственных заказов является мероприятием, которое получило широкое распространение лишь в последний год. В 1929 году контрактацией охвачены все посевы хлопка, клещевины, кенафа, большая часть посевов льна и подсолнуха и около трети товарного зерна крестьянских хозяйств. Кроме того, что через контрактацию оказывается громаднейшее влияние на организацию рынка с.-х. товаров, государство имеет возможность влиять через нее на самый процесс сел.-хоз. производства. Контрактация ускоряет процесс кооперирования и коллективизации.

До сего времени практиковалась контрактация с выдачей авансов. Однако, как показал опыт, громаднейший интерес и значение представляют безавансовая контрактация, где при сохранении всех обязательств со стороны крестьянина, государство обязуется принимать товарную продукцию в определенные сроки по повышенной цене. Наконец т. Беленький излагает третий метод контрактации — долголетние договоры, которые в ближайшем будущем должны получить широкое распространение и явиться одним из новейших рычагов реконструкции сельского хозяйства.

т. Шефлер в ст. „Задачи сел.-хоз. кредита и сел.-хоз. налога в деле под'ема урожайности" — выдвигает необходимость полной увязки кредита с планом реконструкции сельского хозяйства.

Статья т. С. Дубровского „Реконструкция сельского хозяйства и классовая борьба в деревне" пытается дать теоретическое обоснование неизбежности классовой борьбы в период социалистического переустройства сельского хозяйства. Несмотря на то, что середняцкая группа в деревне увеличивается за счет улучшения экономического положения бедноты, кулацкая группа остается сильной и в момент быстрого расширения социалистического сектора она представляет собою крупную анти пролетарскую силу, с которой нельзя не считаться и наличие которой вредно отрицать. Поэтому теория „врастания" кулака в социализм ничего общего с ленинской диалектикой иметь не может.

К сожалению, кроме статистического материала т. Дубровский не привел ничего из многочисленных фактов классовой борьбы в деревне. А дать анализ этим фактам, классифицировать и квалифицировать их с более общей политической точки зрения было бы необходимо. Все же статья заслуживает сугубого внимания.

Вторая часть сборника посвящена вопросам технической реконструкции сельского хозяйства.

В сборнике имеется ряд интересных статей по вопросам технической реконструкции сельского хозяйства: проф. Брицке: „Химизация сельского хозяйства"; академика Н. И. Вавилова, „Селекция и семеноводство"; проф. В. Р. Вильямса „Роль агрономии в деле поднятия сел.-хоз. и проф. Е. Лискуна „Животноводство и реконструкция сел.-хоз." Необходимо отметить лишь одно, по нашему мнению, важное обстоятельство — это самый факт участия крупнейших ученых Союза в сборнике Центрального Комитета партии. Этот факт подтверждает два положения: первое — партия считает, что громадная работа по социалистическому строительству должна протекать при самом активном участии всех честных специалистов, и второе, — что часть наших ученых (к сожалению пока еще небольшая) становится активной силой социалистического строительства.

Общий вывод, к которому мы приходим в результате рассмотрения сборника:

Крайне полезная, необходимая для каждого активного участника социалистической стройки, книга. Актуальность излагаемых проблем и охват всех главнейших вопросов как общей политической линии партии, так и конкретных тем собственно сельскохозяйственной политики заставляет нас считать ее, на ряду с решениями XVI партконференции основной настольной книгой каждого члена партии, каждого работника деревни, земорганов, кооперации и т. п.

Книга издана хорошо. Цена ее умеренная.

Ф. А. Хоробрых.

„Кон'юнктура Народного Хозяйства РСФСР и районов в 1927—1298 году". Изд. Госплана РСФСР. Москва, 1929 г., стр. 444, ц. 4 р.

Рецензируемая книга, как говорится в предисловии, „рассчитывает положить начало систематической публикации кон'юнктурных обзоров РСФСР и районов, по крайней мере, по годовым отрезкам". В основу публикуемой кон'юнктуры положены данные ЦСУ по требованиям „методологического единства статистических показателей", с использованием других материалов лишь в необходимых случаях детализации данных ЦСУ.

Книга содержит краткий сводный обзор, кон'юнктуру РСФСР в целом в отраслевом разрезе и кон'юнктурные обзоры отдельных районов.

Размеры газетной рецензии не позволяют подробно остановиться на всем содержании книги, достаточно богатом по статистическому оформлению и достаточно интересном по экономическому анализу. Поэтому мы считаем наиболее целесообразным полнее остановиться на первой половине книги, охватывающей вводную часть и кон'юнктуру РСФСР в отраслевом разрезе. Это тем более позволительно, что кон'юнктурный обзор РСФСР содержит в себе некоторые кон'юнктурные показатели и в районном разрезе.

Обзор отмечает, что „в ряде отраслей хозяйства... РСФСР не имеет адэкватного ее экономическому содержанию статистического оформления" (стр. 8), и это обстоятельство наложило известный отпечаток на содержание обзора, в смысле его полноты. Так, в обзоре совершенно не отражены внешняя торговля, бюджет и др. вопросы финансового хозяйства республики (налоги, в частности сельскохозяйственный налог, сберегательное дело), без которых нельзя дать законченной цепи анализа отдельных хозяйственных процессов в их динамике (напр., движение диспропорций, свойственных предшествующим годам: между ростом потребления и ростом денежных накоплений, между ростом внутренней и внешней торговли и др.).

Судя по материалу, включенному в книгу, авторы правильно, на наш взгляд, расценивают понятие кон'юнктуры в условиях нашего хозяйства, относя к анализу хозяйственной кон'юнктуры динамику народнохозяйственного целого, рассматриваемую в комплексе взаимодействующих причин и явлений.

Колебательные движения, предопределяемые в капиталистическом хозяйстве кон'юнктурными процессами в узком смысле слова, у нас нейтрализуются и видоизменяются системой плановых мероприятий. Иными словами, „чистая" кон'юнктура в условиях нашего хозяйства имеет суженные горизонты для распространения и влияния на динамику народного хозяйства и представляет ограниченный интерес для самостоятельного изучения. Однако это обстоятельство отнюдь не освобождает всякого, занятого изучением кон'юнктуры от внимания к чисто кон'юнктурным колебаниям.

Нельзя, на наш взгляд, согласиться со следующим положением, изложенным в „общих замечаниях к обзору": „очень часто большое значение этих явлений

(бурно проявившихся в 1927/28 г. — обобществление сельского хозяйства, движение хлебных цен и т. п. — Б. С.) с различных точек зрения не совпадало с их значением для существа конъюнктурных процессов и для того целого, частью которого они являются" (стр. 7, курсив наш — Б. С.). Это — формулировка эзоповская вместе с тем, она, несомненно, выхолащивает социально-экономическое содержание конъюнктуры.

Конъюнктура, как известно, должна ставить перед собой не только цели диагноза, но и цели прогноза. С другой стороны контрольным цифрам „предшествует работа по конъюнктурному изучению народного хозяйства" (контр. цифры на 1925/26 г.) ... „Развернутая и окрепшая система конъюнктурных наблюдений ... значительно укрепляет позиции контрольных цифр 1927/28 г. по сравнению с предшествующими" (Контр. цифры на 1927/28 год, стр. 7), при чем контрольные цифры ставят своей задачей не только простое предвидение, но и предуказание, т.-е. волевое воздействие на динамические процессы народного хозяйства.

В этой связи взаимоотношений конъюнктуры и контрольных цифр представлялось бы целесообразным, чтобы анализ конъюнктуры давался также в плоскости анализа выполнения контрольных цифр и особенно на тех участках хозяйства, которые наиболее трудно поддаются планированию. Это еще более значительно „укрепляло бы позиции контрольных цифр", а вместе с тем освобождало бы контрольные цифры от дублирования работы, предоставляя им возможность пользоваться конъюнктурными обзорами не только с точки зрения выявления динамики хозяйства, но и с точки зрения выполнения контрольных цифр. Справедливость требует отметить, что это положение получило отражение в рецензируемом конъюнктурном обзоре, но с недостаточной полнотой.

Наиболее тщательно в отношении статистического оформления разработан раздел „сельское хозяйство". Обращает на себя внимание следующий вывод обзора: недовосстановленность зернового хозяйства, животноводства, маслоделия падает исключительно на наиболее товарные районы и, наоборот, потребляющие районы, как правило, превзошли довоенный уровень (стр. 30, 37, 38, 40).

Обзор в основном правильно отмечая происшедшие процессы в сельском хозяйстве и причины, отразившиеся в истекшем году, не дает все же достаточно глубокого анализа причин, предопределивших процессы истекшего года и причин, выходящих за пределы одного года. В обзоре имеется ссылка на дробимость крестьянских хозяйств, но не вскрыты с достаточной полнотой ни изменение социально-экономической структуры деревни, ни изменение производственной структуры сельского хозяйства. Указанием на эти явления может служить лишь таблица на стр. 29 об уровне сельскохозяйственного производства по отношению к 1913 г.

В разделе промышленности отметим лишь, что в обзор включены данные об использовании промышленного оборудования (по пяти отраслям) и особая глава о „Сезонных колебаниях в промышленности", представляющие несомненный интерес. Последняя глава снабжена обильным статистическим материалом и диаграммами и убедительно доказывает, пользуясь показателями продукции и затраченной массы живого труда, сезонные колебания в отдельных отраслях промышленности и в группах „А" и „Б", наглядно вскрывая максимумы и минимумы производительности. Остается только пожелать, чтобы эта работа получила продолжение как в области статистического, так и экономического анализа, исследующего совокупность всех факторов, определяющих сезонную динамику.

В области торговли мы считали бы необходимым ограничиться следующими пожеланиями. Относительно удовлетворительное рыночное равновесие спроса и предложения в годовом отрезке (в 1927/28 г. объем товарной массы был ближе к удовлетворению спроса, чем в 1926/27 г.) проявляется в форме диспропорции между спросом и предложением в сезонных отрезках. Отсюда встает задача, между прочим, создания товарных запасов в одни отрезки года с целью выбрасывания их на рынок в другие отрезки. Изучение динамики товарных запасов, хотя бы в оптовых звеньях товаропроводящей сети, несомненно было бы ценным для познания и смягчения сезонных колебаний в взаимоотношениях спроса и предложения.

Анализ районной конъюнктуры дан как в отдельном разделе, так и в сжатой характеристике изложен в сводном обзоре по группам районов. Нужно сказать, что районы освещены не с одинаковой полнотой. Это, очевидно, зависит от местных конъюнктурных наблюдений, которые, давая требуемый минимум данных, ведутся все же по различным в смысле объема программам и разрабатываются не с одинаковой тщательностью. Так, Вятский район, напр., получил более полное отражение в сборнике чем Сев.-Кавказский край, Среднее и Нижне-Волжские районы. Тем не менее, несмотря на некоторую пестроту порайонной программы, этот раздел сборника интересен и дает более или менее отчетливое хозяйственное лицо районов не только на фоне конъюнктурных процессов истекшего года, но и, в известной мере, в динамике 3 — 4 лет.

В заключение, следует сказать, что первый опыт, несмотря на неизбежные „детские болезни" (а они не умаляют значения сборника) удался.

Б. Страхов.

Естественное движение населения РСФСР за 1926 год. Изд. ЦСУ РСФСР, Москва, 1928 г. стр. LIV + 131, тираж 1.500 экз., ц. 3 р.
Естественное движение населения СССР в 1926 г. Изд. ЦСУ СССР Москва, 1929 г., стр. 179, тираж 1.000 экз., ц. 4 руб.

Рецензируемые книги идут навстречу все растущей потребности в демографическом материале, особенно в связи с проблемами перспективного планирования. Исчисление на ближайшие годы населения СССР и его районов, трудовых ресурсов, контингентов детей школьного возраста и, вообще, тех или иных возрастных групп населения невозможно без учета соответствующих современных демографических данных, и можно лишь выразить некоторое сожаление по поводу того, что при форсированном темпе планирования данные о естественном движении населения за 1926 г. опубликованы со значительным запозданием.

Обзор содержащихся в рецензируемых книгах табличных данных показывает, что мы имеем здесь значительный материал для изучения основных моментов естественного движения населения. Правда, все еще отсутствуют сведения по Узбекистану, Туркменистану, Азербайджану, Грузии, Якутии и еще некоторым территориям, но, во всяком случае, относящиеся к 1926 г. данные являются наиболее полными из всех, которыми мы располагали до сих пор, охватывают решительно преобладающую часть территории Союза и, что особенно ценно, позволяют судить о демографических процессах в Азиатской части, до сих пор не получавших сколько-нибудь удовлетворительного освещения.

ЦСУ РСФСР при довольно подробном и иллюстрированном диаграммами анализе данных о естественном движении населения делает попытку установить меру влияния на рождаемость и смертность некоторых социально-экономических факторов. Проявленную ЦСУ РСФСР инициативу следует приветствовать. Проблема народонаселения только в том случае получит надлежащее освещение в планах народного хозяйства и культурного строительства, если народонаселение будет с достаточной полнотой и углубленностью изучаться, как производитель и как потребитель хозяйственных и культурных благ. И прежде всего было бы, конечно, существенно учесть те сдвиги в основных демографических показателях, которые должны иметь место при социалистической перестройке общества, при индустриализации страны и намечаемой агрикультурной революции. Однако, как это признает само ЦСУ РСФСР, при недостатке соответствующих материалов и неразработанности методологии, ему не удалось получить здесь достаточно удовлетворительных результатов. Действительно две основные „разведки" ЦСУ РСФСР: выяснения влияния промышленного развития губерний на рождаемость и уровня их благосостояния на смертность, с методологической точки зрения вызывают много сомнений. Прежде всего, круг рассматриваемых административных единиц очень ограничен: 12 — 15 губерний. Затем — за показатели промышленного развития принимаются: продукция цензовой промышленности в ценностном выражении на душу населения, относительная численность рабочих цензовой промышленности и удельный вес городского населения, а показателями уровня экономического благополучия сельского населения считаются: урожайность хлебов в гектарах, количество земли на тысячу жителей и размеры сельскохозяйственного налога. Между тем, существенно было бы привлечь к рассмотрению и такие показатели индустриализации: размеры основного капитала промышленности, величину капитальных вложений, число лошадиных сил на одного рабочего; без этих показателей картина степени промышленного развития губернии оказывается туманной — тем более, что поскольку в стоимость готовых изделий включается стоимость сырья, топлива и полуфабрикатов, — сопоставление различных производств по стоимости продукции нередко может оказаться совершенно непоказательным в смысле характеристики их значения для индустриализации. Нельзя не указать также, что поскольку рождаемость берется лишь по городским местностям (стр. XXIV), — и продукцию следовало исчислять на одного городского жителя, а не на одного жителя вообще.[1] С другой стороны, нельзя признать достаточными и те признаки, которыми характеризуется уровень благосостояния деревни. Помимо урожая хлебов, важное значение здесь имеет и урожай технических культур, размер доходов от животноводства, доходы от внеземледельческих промыслов и пр. Весьма существенным дефектом того и другого опыта является их статический характер: сопоставляются группы различных губерний за один 1926 год. Динамический анализ одной и той же губернии или группы губерний был бы более убедительным, так как без него весьма трудно выполнимым оказывается логическое требование выравнивания „прочих условий" при исследовании причинной связи. Наконец, что особенно надо подчеркнуть, вряд ли правильно вообще ста-

[1] Между прочим, расчет рождаемости по сельским местностям тех же губерний иногда дает соотношение, обратное тому, которое приводится в таблице: так, если взять Московскую и Владимирскую губ., то по городам рождаемость выразится следующими коэфициентами: 38,28 и 45, 36, — а по селам: 44, и 68 и 42,61 (на тысячу жителей).

вить рождаемость и смертность в 1926 г. в зависимость от вышеупомянутых экономических показателей того же года: ведь, например, урожайность 1926 г. не могла найти заметного отражения в смертности 1926 г., но могла оказать сильное влияние на смертность следующего года.

Вышеуказанные недостатки анализа делают понятным, почему по отдельным губерниям наблюдаются весьма значительные отклонения от видимой правильности групповых показателей. При таких условиях установить какую-либо функциональную зависимость между рассматриваемыми признаками не представляется возможным. Ряды цифр получают лишь иллюстративное значение и за опытом ЦСУ РСФСР приходится признать скорее значение лишь общей постановки проблемы увязки социально-экономических признаков с демографическими, — чем ее хотя бы частичного разрешения.

С социально-культурной точки зрения весьма интересно было бы выявить, какое влияние могут оказать на рождаемость и смертность мероприятия в области народного просвещения и здравоохранения (рост грамотности, повышение обеспеченности населения начальными школами, больничными койками и др.). Для освещения этого вопроса мы не находим в наших изданиях разработанного материала. Имеется лишь указание на то, что понижение современного уровня смертности по сравнению с довоенным,— в частности в отношении смертности детей до одного года, — свидетельствует об улучшении общих условий жизни широких масс. Но как раз задачей анализа сдвигов, происшедших в отношении силы смертности является выяснение того, в какой мере констатируемое падение силы смертности должно быть отнесено за счет улучшения экономических и социально-культурных условий жизни и в какой мере оно является следствием „естественного отбора“, имевшего место в пережитые нами годы экономической разрухи и голода, на ряду с исключительно высокой смертностью.

ЦСУ СССР дает обстоятельную статистическую характеристику публикуемых им демографических данных, но вне социально-экономической перспективы. Большой интерес представляют приводимые в обоих изданиях данные об абортах, обнаруживающие главную причину значительно более низкого уровня городской рождаемости по сравнению с сельской. По данным ЦСУ РСФСР о населении 8 губерний за 1926 г. процент абортов в городах к общему числу родившихся составляет 32,0%, а в селах — лишь 2,1%. Аналогичные данные приводит ЦСУ СССР за 1925 г. Таким образом, в городах из каждых 4 имеющих родиться детей один оказывается обреченным. Если обобщить эти данные, то при городском коэфициенте рождаемости по Европейской части РСФСР в 1926 г. — 34,7 на тысячу жителей и при среднем городском населении 14.620 тыс., дефицит родившихся, обусловленный абортами, выразится громадным числом, — свыше 160 тысяч за год. Между прочим, те же данные показывают, что потенциальная рождаемость в городах и селах, повидимому, мало отличается одна от другой: в городах она выражается числом $34,7 + 11,1 = 45,7$ на тысячу жителей, а в селах $46,4 + 0,9 = 47,3$. Однако, для более обоснованного суждения по этому вопросу должно быть учтено различие в возрастном составе городского и сельского населения. Наши расчеты, построенные на использовании выведенных на основе американских данных о распределении рождаемости по возрастным группам женщин специфических коэфициентов плодовитости женщин, показывают, что за счет различия в возрастном составе потенциальная рождаемость в городах должна быть, примерно, на 1% (ко всему населению) выше, чем в селах. Это — при том условии, что сила плодовитости по отдельным возрастным группам в городских и сельских местностях одинакова. Итак, возможно, что по европейской части РСФСР недобор рождений в городах за счет различного рода направленных к сокращению рождаемости мероприятий (имеющих в городах несравненно более широкое распространение, чем в селах) составляет, примерно, тысяч 300 за один лишь 1926 год.

Заслуживает внимания произведенный ЦСУ СССР опыт построения общих коэфициентов плодовитости женщин. Здесь только надо сделать два замечания. Возбуждает сомнение применение одинакового процента (70%, стр. 1[1]) к тому и другому полу; собственные данные ЦСУ СССР показывают, что если в общем в первое полугодие жизни умирает в Европейской части Союза 69,0% числа умирающих в первый год жизни, то соответствующий процент для мальчиков — 69,6%, а для девочек — 68,3%[1]. С другой стороны, пользование общими коэфициентами плодовитости лишь немногим предпочтительнее применения обычных коэфициентов рождаемости. Здесь уместно выразить пожелание относительно скорейшего построения специфических коэфициентов плодовитости женщин на основании соответствующих эмпирических данных по СССР, так как эти коэфициенты смогут дать более надежную демографическую базу для проектировки рождаемости в СССР на ближайшие годы.

Б. Бабынин

[1] Заметим кстати, что ЦСУ РСФСР при аналогичном расчете применяет устаревшую формулу Новосельского (67%), тогда как предпочтительнее было пользоваться полученным за 1926 г. эмпирическим процентом смертности в первое полугодие жизни (к годовому числу) — 68,4% по Европейской части РСФСР.

Проф. Л. Юрен. „Современные методы добычи нефти“. Перевод с англ. Л. И. Слонима и Н. А. Сорокина. Нефт. изд. НТУ ВСНХ СССР, 1928 г., 374 стр., 143 илл., ц. 9 руб.

Мысль о быстром истощении американских нефтяных месторождений была популярна еще пол-века тому назад. Ее поддерживал, между прочим, Д. И. Менделеев, предсказывавший истощение нефтяных запасов С.-А.С.Ш. в 5 — 6 летний срок, несмотря на то, что знаменитый ученый придерживался сам гипотезы неорганического происхождения нефти, гораздо более оптимистической в вопросе о возобновляемости нефти в природе, чем господствующие в наше время гипотезы. Предсказание это не сбылось, несмотря на колоссальный рост годовой добычи нефти; открыты были многие новые месторождения, а буровая техника позволяет ныне извлекать нефть из глубин, о коих не мечтали пол-века назад. Но тем более сокращение резерва свежих нефтяных полей, истощение верхних горизонтов, огромные масштабы бурения, добычи и потребления вселяют ныне американскому населению тревогу за нефтяное снабжение страны, а капиталистам—за судьбу колоссальных капиталов, инвестированных в нефтяную промышленность и торговлю и приносящих до сих пор щедрые проценты. Сакраментальные „5 — 6 лет“ были весьма популярными еще недавно (напр. в 1924 г.), что не помешало однако добыче нефти в С.-А.С.Ш. с тех пор расти, а не падать, как это должно было бы быть перед истощением. Эта тревога повлекла образование в 1925 г. специальной государственной комиссии, так называемой „комиссии одиннадцати“. По ее подсчетам, до июля 1925 г. в С.-А.С.Ш. извлечено всего 7,78 мрд. баррелей (несколько более 1 мрд. метр. тонн); оставшиеся запасы в в тех же, заведомо нефтеносных, районах — 5,32 мрд. барр. (0,7 мрд. тонн) нефти, доступной извлечению „современными“ техническими методами, и около 26,4 мрд. барр. (ок. 3,5 мрд. тонн) недоступного остатка в пластах. Дело в том, что „современными“ для 1925 г. способами, господствующими и в наши дни, можно извлечь не свыше 15 — 25% всей содержащейся в пласте нефти, остальные же 75 — 85% остаются в пласте, плотно прилипая к нефтеносному песку в силу законов капилярности и вследствие падения давления в пласте по мере разработки месторождения, между тем как поддержание дебета нефтяной скважины на уровне более или менее рентабельном требовало бы теперь, наоборот, возрастающего давления.

Естественно, что научная и техническая мысль деятельно работает над вопросом извлечения этого „недоступного остатка“, и под ее напором эта „недоступность“ значительно ослабла, а „современные“ для 1925 г. технические методы перетерпели значительную эволюцию. Под современными методами в заголовке книги переводчики назвали именно те новые методы, описанные автором и отчасти им же предложенные, которые уже сегодня широко применяются на практике, позволяя получать значительно большую долю нефти из пластов и извлекать ее даже из „истощенных“ и уже заброшенных недр с достаточной экономической эффективностью.

Рационализация советской нефтепромышленности принесла крупные успехи: во многом мы догнали было Америку. Но как только это стало ясным — обнаружилось и то, что это — лишь первая глава рационализации, что Америка успела уйти вперед и что нам надо вновь догонять эту страну передовой технической культуры, идя по ее готовым образцам.

Рецензируемая книга проф. Л. Юрена (крупного авторитета в вопросах эксплоатации нефтяных месторождений) может значительно облегчить эту задачу, популяризируя среди наших техников и экономистов новейшие способы извлечения нефти, и, в частности, способы „омоложения“ месторождений.

В этом — значительная ценность книги. Но еще важнее, пожалуй, та теоретическая база, на которой построено, в плане книги, ее прикладное техническое содержание. Известно, что технические методы решения той или иной практической задачи возникают часто случайно или „интуитивно“, опережая теорию; но только теоретическая мысль, оплодотворяя элементарную практику, дает толчок к действительному техническому прогрессу. Если горная техника вообще до сих пор остается в значительной степени „горным искусством“, то добыча нефти, с ее своеобразной техникой, вытекающей из жидкой природы минерала, почти не имеет никакой теоретической базы. Немногочисленные попытки математической обработки явлений движения нефти в пласте были слишком абстрактными и гадательными в своих предпосылках, чтобы быть действительно полезными, поскольку оставалась неясной сама физическая природа этого процесса.

Книга проф. Юрена — едва ли не первый труд (по крайней мере на русском языке), излагающий „нефтяную физику“, по удачному выражению переводчиков, дающий систематическую и экспериментально проверенную теорию движения нефти в пласте, осложненного явлениями капилярности и поверхностного натяжения и динамикой содержащегося в нефти газа.

Наконец, книга Юрена имеет и социальную значимость, лишний раз подчер-

кивая, хотя может быть и без намерения автора, сугубо-плановый характер эксплоатации нефтяных месторождений, не терпящий по своей природе рамок частной собственности. Новые методы эксплоатации углубляют коллизию между техническим прогрессом и капиталистической системой производства. Как пример укажем, что методы востановления давления в пласте, а тем более „способ заводнения", значительно повышающие нефтеотдачу пластов, мыслимы только при разработке всего месторождения в целом по плану, устанавливающему строгий порядок последовательного заложения стройных рядов скважин, их терпеливой эксплоатации и, наконец, своевременной ликвидации и искусственного заводнения. Практика частно-хозяйственной эксплоатации, с ее анархической системой заложения скважин, подсасыванием соседа и погоней за максимальным эффектом добычи в ущерб будущему месторождению в целом, противоречит теории и плановой системе Юрена, за то и приводит к хищнической эксплоатации с ее 15—20% извлекаемой из пласта нефти вместо теоретически возможных 60%! Абстрактно говоря, крупные земельные монополии могли бы, хотя и с ограничениями, осуществлять технически такую плановую разработку недр; но такова уже, видимо, природа капиталистического хозяйства, что именно в нефтяном деле, где сложились крупнейшие монополии мирового масштаба, пути и способы образования этих монополий менее всего затронули основную операцию — добычу нефти, т.-е. как раз ту именно область, где монополия с общественной точки зрения была бы более всего оправдана. И это — не случайность, так как нефтяные монополии, сложившиеся преимущественно на базе заводского, транспортного и торгового аппарата, находят в нем специфическое средство соподчинения монополистам отдельных раздробленных „производителей" нефти и замаскированной экспроприации у них нефтяной ренты.[1]

Другой пример — применение так называемого газлифта, как средства, позволяющего и получать высокий дебет скважины, и увеличивать нефтеотдачу пласта вообще. Но только в плановом хозяйстве решаются обязательно и одновременно обе задачи; в капиталистическом — соблазн форсировать дебет скважины, в целях конкуренции, не позволяет хозяину церемониться с так называемым „газовым фактором", что приводит к растрате энергии пластового газа и непоправимой потере нефти в пласте после блестящей, но краткой молодости нефтяной скважины.

[1] См. подробнее нашу ст. „Характерные черты нефтяной экономики" в кн. III, „Соц. Хозяйства" за 1928 г.

Первые три главы книги посвящены специально физике и механике нефти в ее естественных условиях — статических и динамических, то-есть до и во время эксплоатации. Эти теоретические позиции а равно ссылки на лабораторное экспериментирование, применяются и в последующем изложении.

Затем ряд глав излагает технические методы увеличения нефтеотдачи пластов и оживления истощенных месторождений. Таковы различные способы „противодавления на пласт", и в числе их особенно газлифт, популярный в С.-А.С.Ш. при эксплоатации свежих участков, частично применяющийся и у нас (где он вытеснил эр-лифт, свой классический прототип, зародившийся впервые именно в Баку еще тридцать лет тому назад); затем — способ периодического закрытия скважин с целью выравнивания давления в пласте; различные способы расширения забоя скважин в целях экономии энергии газа, продвигающей нефть к забою; способы чистки забоя, дренирования его крупным гравием и предупреждения отложений парафина в скважине; наконец, важнейшие из современных методов „омоложения" месторождений: восстановление давления в пласте путем нагнетания воздуха или иного газа, применение вакуума в скважине и способы искусственного планомерного заводнения пласта. Автор подчеркивает, что эти способы более дешевы и значительно более эффективны, чем огромные затраты на поиски новых месторождений (в С.-А.С.Ш. лихорадочно бурят „на дикую кошку" т.-е. на авось, без достаточного геологического обоснования, что приводит к очень высокому проценту бесполезного бурения).

Новинкой в нашей литературе являются две главы XV и XVI, дающие описание способов шахтной добычи нефти, осуществленной в Пехельбронне (в Эльзасе) во время войны, несмотря на значительные технические трудности, и удержавшейся и ныне. Это свидетельствует о возможности рентабельной эксплоатации таким путем нефтяных месторождений после периода истощения их буровыми скважинами. По лабораторным исследованиям Юрена, можно рассчитывать на извлечение таким способом 40—85% заключающейся в песках нефти.

Последние пять глав книги посвящены современным типам глубоких насосов, выкачивающих нефть со дня буровых скважин. Помимо многих полезных конструктивных деталей, здесь очень ценно их научно-теоретическое обоснование, опирающееся на изучение динамики напряжений металла штанг и исследование различных естественных и производственных факторов, влияющих на работу насосов. Едва ли не впервые здесь дано, например, достаточное теоретическое обоснование преимущества насосов с длинным и медленным ходом поршня.

При богатом научном и техническом содержании книги, написана и переведена она достаточно простым, ясным и живым языком, хорошо иллюстрирована и должна быть рекомендована всем, кто интересуется техникой и экономикой нефтедобывного производства. Но цена книги слишком высокая.

А. Сегаль.

И. Н. Дубинская. Бюджет рабочих семей на Украине в 1925—27 гг. Изд. ВУСПС. Харьков, 1929 г. стр., 95. Цена 1 р.

Вопрос о рабочем бюджете, сравнительно мало освещенный в нашей экономической литературе, приобретает в настоящее время выдающееся значение, в связи с перспективами дальнейшего роста благосостояния рабочих в общей системе пятилетнего плана. В связи с порайонным расчленением этого плана, представляет в частности большой интерес освещение бюджета рабочих отдельных районов и особенно таких крупных республик, как Украина. Работа И. Н. Дубинской должна поэтому привлечь к себе пристальное внимание в качестве существенного дополнения к имеющимся трудам по рабочему бюджету, трактующим вопрос преимущественно в общесоюзном масштабе.

Рецензируемая работа основывается на текущих бюджетных обследованиях, производимых Всеукраинским советом профессиональных союзов, и включает в круг своего наблюдения 1925, 1926 и 1927 годы. Начиная с описания истории рабочих бюджетов и их современной организации и методов на Украине, автор в дальнейшем переходит к освещению размеров и состава приходного и расходного бюджета украинских семейных рабочих, а также охвата бюджета кооперацией, движения цен и реального уровня жизни. В заключении очерка автор останавливается на сопоставлении результатов обследований украинских рабочих бюджетов 1927 г. с бюджетами служащих Украины, с рабочим бюджетом РСФСР и, наконец, с бюджетом западно-европейских рабочих.

К числу достоинств работы следует в первую очередь отнести краткий, но содержательный очерк истории бюджетных обследований, характеризующий основные этапы рабочих бюджетов — от разрозненных попыток частных лиц в Англии в конце XVIII века до организованных и широких государственных и профсоюзных обследований наших дней. Достаточно тщательно описываются автором и организационные и методологические вопросы, связанные с современным текущим обследованием рабочих бюджетов по линии профсоюзов. В этой области автор дает не мало полезных указаний, выходящих за пределы украинских обследований и представляющих более общий интерес. Так, например, большое значение имеет подчеркиваемый автором вопрос о единице учета (так называемый „едок"), которая ведет свое начало от обследований крестьянских бюджетов в Вологодской губернии и, имея за плечами давность в четверть века, нуждается, по справедливому указанию автора, в скорейшем пересмотре, на основе учета всех социально-экономических перемен и новейшего опыта как физиологии, так и статистики (стр. 19 и 20).

Большого внимания заслуживает и разбор приходо-расходного бюджета украинских рабочих, основные выводы которого в общем и целом подтверждают общесоюзные тенденции рабочего бюджета, как то: 1) количественный и качественный его рост, благодаря повышению заработкам и структурным сдвигам в расходах, 2) увеличение роли кооперации в удовлетворении потребностей рабочих и т. п. При этом, однако, автор вынужден констатировать и некоторые неблагоприятные особенности развития рабочих бюджетов. Сюда относятся, например, такие явления, как: а) значительное возрастание так называемых прочих поступлений (сверхзарплаты и соцстраха), опережающее по своему темпу основные доходы рабочих (преимущественно за счет денежных займов и товарного кредита) и свидетельствующее о напряженности рабочего бюджета (стр. 29 — 33), б) задержанное повышение удовлетворения потребности рабочих в одежде и обуви, в связи с недостатком соответствующих товаров (стр. 60 — 62 и др.).

Что касается недочетов рецензируемой работы, то сомнения прежде всего возбуждает вопрос о степени обоснованности выводов автора из разработанных им материалов. Разбираемая нами работа опирается на обследования лишь 150 — 250 семей (колеблющихся по годам), расположенных в немногих крупных пунктах; число работников в обследованных семьях достигало в 1927 г. 279 чел. (стр. 26), т.-е. примерно 0,02% всех промышленных работников Украины, общая численность которых составляла около 1 млн. чел. (стр. 22). Значимость использованных данных ослабляется и тем обстоятельством, что они не охватывают сахарников (имеющих особенно большое значение именно на Украине) и строителей (стр. 22 и 23).

Существенные опасения недостаточной репрезентативности материалов вызывает и самый метод, лежащий в основе текущих обследований рабочих бюджетов. Представляя собою комбинирование так

называемого экспедиционного и счетоводственного методов (стр. 15 и 16), он все же имеет не мало общего с анкетным методом обследований, ибо обследуемые рабочие сами записывают ежедневно свои поступления и расходы в раздаваемые им тетради, а такого рода записи не застрахованы от возможности небрежности или забывчивости.

Отмеченные слабые стороны работы — свойственные в большей или меньшей мере всякому выборочному обследованию — требуют подкрепления ее результатов проверочным сопоставлением со всеми возможными иными источниками родственных данных. В качестве таких источников в интересующей нас сфере должны быть привлекаемы данные ноябрьских обследований рабочих бюджетов и обследований питания (по линии ЦСУ), с одной стороны, и оперативные данные о реализации отдельных товаров, с другой стороны. Необходимость таких сопоставлений усугубляется тем, что единственное приводимое сравнение с результатами массовой статистики по вопросу о заработной плате (стр. 27) обнаруживает большое расхождение (а не только „некоторую разницу", как указывает автор) между данными бюджетного обследования (920 руб. в 1927 г.) и текущей статистики (762 руб). Отсутствие указанных сопоставлений по всем остальным вопросам значительно уменьшает ценность соответствующих выводов автора.

Главный интерес представляют те части книги, которые посвящаются сравнительному анализу рабочих бюджетов Украины, ибо они вскрывают отличительные особенности условий жизни украинских рабочих, по сравнению с другими группами населения и с другими районами. Однако, и в этой области наблюдаются некоторые недочеты, уменьшающие доверие к результатам сопоставлений. Так, для сравнения бюджетов рабочих и служащих в пределах УССР автор привлекает данные о средних и низших служащих (стр. 71), средний заработок которых отстает от дохода рабочего. В соответствии с этим и сравнение расходного бюджета рабочих и служащих приводит к искажению результатов. Так, например, в отношении питания, в разрез с общесоюзными данными бюджетных обследований и с данными обследований питания на самой Украине (по линии ЦСУ), автор приходит к выводу (стр. 76) о повышении потребления рабочими ряда питательных продуктов (пшеничный хлеб, мясо и рыба, молочные продукты, сладости) при пониженном потреблении менее ценных продуктов (ржаной хлеб, крупы, растительное масло).

Из других сопоставлений, приводимых автором, заслуживает наибольшего внимания сравнительный анализ рабочих бюджетов по УССР и РСФСР (из заграничных материалов использованы данные о рабочих Гамбурга, вследствие чего наименование соответствующего раздела „бюджет европейского рабочего" представляется слишком громким). Это важнейшее сопоставление, в свою очередь, отличается некоторыми недочетами, ослабляющими значение выводов, как-то: 1) небольшое число хозяйств и пунктов, обследованных в РСФСР (стр. 79), 2) недостаточная сопоставимость принятых данных о квалифицированных рабочих УССР и о „срединной по заработку группе" в ряде пунктов РСФСР (стр. 80) и т. п. Вследствие этого, констатируемый автором заметно повышенный общий уровень жизни украинских рабочих, а в частности его значительно улучшенное питание, по сравнению с рабочими РСФСР (стр. 79—86) требует дополнительной проверки и обоснования.

Упомянем, наконец, и о наличии в книге некоторых частных пробелов и неточностей. Сюда относятся, напр., 1) отсутствие анализа отдельных составных частей расходного бюджета, кроме питания и одежды и обуви (помещение, отопление и освещение, хозяйственные принадлежности, спиртные напитки и др.), 2) отсутствие данных об охвате кооперацией приобретения рабочими отдельных товаров, весьма существенных, вследствие наблюдающихся в этой области крупных различий, 3) отсутствие освещения вопроса о внедомашнем питании, на наличие которого имеется лишь указание (стр. 34), 4) отсутствие данных о разного рода расходах натурального характера (посылки в деревню и т. д.), в дополнение к упоминаемым натуральным поступлениям (стр. 21), 5) арифметическое сложение хлеба и муки, потребляемых рабочими (стр. 50), вместо применяемого обычно перевода хлеба в муку, 6) небрежное упоминание (стр. 9) о „двухсотлетней истории" бюджетных исследований, в области которых „первая работа ... появилась в конце XVIII века в Англии ... после неурожаев и голода в 1794 и 1795 гг."

Несмотря на отмеченные недочеты, работа И. Н. Дубинской сохраняет большое значение как ценное пополнение нашей скудной литературы о рабочих бюджетах. Если эта работа не может претендовать на точное отражение фактических приходов и расходов описываемых групп населения, то она все же дает представление об основных экономических тенденциях бюджета украинских рабочих. В то же время, не давая окончательного решения ряда затрогиваемых вопросов, самая их постановка является несомненной заслугой автора. На этом основании, книга может быть рекомендована как полезное пособие всем экономистам, статистикам и хозяйственникам, интересующимся вопросом о рабочем бюджете.

Сав. Гессен.

Б. А. Тутыхин. Центрально-Черноземная область. Под редакцией Н. Н. Баранского. Изд. Свердл. Ун-та, М. 1929 г., стр. 285. Цена с картой 3 руб.

Практическая хозяйственная деятельность предъявляет огромные требования на экономико-географическую литературу. На этот спрос отзываются многие. Особенно обширной стала за последние годы у нас литература, характеризующая госплановские области. К сожалению, качество этой продукции далеко не соответствует количеству.

Каждому экономисту-географу хорошо известно, что при использовании районного метода необходимо дать: 1) характеристику места реальной совокупности в системе народного хозяйства, 2) достаточно полное выяснение условий образования реальной совокупности, 3) анализ хозяйства, охваченного реальной совокупностью в целом и 4) географию и характеристику сложения тех реальных совокупностей более дробного порядка, на которые разделяется об'ект исследования.

Однако, эти элементарные требования по большей части не выполняются. Иное мы находим в работе Б. А. Тутыхина. Методическими требованиями проникнуто не только оглавление работы. Большинство глав работы, написанных Б. А. Тутыхиным, по содержанию и выполнению являются хорошо проработанными в методологическом отношении.

Это мы находим в главе, характеризующей область в целом, также в главах об общественных условиях развития, характеризующих сельское и промышленное хозяйство области и, наконец, дающих описание районов области. Очень содержательной и интересной по построению является глава третья, дающая общественно-исторические, транспортные и рыночные условия хозяйственного развития ЦЧО, ее „оскудения" и перенаселения. Автор, не загромождая работу материалом, дает достаточно яркую картину заселения, крепостного права, истории землевладения, дорожного строительства, конкуренции окраин и вполне убедительными делает свои выводы о причинах и характере перенаселения области.

Особенно ценными мы считаем попытки автора в этой главе дать анализ себестоимости основных, производимых в области продуктов. Желательно было бы однако шире использовать получающиеся таким путем данные для обоснования специализации области. Обильным материалом является глава, характеризующая сельское хозяйство и промышленность ЦЧО. Она дает возможность разобраться в направлении хозяйства области, а нередко и в тех динамических процессах, которые совершаются в хозяйстве области. Эта глава так насыщена статистическими данными, что без ущерба для работы можно было бы некоторые таблицы в тексте этой главы даже сократить.

Характеристику районных реальных совокупностей, на которые делится ЦЧО, автор дает в главе шестой. Глава эта вполне достигает своей цели. Каждый очерк ее с достаточной ясностью показывает, что в той или иной части области мы имеем не только какие-то отличия в хозяйстве, но также и то, что эти особенности выявлены в определенных хозяйственных системах — экономико-географических реальных совокупностях. Надо признать удачным иллюстрирование картограммами степени выраженности специализации сельского хозяйства того или иного района области и приходится пожалеть, что это не удалось сделать в такой же форме и для характеристики размещения промышленности. Некоторым диссонансом в этой шестой главе является очерк, характеризующий округа области. Мы признаем необходимость такого очерка при задании, поставленном автору, дать описание госплановской области, но гармонически увязать эту задачу с системой изложения всей работы вообще трудно, и, как нам кажется, автору это не удалось сделать.

Вызывают некоторые сомнения главы, дающие физико-географические условия и перспективы развития хозяйства. По построению своему и по содержанию главы эти, написанные не самим автором, не всегда увязаны с основной экономико-географической частью работы. Указанные нами недостатки книги, однако, не лишают ее в целом качества хорошо сделанной экономико-географической работы, которыми пока так бедна наша районная и областная литература. Книга Б. А. Тутыхина—Центрально-Черноземная область — полезна для желающих разобраться в хозяйстве области, а также и для преподавания в Вуз'ах, как ценное учебное пособие.

А. Рыбников

Н. И. Вавилов и Д. Д. Букинич. Земледельческий Афганистан. С 318 фотографиями, таблицами и 6 картами. Изд. Всесоюзного института прикладной ботаники при СНК СССР и Гос. инст. опытной агрономии, Ленинград, 1929 г., стр. 533 + XXV, тираж 2100, цена 12 руб.

До последнего времени Афганистан — одна из наименее исследованных стран земного шара. Исследователей этой „запретной страны“ можно перечесть по пальцам. Поэтому труд проф. Вавилова и инженера-агронома Букинича с первых страниц вызывает особое внимание. Труд этот является результатом научной экспедиции, которая возглавлялась проф. Вавиловым и которая в течение 5 месяцев 1924 г. проделала по Афганистану 5000 *км* караванного пути. Кроме того, Букинич в 1927 г. дополнительно исследовал 1000 *км*. В общем, обследования захватили все основные земледельческие районы страны и дали свыше 7000 образцов сортового семенного материала.

Среди маршрутов исследований особенно выделяется путь по Кафиристану, по той причине, что впервые вся эта замкнутая область Афганистана была пересечена караваном научной экспедиции.

Ведь до сих пор в Кафиристане побывал только один европеец — англичанин Робертсон, и то только в юго-восточной части.

Насколько это даже географически мало известный район, говорит то обстоятельство, что согласно данных экспедиции Вавилова, территория Кафиристана занимает на картах область вдвое большую, чем в действительности.

Почти половину „Земледельческого Афганистана“ занимает материал по отдельным культурным растениям. Выявляется чрезвычайное разнообразие культурных злаков Афганистана. В зависимости от района и высоты над уровнем моря, крестьяне этой небольшой страны, на ряду с растениями хлебными, обычными для всякой земледельческой страны, возделывают всевозможные зерновые и кормовые бобовые, масличные (в том числе лен) хлопок, различные тыквенные и огородные растения, лекарственные, виноград, шелковицу, многочисленные плодовые деревья, включая гранаты и финиковую пальму и даже сахарный тростник.

Между прочим, экспедицией обнаружены наиболее ранние яровые пшеницы, превосходящие по скорости созревания на четыре-пять дней даже наши северные сибирские пшеницы. Это открытие может иметь крупное практическое значение для наших северных районов.

В итоге обследования отдельных видов растений, Вавилов приходит к результатам, подтверждающим некоторые его прежние предположения. Все данные говорят за то, что юго-восточный Афганистан и примыкающие к нему районы являются основным очагом формообразования мягких и карликовых пшениц. Афганистан — также один из очагов происхождения ржи и моркови; восточный Афганистан и примыкающая к нему Северо-Западная Индия — один из первоначальных очагов культуры чечевицы, бобов (может быть, даже основной центр происхождения бобов), шабдара (персидского клевера), сурепицы.

Афганистан принадлежит к основному первичному очагу формообразования мелко-семенного льна, дыни и некоторых других растений.

Таким образом, геологическая складка между Гиндукушем и Гималаями является важным очагом формообразования целого ряда наших полевых и огородных культур и вызывает к себе острое внимание исследователей.

Кроме результатов обследования отдельных культур, „Земледельческий Афганистан“ дает весьма интересный гидробиологический и почвенно-ботанический очерк страны, достаточно детальное описание техники сельского хозяйства, ирригации и типов земледельческой культуры.

Между прочим, в этой стране, в Бамианской долине сохранился в сравнительно нетронутом виде прототип первобытного земледельческого бытия, это — земледельцы — пещерные жители. Пещерные деревни и поселки Бамиана проф. Вавилов застал в том же виде, как их описывает китайский путешественник VII века Сюань Цзан.

Чтобы дать наиболее полную картину, Вавилов дополнил книгу по новейшим данным физико-географическим очерком, обзором этнического состава населения и даже кратким очерком древней истории страны.

Так как на сельском хозяйстве в основном базируется экономика страны, то труд Вавилова и Букинича в сущности является довольно всесторонним описанием Афганистана, со включением многочисленных новых материалов. Книга, однако, много теряет в своей ценности и во всяком случае остается неполной потому, что в ней совершенно обойден вопрос об аграрных отношениях, о формах землепользования, о классовом расслоении того же земледельческого населения, на этническом составе и даже истории которого останавливаются авторы. Везде говорится вообще о народе, о населении. Диференциация этого населения, различия классовых интересов и классового положения отдельных групп населения — авторы не заметили. Во всяком случае, об этом не говорится ни слова. Правда, аграрные отношения в Афганистане мало исследованы, все же известный материал имеется и если авторы не считали нужным использовать его, то, во всяком случае, они во время экспедиции сделали немало наблюдений, которые в той или иной степени могли бы осветить этот вопрос. Поскольку авторы пытались дать всестороннее описание земледельческого Афганистана, постольку полное умолчание о такой важной области, как аграрные отношения, умаляет их в остальном ценный и капитальный по своей специальности труд.

Кроме вопросов дальнейшего изучения сельскохозяйственных культур Афганистана, с целью их исследования для возможного применения в пределах советского Союза, этот труд ставит перед нами в определенной форме также проблему упрочения экономических связей с Афганистаном, выявляя ближайшие конкретные задачи.

Главным производительным районом страны является север, граничащий с нашими средне-азиатскими республиками на протяжении 1.800 *км*. Здесь основные массивы культивируемых и годных под культуру земель. Здесь возделываются рис, пшеница, ячмень и, что для нас особенно важно,—хлопок. Здесь также пасутся огромные стада овец, дающие столь нужную нам шерсть. И, однако, эта шерсть, а иногда и хлопок вместо того, чтобы итти через рядом расположенную границу к нам, перевозится за тысячи километров на караванах к индийской границе и поступает английским купцам. Установление правильных экономических связей ликвидирует это ненормальное положение. За наш керосин (афганцы для освещения в большинстве еще пользуются растительными маслами), за промышленные изделия, за сибирский хлеб, который придет по Туркестано-Сибирской дороге — Афганистан даст шерсть и хлопок. При чем, хлопок, в случае завоза хлеба и достаточного количества керосина, займет, как наиболее трудоемкая культура, гораздо большую площадь, чем до сих пор, вытеснив хлебные и некоторые масличные. Прав проф. Вавилов, говоря, что в развитии товарообмена с СССР залог прогресса производительных сил Северного Афганистана, географически, этнически и экономически связанного со средне-азиатскими республиками.

Обилие фотографий, рисунков и таблиц (318), а также карты богато иллюстрируют все данные приводимые в книге и наглядно показывают многие стороны жизни далекой малоизвестной страны.

В. Аболтин.

Г. Сраговичъ

Библиография плановой литературы [1]

I. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ

1. Теория, методология, директивы

1а. Бронский, М. Проблема экономической политики СССР.—М. Л. 1928. 165 стр. (Библиотека социально-экономических знаний).

Книга состоит из двух статей напечатанных в „Соц. Хоз-ве“. В первой статье —„Проблемы экономической политики после десяти лет Октября“, автор, излагая хозяйственные достижения за десять лет, касается социально-экономических задач планирования, а также успехов и трудностей планирования. Во второй статье „Неокапиталистическая идеология в советской экономической литературе“— автор дает между прочим критический обзор „капиталистических настроений“ в вопросах планирования.

1. Вайсберг, Р. Е. Проблемы пятилетнего перспективного плана. — М. Л. ГИЗ. 1928. 168 стр.

2. Вайсберг, Р. Е. План и хозяйственные затруднения. — М. Л. ГИЗ. 1929. 133 стр. (Библиотека журнала „Коммунистическая Революция“ органа АППО ЦК ВКП (б).

3. Всесоюзная коммунистическая партия. Центральный комитет. Резолюции ноябрьского пленума ЦК ВКП (б). 16—24 ноября 1928 г.—М. Л. ГИЗ. 1928. 76 (1) стр.

Содержит резолюцию о контрольных цифрах народного хозяйства на 1928—1929 г.

4. Всесоюзная коммунистическая партия. XV с'езд. Москва. 2—19 декабря 1927 г. Стенографический отчет.— М. Л. ГИЗ, 1928 г. XIV, 1416 стр.

Доклады А. И. Рыкова и Г. М. Кржижановского „О директивах по составлению пятилетнего плана развития народного хозяйства“— стр. 760—814. Прения по докладам — стр. 815—1031. Заключительные слова — стр. 1031—1046. Доклад Комиссии по выработке директив по составлению пятилетнего плана народного

[1] Настоящая библиография дополняет книжную часть, изданного Госиздатом библиографического указателя: Г. Деборин, Г. Сраговичъ, М. Чернин „Теория и практика планирования народного хозяйства СССР“. 1917/—27 и первое полугодие 1928 г. Библиография. Под ред. и с предисл. А. С. Мендельсона“. В настоящий список вошли книги за второе полугодие 1928 г., за январь, февраль 1929 г., а также ранее изданные книги, почему-либо не вошедшие в основную библиографию — преимущественно книги на украинском и белорусском языках.

хозяйства — стр. 1258—1259. Резолюция — стр. 1290—1304. Приложение к докладу Г. М. Кржижановского о пятилетнем плане народного хозяйства. „Кем и когда составлялись перспективные планы“ (данные Госплана СССР) — стр. 1324—1328.

5. Институт Ленина при ЦК ВКП(б). Записки Института Ленина. Вып. III. М. ГИЗ, 1928. 152 (2) стр.

Содержит 18 писем В. И. Ленина к Г. М. Кржижановскому по вопросам электрификации СССР, планового хозяйства и работы Госплана.

6. Коммунистическая академия. Москва. Экономическая секция. Проблема кон'юнктуры. К вопросу о построении марксистской теории кон'юнктуры. Доклад А. С. Мендельсона. Дискуссия в Коммунистической Академии. — М. Комм. Акад. 1928. 71 стр.

Докладчик в главе VI „Проблема кон'юнктуры в условиях переходного периода“ касается вопроса о значении разработки теории кон'юнктуры для дела планирования.

7. Коммунистическая партия Белоруссии. XI с'езд. Минск. 1927 г. XI Зьезд Камуністычнай Партыі (бальшавікоу) Беларусі. (22—29 лістапада 1927 году). Стэнографичная справаздача. — Минск. Бел. Дзярж. Выд-ва. 1928. 476. стр.

На этом с'езде обсуждался доклад т. Голодеда о пятилетнем плане народного хозяйства СССР и БССР на 1927/28—1931/32 гг.

8. Коммунистический университет им. Я. М. Свердлова. Основы советской экономической политики. Под ред. В. П. Милютина. Изд. 2. Сост. при участии М. Бронского, Ю. Гольдштейна, Л. Зимана и В. Милютина. Ч. II. — М. Коммун. Ун-т им. Я. М. Свердлова. 1929 (I), 305 стр.

Книга состоит из следующих глав: „Внешняя торговля и ее регулирование“ (Ю. Гольдштейн), „Внутренняя торговля и ее регулирование“ (М. Бронский) и „Планирование народного хозяйства“ (В. Милютин). После каждой главы напечатан указатель литературы.

9. Кржижановский, Г. М. Научное строительство жизни. — М. „Работник Просвещения“. 1928. 18 стр. („Наука и техника СССР“). Отдельный оттиск из сборника „Наука и Техника СССР“. Т. I.

10. Кржижановский, Г. М. Социалистическая реконструкция и культурное строительство. — М. Изд-во Комм. Акад. 1928. 24 стр. (Проблемы культурной революции. Доклады в Коммунистической Академии).

11. Кржижановский, Г. М., Гринько, Г. Ф. Квиринг, Э. И. Основные проблемы контрольных цифр народного хозяйства на 1928/29 год. — М. „Плановое Хозяйство“. 1929 г. 211 стр.

Содержание: Г. М. Кржижановский. — О контрольных цифрах народного хозяйства (из доклада Пленуму ЦК ВКП (б) в ноябре 1928 г. 5—47 стр. Г. Ф. Гринько. — Под знаком великих задач — 48—87 стр. Э. И. Квиринг. — Основные вопросы плана капитального строительства на 1928/29 г. — 88—148 стр. Вложения в сельское хозяйство. Записка сельско-хозяйственной секции Госплана — 149—157 стр. Г. Ф. Гринько. — Некоторые итоги обсуждения контрольных цифр. — 158—170 стр. Таблицы — 172—211 стр.

12а. Леонтьев, А. Социалистическое строительство и его критики. К характеристике буржуазной и мелкобуржуазной идеологии в вопросах хозяйственного строительства. — М.—Л. ГИЗ. 1928. 234 (I) стр.

В главе III подвергнута критике буржуазная и мелкобуржуазная идеология в вопросах планирования народного хозяйства.

12. Леонтьев, А. и Хмельницкая, Е. Советская экономика. Опыт пособия для самостоятельного изучения теоретических проблем переходного хозяйства. Планы, тезисы, литература. Изд. второе, пересмотрен. и дополн. — М. Л. „Московский Рабочий“. 1929. 128 стр.

13. Мотылев, В. Е. Проблема темпа развития СССР. — М. Комм. Акад. 1929. 151 стр. (Коммунистическая Академия. Экономическая Секция).

Книга состоит из двух частей. Ч. I. — Темп развития Соед. Штатов. Ч. II. — Темп развития СССР. Вторая часть состоит из следующих глав: гл. IV — Возможен ли сверхамериканский темп развития СССР, гл. V — Проблема темпа в проектах пятилетнего плана. Гл. VI — К критике противников быстрого темпа индустриализации СССР.

14. Наука и техника СССР. 1917—1927. Под ред. акад. А. Ф. Иоффе, Г. М. Кржижановского, М. Я. Лапирова-Скобло, акад. А. Е. Ферсмана. Т. I, М. „Работник Просвещения“. 1927. (4), 462 стр.

См. в этом сборнике статью Г. М. Кржижановского „Научное строительство жизни“.

15. Против правой опасности и примиренчества. Сборник (газетных статей). — М. Л. ГИЗ. 1929, VIII, 224 стр.

16. Стрелков, И. и Березов, В. На пороге второго десятилетия. Некоторые итоги и ближайшие перспективы хозяйства Украины. С предисл. Б. Я. Чубаря — Харьков. „Пролетарий“. 1928 г. 70 стр.

Авторы отмечают отличительные черты хозяйства Украины и роль ее в экономике СССР. Перспективы на пятилетие 1927/28—1931/32 на основе директив X с'езда КП (б) У.

17. Хмельницкая, Е. Военная экономика Германии 1914—1918 гг. Опыт теоретического анализа военного хозяйства. — М. Л. ГИЗ. Отд. Воен. Лит-ры. 1929. VII, 239 стр. (Война и экономика).

В книге дается, между прочим, анализ элементов планового хозяйства в рамках капиталистических классовых отношений военной экономики Германии.

См. также №№ 23, 48, 50, 54.

II. Организация плановой работы

18. Белорусская ССР. Совет народных комиссаров. Дзейнасьць Ураду БССР за 1926/27 год. Пред. М. Мароз. — Минск. Кіраўніцтва Справу СНК і Эканамічнай Нарады БССР. 1928, 11,336, (4) стр. + 1 карта.

См. главу „Пляновы ахоп народнай гаспадаркі“ стр. 24—42.

19. Гордон, А. С. Система плановых органов СССР. Под ред. и с предисл. Г. М. Кржижановского. — М. Комм. Акад. 1929. 65, (1) стр. (Коммунистическая Академия. Институт Советского Строительства).

III. Популяризация плановой работы

20. Академия коммунистического воспитания им. Н. К. Крупской. Политико-просветительный факультет Пятилетка в клубной работе. Сборник-пособие для проработки пятилетнего плана развития народного хозяйства в массовой культработе. (Составлен студентами политпросвет факультета АКВ). Под. ред. Г. Окуловой. — Б. м. А. К. В. 1928—29 уч. год. 108, (1) стр. + 1 л. диагр.

21. Всесоюзная Коммунистическая Партия. (Чувашская Областная организация). Резолюции и постановления XII Областной партконференции. С приложением проработок этих решений. 18—24 ноября 1927 г. Чебоксары. Чувашобком ВКП (б). 1927 г. 67 стр.

См. директивы к пятилетнему плану хозяйства и культурно-социального строительства ЧАССР на 1927/28—1931/32 гг.

22. Егоров, К. Д. Экономика районов СССР. По материалам районных контрольных цифр на 1927/28 г. — М. Л. ГИЗ 1928 г. 76, (2) стр.

23. Иоффе, П. М. Профсоюзы и планирование промышленности. Практическое руководство. Предисловие Б. Фрумкин. — М. ВЦСПС. 1929 г. 157, (1) стр.

24. Коммунистическая партия Украины. Центральный комитет. Агитационно-пропагандистский отдел. X С'езд КП (б) У и XV С'езд ВКП (б). Методические разработки и материалы для кружков текущей политики и семинаров по с'ездовским вопросам. Вып. V. Перспективный пятилетний план народного хозяйства на 1927/28—1931/32 гг. и директивы к его составлению. — Харьков. „Пролетарий“. 1928. 64 стр. + 1 вкл. лист.

25. Сарабьянов, В. Н. Народное хозяйство СССР в 1927/28 г. По контрольным цифрам Госплана на 1927/28 г. — М. Л. ГИЗ. 1927. 51 стр.

26. Смушков, В. В. Перспективы социалистического строительства СССР. Научно-педагогической секцией Государст. ученого совета допущено для школ II ступени. — М. Л. ГИЗ. 1928. 171 стр., с илл. и диагр. (Рабочая школьная библиотека. Серия по обществоведению).

Оглавление: I. Социалистическое хозяйство — хозяйство плановое. II. От довоенного уровня вперед к социализму. III. План хозяйственного строительства на ближайшие годы. IV. Преодолеем трудности.

27. Таль, Б. Пути строительства социализма в СССР. Третье дополн. и переработ. Изд. — М. Л. ГИЗ. 1928. 188, (1) стр.

Книга является пособием для школ и кружков при изучении вопроса о „возможностях и путях строительства социализма в СССР, находящемся в капиталистическом окружении“. Автор вкратце (стр. 179—184), излагает основные установки пятилетки Госплана на 1927/28—1931/32 гг.

28. Цубербиллер, В. В. Союзные массы и плановая работа. — М. „Техника Управления“. 1928. 55 стр. (Экономработник. Серия II. Торговля. Вып. 2).

Брошюра дает указания о формах участия союзных масс Союза Совторгслужащих в плановой работе вообще и в составлении торгфинпланов торговых предприятий в частности.

См. также №№ 87, 88, 96, 97, 104, 110.

IV. Планирование рационализации и стандартизации

29. Общество работников по научной организации труда. Москва. Президиум. К вопросу о пятилетнем плане работ по рационализации народного хозяйства. (Тезисы Президиума О-ва работников по научной организации труда). — М. 1928. 16 стр. (Отдельный оттиск из „Вестника Казанск. Инст-та НОТ“, № 8, за 1928 г.).

30. СССР. Высший Совет Народного Хозяйства. Комиссия по стандартизации сельскохозяйственных машин. Пятилетний план работ по стандартизации с.-х. машин и орудий. — М. Центр. Комис. по стандартизации сел.-хоз. машин НТУ ВСНХ СССР. 1928. 33 стр. (Материалы по стандартизации сел.-хоз. машин. Вып. № 9). Частью напечатано на пишущей машине, частью написано от руки и стеклографировано.

II. ПЛАНИРОВАНИЕ ВСЕГО НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

I. Годовые планы

31. Архангельская губерния. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Архангельской губернии на 1928/29 г.— Архангельск. 1928. 88,56, (1) стр.

32. Брянская губерния. Плановая комиссия. Контрольные цифры хозяйства и культурного строительства Брянской губернии на 1928/29 г.— Брянск. Брянская Губ. План. Комис. 1928. 212, (1) стр.

33. Владивостокский Округ. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Владивостокского округа ДВК на 1928/29 г.— Владивосток. 1929. 132, 79 стр. + 1 вкл. лист.

34. Вологодская губерния. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Вологодской губ. на 1927/28 г.— Вологда. 1928. X, 227 стр. + 31 стр. диагр. + 1 карта.

35. Всесоюзная коммунистическая партия. Татарская Областная конференция, 12-я. Тезисы к докладу тов. Габидуллина на XII Областной конференции ВКП (б) „об основных моментах хозяйственного строительства ТР" с приложением контрольных цифр народного хозяйства ТР на 1926/27 г.— Казань. 1926. 31,8 стр.

35а. Гухман, Б. А., Кохи, М. П., Рывкинд, С. В. Народное хозяйство СССР в 1928/29 г. (Контрольные цифры) в таблицах и диаграммах. Составили Б. А. Гухман, М. П. Кохн, С. В. Рывкинд. Под ред. Г. Ф. Гринько. — М. Комм. Акад. 1929. 15 стр. + 35 табл. и диагр.

36. Дальневосточный край. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Дальневосточного края на 1928/29 г.— Хабаровск. Далькрайисполком. и Далькрайплан. 1928. 105 стр.

37. Кубанский Округ. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Кубанского округа на 1928/29 г.— Краснодар. 1928. 128, LXVIII, II стр. + 2 стр. „Для заметок".

37а. Пензенская губерния. Плановая комиссия. Производственно-хозяйственный план работ губотделов Пензенского Губисполкома с 1 января по 1 октября 1922 опер. года, рассмотренный и принятый Губернской плановой Комиссией и утвержденный пленумом Губэкосо. Приложение к отчету Пензенского Губэкосо Совету Народных Комиссаров и Совету Труда и Обороны за период с 1 октября 1921 г. по 1 апреля 1922 г.— Пенза. 1922. IV, 85 стр.

38. Самарский Округ. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Самарского округа Средне-Волжской области на 1928/29 г.— Самара. Самарск. Окрплан. 1929. 50, XIII, (1) стр. (На правах рукописи).

39. Средне-Волжская Область. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Средне-Волжской области на 1928/29 г. На правах рукописи. — Самара. Ср.-Волжск. Обл. План. Ком. 1928. (3), 83, стр. (Вып. II).

40. Украинская ССР. Государственная плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства УССР на 1928/29 г.— Харьков. Госплан УССР. 1928. 194, 79 стр.

41. Уманский Округ. Плановая комиссия. Промплан та операційно-господарчий план Уманськоі округи на 1926/27 р. (Частина операційно-виробничий витрат).— Умань. Уманський Окрплан. 1927. 52 стр.

42. Уманский Округ. Плановая комиссия. Операційно-господарчий та фінансовий план Уманськой округи на 1927/28 рік.— Умань. Уманск. Окрплан. 1928. 104, (2) стр.

43. Центрально-черноземная область. Плановая комиссия. Контрольные цифры хозяйства ЦЧО на 1928/29 год. (Материалы).— Воронеж. 1928. 70, (35) стр. 5 вклад. лист. диагр. и график. На правах рукописи.

II. Перспективные планы.

44. Белорусская ССР. Государственная плановая комиссия. Материалы по докладам тт. М. М. Голодеда и М. М. Карклина на XII С'езде КП(б)Б по контрольным цифрам пятилетнего перспективного плана развития народного хозяйства и культуры БССР на 1928/29—1932/33 гг.— Минск. 1929. 187, (8) стр. На правах рукописи.

Тезисы к докладам, принятые Пленумом ЦК КП(б) Б и сводная таблица показателей плана развития народного хозяйства БССР на 1928/29—1932/33 гг.

45. Белорусская ССР. Государственная плановая комиссия. Перспективы развития народного хозяйства БССР. (Стенограмма доклада Предгосплана БССР т. Карклина „О перспективах развития народного хозяйства БССР на пятилетие 1927/28—1931/32 гг."; речи председателя СНК БССР т. Голодеда, Предгосплана СССР т. Кржижановского и др. на пленарном заседании Президиума Госплана СССР 31 декабря 1927 г.), Минск. Госплан БССР. 1928. 52, (2) стр.

46. Белорусская ССР. Совет Народных Комиссаров. Материалы к докладу Совета Народных Комиссаров БССР Совету Народных Комиссаров СССР. [Об основных итогах хозяйственного развития БССР и ближайшие перспективы на 1928/29 — 1932/33 г.]. — Минск. Управл. Делами СНК БССР. 1928 г. 248, (1) стр. На правах рукописи.

47. Белорусская ССР. Совет Народных Комиссаров. Стенограмма заседания Совета Народных Комиссаров БССР 17 января 1929 г. по вопросу о пятилетнем перспективном плане развития народного хозяйства и культуры БССР на 1928/29 — 1932/33 г. — Минск. Управл. Делами СНК и Эконом. Сов. БССР. 1929. 104 стр. Напечатано на белорусском языке.

Доклад т. Карклина о пятилетке Госплана БССР на 1928/29—1932/33 гг. Прения, заключительное слово и постановление СНК БССР о пятилетке. Список намеченных к постройке новых заводов.

48. Белорусская ССР. Центральный Исполнительный Комитет. 8 созыв. 2 сессия. 1928. Стэнаграфічная справаздача 6—13 студзеня 1928 г.—Минск. ЦВК БССР. Б. г. 380 стр.

См. доклад т. Голодеда „О положении и дальнейших перспективах народного хозяйства БССР". Общие директивы по составлению пятилетки БССР.

49. Вологодская губерния. Плановая Комиссия. Материалы к построению пятилетнего плана народного хозяйства Вологодской губернии. (1928/29—1932/33 г.). Вологда. Вологодск. Губплан. 1928. 136 стр.

50. Голодед, М. М. Даклад на II сэсіі ЦВК БССР VIII скліканьня. Становішча і пэрспэктывы разьвіцьця народнай гаспадаркі БССР. — Минск. Бел. Дзярж. Выд-ва. 1928. 67 стр.

51. Дагестанская АССР. Государственная Плановая Комиссия. Основные тезисы перспективного плана ДССР на пятилетие 1928/29—32/33 гг.— Махач-Кала. Журн. „Плановое Хозяйство Дагестана". 1928. 19 стр. Без тит. листа. Описано по обложке.

52. Исхаков, В. И. Основные моменты 5-летнего перспективного плана развития народного хозяйства и культуры ТР на 1928/29 — 1932/33 гг. — Казань. (1928). 57 стр. Прил. к журн. „Труд и Хозяйство" № 10—11 1928 г.

53. Киевский Округ. Плановая Комиссия. Основні риси перспектив Київщины. Доповідь урядові УССР, шо ii разробив окрплан при стан та невікладні потреби Київщини. Тези доповіди т. Любченка на XIII окрпартконференції.— Київ. 1927. 142, (2) стр.

54. Коммунистическая Академия. Москва. Экономическая Секция. О пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР. Дискуссия в Комм. Акад. Доклад В. П. Милютина. Содоклад С. Г. Струмилина. Изд. 2-е. — Москва. Коммун. Акад. 1928. 126 стр.

55. Коммунистическая Партия Украины. Уманская Окружная Организация. XIII Конференция. Матеріяли по складанню пятирічного плану господарчого розвитку Уманщини. До 13-ої окрпартконференції. — (Умань). Уманск. ОПК. 1927. 54. (2) стр.

56. Крутиков, А. А. Материалы контрольных цифр пятилетнего плана (1927/28 — 1932/33 гг.). — Вятка. Вятский Губплан. 1928. 53 стр. (Перепечатано из № 8—9 „Вятско-Ветлужского края" за 1928 г.).

57. Крымская АССР. Плановое Бюро при Совнаркоме. Предварительные материалы по перспективному плану хозяйства и культуры Крыма. Популярное изложение основных данных за период 1927/28 — 1931/32 гг.—Симферополь. Крымплан. 1928. 51 стр.

58. Могилевский Округ. Исполнительный Комитет Советов. Пятігадовы плян разьвіцьця народная гаспадаркі Магілеускай акругі. (1927—1931 гг.). — Магілеу. Магил. АВК. 40. (2) стр. + 7 табл.

59—61. Сибирский Край. Плановая Комиссия. Труды... по перспективному планированию. Вып. I—III— Новосибирск. Сибплан.

Вып. I. Хронин, В. Первая наметка пятилетнего плана развития хозяйства и культуры Сибирского края. 1928/29—1932/33 гг. 28 стр.

Вып. II. Жуйков, И. М. Об'ем мероприятий и капиталовложения в сельское хозяйство Сибири по пятилетнему плану 1928/29—1932/33 гг. 1928. 23 стр.

Вып. III. Корнев, В., Новицкий, С., Лебедев, К. Пятилетний план развития Сибирской промышленности. 1928/29—1932/33 гг. (Сборник статей). 1928 36 стр.

62. Сызранский округ. Плановая комиссия. Сводный материал 5-тилетнего перспективного плана развития народного хозяйства и культуры Сызранского округа Средне-Волжской области на 1928/29—1932/33 гг. — Сызрань. Сызранск. Окрплан. (Б. г.). 91, (1) стр. На правах рукописи.

63. Тверская губерния. Плановая комиссия. Контрольные цифры пятилетнего плана развития хозяйства и культуры губернии (на 1928/29—1932/33 гг.)—(Тверь). Тверской губисполком. 1928. 164 стр.

Настоящие контрольные цифры вышли в виде специального двойного номера журнала „Тверской Край"— № 4—5 за 1928 г.

64. Туркменская ССР. Государственная плановая комиссия. Основные моменты контрольных цифр на 5-летие 1928/29—1932/33 гг. (Материалы к IV пленуму ЦК и ЦКК КП (б) Т). Вместо предисловия обращение Агитпропа ЦК КП (б) Т.—Ашхабад. Инс-т. Туркменск. Культуры. 1928. 106, (1) стр. + 2 л. прил. (Материалы по изучению экономики ТССР вып. 1). На обложке перед загл. „Институт Туркменской Культуры".

65. Туркменская ССР Центральный Исполнительный Комитет. 2 созыв. 4 сессия. Ашхабад. 1928. Постановления 4 сессии

Центрального Исполнительн. Комитета Советов Туркменской СС Республики 2 созыва.—Ашхабад. ЦИК ТССР. 1928. 52, 62 стр.

См. постановление „О пятилетнем плане народного хозяйства Туркменской ССР".

66. Украинская ССР. Государственная Плановая Комиссия. Пути народнохозяйственного развития УССР. Материалы к построению пятилетнего плана — Харьков. Укргосплан. 1928. XXXVIII, 488, (4) стр.

67—73. Украинская ССР. Государственная Плановая Комиссия. Материалы к построению пятилетнего и генерального плана. Вып. I—Харьков, Госплан УССР. (Труды Госплан УССР).

Вып. I. Кульвановский, Л. Б. и Беркаш, В. С. Элеваторное хозяйство и его перспективы. 1928. 142, (2) стр.

Вып. IV. Шмидт, А. К., Богорад, Д. И., Поляков, П. Г. Шафир, М. И. Единый финансовый план. (Методология и схема построения). 1928. 40, (2) стр.

Вып. V. Естественные производительные силы УССР. (Сборник очерков). 1928. 224 стр. + 10 вкл. лист. с карт.

Вып. VI. Заславский, Э. О. Влияние минеральных удобрений на повышение урожайности сел.-хоз. культур. 1928. 118 стр.

Вып. VIII Смирнов, Б. А. и Ушков, В. А. Перспективы производства уксусной кислоты и метапола. 1929. 52 стр.

Вып. IX. Шатан, Е. О. Проблема безработицы на Украине. 1929. 144 стр.

Вып. X. Главацкий, А. А. и Бурундуковский, Л. И. Проблема железнодорожных выходов из Донбасса. 1929. 84 стр.

74. Хронин, В. Первая наметка пятилетнего плана развития хозяйства и культуры Сибирского края 1928/29—1932/33 г.— Новосибирск. 1928. 28 стр. (Труды Сибирской Краевой Плановой Комиссии по перспективному планированию. Вып. I).

75. Черниговский Округ. Плановая Комиссия. Матеріяли до 5-ти річного перспективного плану господарства Чернігівської округи 1927/28—1931/32 р.—Чернигов. Окрплан. Б. г. (2), 88 стр. Без тит. листа.

76. Черниговский Округ. Плановая Комиссия. Пятирічний перспективний план господарства Чернігівської округи. Ухвалено Фінекономсекциею Укдержплану УССР 11—14/VI 1928 р. Чернігів, 1928. 88 стр.

(Продолжение следует).

В. Михеев

Потребление алкоголя рабочими и служащими г. Москвы

За последние 2 — 3 года отмечается резкий рост потребления в стране алкогольных напитков. Развитие алкоголизма, в частности, рабочего алкоголизма, и борьба с ним стоят в настоящее время в центре внимания советской общественности, в связи с чем всестороннее изучение этого явления становится в настоящий момент необходимой и неотложной задачей.

По алкоголизму имеется в настоящее время весьма богатая литература. Однако, явление это изучается преимущественно с физиологической точки зрения. В настоящей статье алкоголизм рассматривается только как явление социально-экономического порядка, при чем делается попытка изучения собственно рабочего алкоголизма, его социально-экономических корней (материальная обеспеченность, жилищные условия, культурное развитие). Основанием для этой статьи послужили статистические данные о потреблении алкоголя рабочими и советскими служащими г. Москвы, разработанные Московским бюро Статистики Труда при МГСПС и Мосстатотделе.

Указанная разработка проведена по материалам обследований бюджета московских рабочих и служащих за ряд последних лет. Сюда относится, прежде всего, материал текущего обследования годовых бюджетов семейных рабочих за период в три года — с 1925 по 1927 гг. Этим обследованием было охвачено: в 1925 г.—132 семьи, в 1926 г.—104 и 1927 г.—96 семей. Кроме того, использован материал единовременных месячных обследований, проводившихся ежегодно в ноябре месяце. По материалу ноябрьских обследований для нашей разработки взяты данные за период в четыре года — с 1924 по 1927 г. Обследование это охватывало ежегодно около 400 хозяйств как семейных, так и одиноких рабочих.

В отношении советских служащих пришлось ограничиться только данными ноябрьских обследований за те же 4 года, так как текущего годового обследования бюджета советских служащих за указанные годы не проводилось. Ноябрьским обследованием охватывалось ежегодно около 150 хозяйств советских служащих — семейных и одиночек.

При изучении данных о рабочем потреблении (в какой бы то ни было его части) существенное значение имеет вопрос о потребительской единице, на которую производится расчет соответствующих данных. Несколько слов о такой единице для исчисления средних по алкоголю.

Все приводимые ниже данные как о расходе на алкоголь, так и о натуральном его потреблении, — приводятся в целом на семью, а не на душу и не на условного «взрослого едока», на каковые единицы обычно делается расчет данных о потреблении. Расчет в целом на семью в данной разработке оправдывается, по нашему мнению, следующими соображениями. Поскольку перед нами стояла задача, не только получить данные об изменении общего уровня потребления алкоголя, для каковой цели обычно пользуются показателями о среднем душевом потреблении, но также выявить ряд зависимостей, дать средние по различным — в отдельных случаях весьма дробным группировкам и притом по небольшому, сравнительно, числу хозяйств, нам необходимо было произвести расчет на такую единицу, которая давала бы

наименьшие отклонения средних от размеров действительного реального потребления.

При делении алкогольного расхода на душу получаются, конечно, наибольшие отклонения от размеров фактического реального потребления. Это понятно. Расчет на условного взрослого едока (на которого обычно пересчитываются данные о питании) дал бы хотя и меньшие, но тоже весьма значительные ошибки и притом — что в данном случае особенно для нас важно — также крайне неравномерно распределенные по отдельным семьям. В большей семье двое, трое детей в возрасте, совершенно еще свободном от влияния алкогольных соблазнов, составляют вместе 1 взрослого едока, что резко понижает средние данные по семье. Другой пример: взрослая женщина переводится на взрослого едока по коэфициенту — 0,8, иначе сказать, делается предположение, что в среднем размеры ее нормального питания ниже, чем у взрослого мужчины (принимаемого за 1 взрослого едока) на 20%. В то же время, по данным публикуемой здесь разработки, расход на алкоголь в семьях, где нет зарабатывающих мужчин (в чисто женских хозяйствах) примерно раза в 4—5 ниже соответствующего расхода в семьях, имеющих в своем составе работающих по найму мужчин. Ясно, что в данном случае переводный коэфициент для взрослой женщины должен быть значительно снижен. По данным той же разработки видно (о чем подробнее ниже), что увеличение размера семьи само по себе еще не вызывает роста алкогольного расхода. При некоторых условиях проявляется даже обратная тенденция — в группах семей с одним и тем же размером заработка при увеличении размера семьи расход на алкоголь не только не повышается, но даже, как правило, имеет тенденцию к понижению.

Из совокупности данных разработки приходится сделать вывод, что расход на алкоголь есть по преимуществу расход взрослых мужчин, главным образом тех, кто имеет самостоятельный заработок. При наличии такого вывода исчисление алкогольного расхода в целом на семью почти равнозначаще исчислению его на главу семьи или, вернее, на зарабатывающего мужчину, независимо от того, является ли он экономической главой семьи или помогающим вторым работником и это, повидимому, в большей степени соответствует действительному положению вещей. Ошибка несомненно имеется и здесь (часть алкогольного расхода фактически проходит, конечно, за счет и других членов семьи, в частности, зарабатывающих женщин, на чем мы подробнее остановимся ниже), но эта ошибка несравненно менее значительна, чем при расчетах на душу или на взрослого едока.

При сравнении данных разработки за ряд последних лет в пределах одного и того же пункта — г. Москвы — наша задача облегчается еще и тем, что средний размер семьи при всех бюджетных обследованиях оставался почти неизменным.

Перейдем теперь к результатам разработки.

Разработка данных о рабочем алкоголизме, проведенная Московским бюро Статистики Труда, имела перед собой, как отмечено выше, две задачи — получить общие данные о размере расхода на алкоголь и его потреблении (в натуральных единицах) у рабочих и служащих, а также о динамике этого потребления за последние годы — это с одной стороны, с другой, — возможно полнее и глубже, насколько это позволял материал, изучить это явление, выявить факторы, обусловливающие его развитие, установить зависимость его от ряда других сторон жизни рабочих — материальной обеспеченности, жилищных условий, общественно-политического и культурного их развития.

Остановимся, прежде всего, на общих данных о размере расхода на алкоголь и его потреблении.

В среднем семья московского рабочего, по данным бюджетных обследований, расходовала на алкоголь следующие суммы:

Годы	Расход на алкоголь (в черв. руб.)		Изменение расхода в % (увеличение +, уменьшение —)				
			Годового		За ноябрь		
	за год	за ноябрь	к предыдущ. году	к 1925 г.	к предыдущ. году	к 1924 г.	к 1925 г.
1924	Не обслед.	1,63	—	—	—	—	—
1925	47,32	3,34	—	—	+104,9	+104,9	—
1926	51,50	2.99	+8,8	+ 8,8	— 10,5	+ 83,4	—10,5
1927	55,01	3,86	+6,8	+15,8	+ 29,1	+136,8	+15,6

Приведенные данные указывают на неуклонный рост сумм, затрачиваемых рабочими на алкоголь. По данным ноябрьского обследования наибольшее возрастание алкогольного расхода имело место с 1924 г. по 1925 г., когда этот расход более чем удвоился — повысился на 104,9%.

Расход за ноябрь 1925 г. превысил даже ноябрьский расход следующего года. Это, повидимому, об'ясняется тем, что продажа хлебного вина крепостью в 40° была начата как раз накануне ноябрьского обследования 1925 г.— с октября указанного года и притом по наиболее низким за все время торговли этим вином ценам, значительно повышенным с декабря того же 1925 г. (по данным Центроспирта с 1/X по 1/XII 1925 г. цена на 1 бутылку хлебного вина — без посуды — была установлена в 1 руб., с 1/XII того же года цена эта повысилась уже до 1 р. 50 к. До октября 1925 г. в продаже была русская горькая, крепостью в 30°).

Дальнейший темп роста затрат на алкоголь становится уже более умеренным — расход 1927 г. (за ноябрь) по сравнению с 1925 г. поднялся всего только на 15,6%. Почти такое же возрастание получилось и в отношении годового расхода, который составлял в 1925 г.— 47 р. 32 коп., в 1927 г. — 55 р. 01 к., что дает повышение за два года на 15,8%.

К сожалению, расход этот, повидимому, все еще далек от своего предела, перелома как будто не видно, так как следующий 1928 г. дает дальнейший рост алкогольного расхода и притом более интенсивный, чем предыдущий год. Правда, за 1928 г. мы располагаем пока данными только на I полугодие (по текущему обследованию). Сравним это полугодие с соответствующими полугодиями предыдущих лет.

I полугодие	Расход семьи на алкоголь (в черв. руб.)	Рост расхода в %		I полугодие в % к году (по расходу на алкоголь)
		К пред. году	К 1925 г.	
1925 г. . . .	20,67	—	—	42,3
1926 „ . . .	26,43	+27,9	+27,9	51,3
1927 „ . . .	26,77	+ 1,3	+29.5	48,7
1928 „ . . .	31,86	+19,0	+54,1	Нет свед.

По данным за первые 3 года, за которые имеются полные годовые данные, расход на алкоголь за I полугодие составляет несколько менее половины годового расхода (в среднем 47,4%). Если распространить это соотношение и на 1928 г., мы должны получить за этот год расход, примерно, в 63 — 64 руб., что даст возрастание за год на 15% (против 6,8% роста за предыдущий год), если, конечно, кампания борьбы с рабочим алкоголизмом, развернувшаяся особенно энергично с последнего квартала 1928 г., не даст своих результатов еще в том же году и не вызовет перелома в поступательном до сих пор развитии рабочего алкоголизма [1].

Интересно сопоставить размер алкогольного расхода и его динамику у московских рабочих с соответствующими данными по другим городам и районам, охватываемым годовыми бюджетными обследованиями. Приведем эти данные [2].

Города и районы	Годовой расход на алкоголь (в среднем на семью)			Изменение в %% (увеличение +, уменьшение —)		
				1926 г.	1927 г.	
	1925 г.	1926 г.	1927 г.	к 1925 г.	к 1926 г.	к 1925 г.
Москва	47,32	51,50	55,01	+ 8,8	+ 6,8	+ 15,8
Ленинград	33,54	49,32	48,25	+ 47,0	— 2,2	+ 43,9
Тула	19,11	25,95	28,77	+ 35,8	+ 10,9	+ 50,5
Иваново-Вознесенск	10,46	21,78	35,39	+ 108,2	+ 62,5	+ 238,3
Урал	13.00	23,71	35,53	+ 82,4	+ 49,9	+ 173,3
Харьков	16,86	34,44	32,21	+ 104,3	— 6,5	+ 91,0
Донбасс	23,31	43,27	55,51	+ 85,6	+ 28,3	+ 138,1

В первый год обследования Москва далеко опередила по расходу на алкоголь все перечисленные здесь города и районы. На первом месте осталась она и в следующем 1926 г., хотя два пункта — Ленинград и Донбасс — значительно уже к ней приблизились. Донбасс в 1927 г. даже опередил — хотя и незначительно — Москву, занявшую в этом году второе место.

В приведенной таблице обращают внимание также различный характер и темп динамики алкогольного расхода по отдельным пунктам. В то время как по Москве мы имеем за все годы равномерный и в общем умеренный рост, во всех остальных пунктах рост этот за весь период в целом и отдельно за 1926 г. был очень стремителен, особенно по Иваново-Вознесенску, Уралу и Донбассу. Как видно из приведенных выше данных ноябрьского обследования, бурный рост расхода на алкоголь Москва пережила еще до начала и в первый год рассматриваемого периода. В других районах, задержавшихся на этом пути, усиленный рост приходится на середину того же периода — на 1926 г. За 1927 г. возрастание становится уже более

[1] По полученным перед набором настоящей статьи — пока еще предварительным — данным расход на алкоголь за весь 1928 г. в среднем на обследованную семью составил в действительности 61 р. 44 к., что дает увеличение против предыдущего года на 12%, следов., несколько меньше чем то, какое можно было ожидать, исходя из приведенных выше данных за I полугодие того же года. В отличие от предыдущего, 1927 г., темп роста за 2 полугодие 1928 г. оказался более слабым, чем за первое. В то время как расход 1 полугодия 1928 г. дал прирост против первого полугодия 1927 г. на 18,5%, второе полугодие превышает такое же полугодие 1927 г. всего только на 5,7%. Можно ли считать это переломом покажут данные за следующие периоды.

[2] „Статистика Труда" №№ 8 и 11—12 за 1927 г.

сдержанным, по двум городам — Ленинграду и Харькову, — отмечается даже понижение расхода. Насколько это снижение прочно, покажет материал обследования следующего, 1928 г.

Вернемся опять к Москве. Выше мы рассматривали расход на алкоголь в целом за год. Посмотрим как изменялся этот расход по отдельным периодам года. В следующей табличке приводятся соответствующие поквартальные данные за 3½ г. (по г. Москве).

Расход на алкоголь по кварталам

Годы	(В черв. рублях на семью за 3 мес.)				В %%% к первому кварталу			
	I янв.—март	II апр.—июнь	III июль—сент.	IV окт.—дек.	I янв.—март	II апр.—июнь	III июль—сент.	IV окт.—дек.
1925	7,84	12,83	10,80	17,43	100	163,7	137,8	222,3
1926	10,74	15,62	10,72	14,41	100	145,4	99,8	134,2
1927	11,90	14,87	12,90	15,16	100	125,0	108,4	127,4
1928	13,62	18,12	13,90	—	100	133,0	102,1	—

Наибольших размеров затраты на алкоголь достигают — за все без исключения годы — II и IV кварталы, в чем, очевидно проявляется влияние старого быта — на эти кварталы приходятся пасхальные и рождественские праздники, празднуемые в той или иной форме — если не как религиозные, то как бытовые праздники — повидимому, еще значительной частью рабочих.

Резкое повышение расхода за последний квартал 1925 г., превысивший расход того же квартала в следующие годы, имеет, повидимому, то же об'яснение, которое приводилось уже выше в отношении ноябрьского обследования того же года — на этот квартал приходится начало продажи сорокаградусной водки.

Если брать расход на алкоголь в целом за год, а не по отдельным кварталам, можно признать, что за последние 3 года (1925 — 1927 г.) рост этого расхода у московских рабочих был в общем достаточно умеренный. Как уже сказано выше, рост этот выражается в 15,8%. За то же время общий расход рабочей семьи, по данным того же текущего обследования, повысился на 18,8%, в результате чего доля расхода на алкоголь в общем расходном бюджете за указанные 3 года не поднялась, а оставалась стабильной — 3,4% в 1925 г. и 3,3% в 1927 г.

Другой вывод, однако, приходится сделать, если от данных о расходе на алкоголь обратиться к данным о его потреблении в натуральных единицах. (Собственно в материалах бюджетных обследований в отношении алкогольных напитков мы имеем данные не о потреблении, как таковом, а о приобретении, но приобретение в данном случае можно считать равнозначащим потреблению, так как покупки в запас и расходование не по прямому назначению в отношении алкогольных напитков, вероятно, минимальны).

Динамика реального потребления алкоголя, кроме общего размера затрат на него, определяется также и изменением уровня цен. Ниже приводятся данные о средних за год ценах алкогольных напитков, выведенных из материала текущего бюджетного обследования:

Годы	Средн. цены 1 литра			Изменение цен в % (увеличение +, уменьшение —)					
				к предыдущему году			к 1925 г.		
	Водочн. изд.	Вина	Пива	Водочн. изд.	Вина	Пива	Водочн. изд.	Вина	Пива
1925	2,72	2,88	0,52	—	—	—	—	—	—
1926	2,26	3,14	0,47	— 14,2	+ 9,0	— 9,4	— 14,2	+ 9,0	— 9,4
1927	1,97	2,67	0,39	— 12,9	— 15,0	— 17,2	— 25,3	— 6,3	— 25,0

В наибольшей степени снизились цены на водочные изделия и пиво — за 2 года на 25%; в значительно меньшей степени на вино. Рост расхода на алкогольные напитки хотя и умеренный, но происходивший при одновременном и весьма существенном понижении цен на них, дал в результате резкий рост потребления, значительно обогнавший рост денежного расхода.

О размерах и динамике потребления алкоголя московскими рабочими можно судить по следующим данным:

Годы	За год					За 1 полугодие				
	Потреблено в литрах					Потреблено в литрах				
	Самогона	Водочн. изделий	Вина	Пива	Нераспред. расходы	Самогона	Водочн. изделий	Вина	Пива	I полугодие в % к году (по потреблению водочн. изд.)
1925	0,04	5,45	10,78	15,02	3,7	0,01	1,99	4,12	5,51	36,6
1926	0,05	12,46	3,77	23,78	5,1	0,02	4,69	2,32	13.45	37,7
1927	0.06	17.93	2,98	28,47	4.0	—	8,67	1,59	13.16	48.3
1928	Нет сведений					—	11,41	1,82	13,52	Нет свед.

Почти весь расход оказалось возможным распределить по отдельным видам напитков. Из общего расхода на алкоголь нераспределенным осталось: в 1925 г. — 3,7%, в 1926 г. — 5,1% и в 1927 г. — 4,0%. Это, главным образом, затраты в пивных и ресторанах без учета количества выпитого.

Как видно из приведенных данных, из отдельных напитков особенно резко поднялось с 1925 г. по 1927 г. потребление водки — более чем в 3 раза, пива — почти в 2 раза. Наоборот, потребление вина резко упало — с 10,8 литр. в 1925 г. до 3,0 литров в 1927 г. Невысокое, сравнительно с водкой и пивом потребление вина в последние годы является вполне естественным — для потребления алкоголя у русского рабочего, конечно, более характерно преобладание водки. Скорее требует об'яснения весьма повышенное потребление вина в 1925 г. Преобладание вина для этого периода отмечается также и более массовым ноябрьским обследованием. В ноябре 1924 г. в среднем на семью было потреблено: водки—0,10 литра, вина—039 литра и только с ноября 1925 г. (т.-е. уже с конца этого года) потребление водки начинает превышать потребление вина (водки — 0,52, вина — 0,64 литра). Высокая цена водочных изделий, пониженная против обычной крепости их,

весьма значительно повышала до октября 1925 г. спрос на вина, главным образом, на наиболее крепкие их сорта. С выпуском в продажу сорокаградусного хлебного вина и снижением цен на него потребление вина резко падает. [1] Это подтверждается также и данными Мосфинотдела об общем выпуске вина с московских заводов — в связи с уменьшением спроса на него выпуск этот понизился в 1925/26 г. против предыдущего года в среднем для всех сортов — на 36,3%, для крепкого вина (в 16° — 20°) в еще большей степени — на 46,3%.

Первое полугодие 1928 г. по сравнению с соответствующими полугодиями предыдущих лет, на ряду с дальнейшим повышением водки, дает впервые за рассматриваемый период некоторое, правда, небольшое — на 14,6% — повышение потребления вина.

Темп роста алкоголизма хорошо характеризуется также данными о числе случаев расхода на алкоголь. Выше нами приводились данные, исчисленные в среднем по всем семьям — пьющим и непьющим. Но какой процент рабочих семей пьет? По материалам ноябрьского обследования за 4 года видно как быстро нарастает процент таких семей. Из 100 семей расход на алкоголь (за ноябрь) имели: в 1924 г. — 34,4, в 1925 г. — 62,6, в 1926 г. — 64,6, в 1927 г. — 77,4. По данным текущего обследования из 100 семей приобретение в течение года алкогольных напитков показали: в 1925 г. — 93,9, в 1926 г. — 97,1, в 1927 г. — 99,0 семей.

Последний расчет не дает, однако, правильного представления об интересующей нас в данном случае динамике. В число непьющих здесь попадают только те семьи, которые воздержались от потребления алкоголя в течение всего года в целом. Таких семей, конечно, мало. Годовой период слишком велик, в течение его могли быть у отдельных семей просто единичные, случайные покупки—для гостей и пр.; кроме того, он включает в себя также и праздничные месяцы, когда пробретают алкогольные напитки часто и такие семьи, которые обычно не пьют.

Если по тому же годовому обследованию исчислить число пьющих семей не за год, а в среднем за один месяц (как средне-арифметическое из числа случаев за отдельные месяцы), мы получим более верное отражение того, какую часть охватывает и как быстро развивается алкоголизм у рабочих.

Приведем эти данные:

Годы	Из 100 семей имели расход (в среднем за 1 месяц)							
	На отдельные напитки				В целом по всем напиткам	В том числе:		
						за праздн. месяцы		За остальные месяцы (в среднем за месяц)
	Самогон	Водочн. изделия	Вино	Пиво		апрель	декабрь	
1925	0.3	27,8	38,1	29,5	60,8	77,6	87,8	56,6
1926	0.3	54,6	24,0	45,5	73,2	87,5	86,5	70,4
1927	0.3	78,4	27,2	54,7	82,5	92,8	90,6	80,5

[1] Эта основная причина резкого преобладания вина в 1925 г. В известной части повышенные средние для вина об'ясняются также и недостаточно строгим контролем в первый год обследования записей обследуемых о покупках алкогольных напитков. В результате — по разделу „вино" в отдельных случаях, возможно, подсчитывались покупки водочных изделий.

Особенно резко возросло число семей, потребляющих водочные изделия. Число случаев потребления вина за 1926 г., наоборот, значительно сократилось, но в дальнейшем, повидимому, имеется тенденция к увеличению и по этому напитку. Соотношение между праздничными месяцами и остальными подтверждает то, что было выше сказано о влиянии на потребление алкоголя пасхальных и рождественских праздников. Между прочим, в последний год рассматриваемого периода влияние это относительно меньше, так как пьянство перестает уже быть только праздничным развлечением, а все глубже и глубже внедряется также в повседневную жизнь, становится в большей степени обыденным явлением. Число семей потребляющих алкоголь из месяца в месяц быстро приближается к рекордному числу участников экстраординарного праздничного пьянства.

Как мы видели выше, динамика потребления алкоголя за последние годы была весьма различна для отдельных напитков — и в темпе и в направлении. Чтобы получить представление о размерах общего потребления алкоголя, переведем отдельные напитки в чистый алкоголь. При этом переводе среднее содержание алкоголя нами принималось следующее: для водочных изделий — до октября 1925 г. — 30°, с указанного срока — 40°, для вина — 16° (исчислено по данным Мосфинотдела о выпуске вина различной крепости с московских заводов), для пива — 3,8° (крепость пива заводов Моссельпрома). Самогон нами при этом игнорировался за отсутствием каких-либо данных о его крепости и совершенно ничтожных размеров его потребления. Результаты указанного перевода следующие:

Годы	Колич. потребл. чистого алкоголя (в литрах на семью в год)	Рост потребления чистого алкоголя в % (увеличение +)	
		К предыдущему году	К 1925 г.
1925	4,14	—	—
1926	6,49	+ 56,7	+ 56,7
1927	8,73	+ 34,5	+ 110,9

Данные об общем потреблении алкоголя также подтверждают вывод о довольно бурном развитии рабочего алкоголизма. В то время как денежный расход на алкоголь за период с 1925 по 1927 гг. вырос всего на 15,8%, потребление чистого алкоголя за тот же период более чем удвоилось — поднялось на 110,9%.

Роль отдельных напитков в общем потреблении чистого алкоголя можно видеть из следующих данных:

Годы	Вес отдельных напитков в потреблении чистого алкоголя (в % к итогу за год)			
	Водочн. изделия	Вино	Пиво	Все напитки
1925	44,6	41,6	13,8	100,0
1926	76,8	9,3	13,9	100,0
1927	82,2	5,4	12,4	100,0

В потреблении чистого алкоголя у московских рабочих водка занимала первое место уже в начале рассматриваемого периода, правда, лишь незначительно превышая в это время долю, приходящуюся на вино. В последующие годы, быстро вытесняя вино, водка занимает уже доминирующее положение. Вес пива остается почти на одном уровне.

Между прочим, соотношение отдельных напитков за последний год у московского рабочего весьма уже близко к соотношению их в довоенном потреблении, в среднем по всей стране.

Как известно, Россия в довоенные годы стояла на первом месте в ряду стран по роли водки в общем потреблении алкоголя. На долю водки приходилось 89,3% потребления чистого алкоголя, на вино — 3,0% и на пиво — 7,7%. [1]

[1] См. Влассак, „Алкоголизм", стр. 97—98 Интересно здесь отметить, известные уже и ранее, но для многих и теперь еще представляющиеся неожиданными, сравнительные данные, приводимые указанным автором, о размерах потребления алкоголя в разных странах.

По этим данным Россия, занимая первое место по относительному значению водки в потреблении чистого алкоголя, по количеству последнего (по среднему потреблению на душу) занимала одно из последних мест. Впереди ее стояли большинство европейских государств.

Ниже приводятся соответствующие данные в отношении некоторых стран:

Страны	Потреблено (в литрах) на душу в среднем за 1906—1910 гг.				Вес отдельных напитков в потреблении чистого алкоголя (в %)		
	Водки	Вина	Пива	Чист. алк.	Водки	Вина	Пива
Франция	8,8	144,0	71,7	22,93	19,3	65,9	14,8
Испания	1,0	128,6	1,6	17,29	2,9	96,7	0,4
Бельгия	5,5	5,2	220,8	10,58	25,9	6,3	67,8
Великобритания	4,2	1,2	123,1	9,67	21,6	2,1	76,3
Германия	7,3	4,8	105.0	8,52	49,0	8,9	42,1
Дания	10,4	1,5	36,2	6,82	76,6	3,5	19,9
Европ. Россия	6,1	0,9	6,3	3,41	89,3	3,0	7,7
Финляндия	2,3	0,6	7,3	1,54	75,2	5,9	18,9

В приведенной таблице подчеркиванием отмечены максимальные цифры для каждого напитка — в натуральных единицах потребления и по относительному весу в общем количестве алкоголя.

Как видно из данных этой таблицы, довоенная Россия была одной из трезвых стран, вопреки распространенному у многих противоположному представлению. Плохой репутации в данном случае Россия была обязана, главным образом, характеру потребления алкоголя. Потребление это у нас всегда выливалось в тяжелые формы — не умеренного, хотя и систематического потребления, как в других странах, а периодического — в праздники, в дни получек зарплаты — пьянства, со всеми его бурными подчас последствиями.

Было бы весьма интересно сопоставить наши данные о потреблении алкоголя за последние годы с более современными данными по другим странам. Из таких данных в нашем распоряжении имеется сейчас только материал обследования бюджетов венских рабочих за 1925 г. Обследование это (охватившее 42 семьи) выявляет весьма резкое уменьшение потребления алкоголя венскими рабочими по сравнению с довоенным временем. Причины этого снижения из опубликованного материала к сожалению не ясны. Составитель об'яснительного текста расценивает этот факт, как рационализацию венскими рабочими своего питания, в котором за счет алкоголя увеличилось потребление сахара и некоторых других продуктов, при этом делается сравнение числа калорий, потерянных в результате сокращения потребления алкоголя и полученных вновь от заменивших алкоголь продуктов. В этой оценке проявляется можно сказать оригиналь-

К указанному соотношению приближается за последний 1927 г. потребление алкоголя не только у московских рабочих, но и у рабочих других наших городов, охваченных текущим бюджетным обследованием.

Города и районы	Вес отдельных напитков в потреблении чистого алкоголя (в %% к итогу)			
	Водочн. изделия	Вино	Пиво	Итого
Москва	82,2	5,4	12,4	100,0
Ленинград	80,7	3,2	16,1	100,0
Тула	96,1	1,1	2,8	100,0
Иваново-Вознесенск	89,7	4,3	6,0	100,0
Урал	79,6	0,6	19,8	100,0
Харьков	74,3	3,7	21,9	100,0
Донбасс	86,9	6,1	7,1	100,0

По своему составу современное потребление алкоголя у московского рабочего, как видим, отличается чертами, характерными вообще для этого потребления у русского рабочего (современные бюджеты) и в целом для всей страны (довоенный период).

В какой мере это потребление, в том виде, как оно выявляется материалом бюджетных обследований, характерно также и с количественной стороны? Мы имеем в настоящее время данные Центроспирта о душевом потреблении хлебного вина (40°) за последние годы по отдельным городам СССР. (Хлебное вино при разработке данных бюджетных обследований относилось к разделу водочных изделий). По этим данным Центроспирта потребление хлебного вина в Москве в среднем на душу составляло (в литрах): в 1925/26 г. — 9,59, в 1926/27 г. — 13,65, в 1927/28 г. — 15,50. В отношении к довоенному потреблению, которое для Москвы принимается равным 23,49 литра на душу [1], это составляет (в последовательном порядке тех же 3 лет) — 40,8%, 58,1% и 66,0%.

Интересны перемещения, происшедшие в последние годы в отношении довоенного времени в порядке расположения городов по размеру душевого потребления водки (по данным Центроспирта).

ная, несвойственная нашим авторам, точка зрения на алкоголь, как на продукт питания. Мы более склонны рассматривать алкоголь только как наркотик, а алкоголизм — как один из видов самоодурманивания и может быть развлечения, как средство забвения от повседневных забот и пр.

Данные о размерах потребления алкоголя рабочими г. Вены приводятся ниже. Для сравнения приводим также данные по Москве.

Потреблено в литрах (в среднем на семью рабочего за год)

		Водоч. изделий	Вина	Пива
Вена	1912/13 г.	3,3	28,1	234,8
	1925 г.	2,3	5,3	35,1
Москва	1925 „	5,4	10,8	15,0

(Данные о венских бюджетах взяты из изданий „Löhne und Lebensnaltung der Wiener Arbeiterschaft“ im Jahre 1925).

[1] За 1913 г. как здесь, так и в печатаемой дальше табличке, сведения взяты из статьи Дейчмана и Политова — „Данные об алкоголизме в нашей стране“, помещенной в приложении к упоминавшейся выше книге Власак. — „Алкоголизм“, стр. 242.

Среднее потребление водки (40°) на душу — в литрах

Города	1913 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.
Нижний-Новгород	28,5	5,4	11,4	11,6
Самара	27,6	7,4	11,3	9,7
Астрахань	24,11	6,3	12,6	12,1
Ростов н/Дону	23,74	7,7	10,3	Нет свед.
Москва	23,49	9,6	13,7	15,5
Тула	23,0	11,9	14,9	17,1
Ленинград	22,63	10,2	13,3	14,8
Иваново-Вознесенск	Нет свед.	5,2	13,0	14,1

В 1913 г. Москва, как видно из приведенных данных, занимала по потреблению водки 5 место. Впереди ее стояли три крупных волжских города и Ростов н/Дону — портовые города. В последние годы все эти города оказались уже ниже Москвы. За эти годы первое место заняла Тула, непосредственно за ней Москва, Ленинград, Иваново-Вознесенск — наши наиболее промышленные центры.

При пересчете данных Центроспирта о потреблении хлебного вина с хозяйственного года на календарный (для сравнения этих данных с нашими, полученными по бюджетам), окажется, что за 1927 г. душевое потребление по Москве составляло 14,39 литра. За тот же год среднее потребление водки на душу у московских рабочих, исчисленное по данным текущего бюджетного обследования, может быть принято, примерно, 6,03 литра [1], что составляет 41,9% средней Центроспирта. Мы имеем, таким образом, резкое расхождение данных об основном в нашем потреблении алкоголя напитке — водке — по бюджетным материалам и массовому учету.

Если даже данные Центроспирта должны быть снижены за счет закупок временно прибывающего в Москву населения — подмосковных крестьян, приезжающих на московские рынки, сезонных рабочих и пр., то и после этого, конечно, останется весьма значительный разрыв средних, исчисленных по указанным двум источникам.

Хотя данные этих источников вообще трудно сравнимы между собой — и по характеру самих данных [2], и по составу населения, принятого для исчисления средних, и по способу исчисления последних, все же, повидимому, неизбежен вывод о сравнительно значительном недоучете бюджетными обследованиями общих размеров потребления алкоголя.

[1] Последнее исчисление должно рассматриваться как весьма приближенное. При этом исчислении средние по отдельным группам хозяйства — мужским и женским, семейным и одиноким (среднее годовое потребление рабочих одиночек, не охватываемых текущим обследованием, исчислено при этом по соотношению потребления семейных и одиночек по ноябрьскому обследованию) взвешивалось на число этих хозяйств по данным последней переписи населения. При исчислении средней на душу учтены также различия в средних размерах рабочей семьи по переписи и бюджетному обследованию.

[2] По одному источнику — по бюджетным обследованиям — мы имеем данные о приобретении непосредственно потребителями, по другому — Центроспирту — частью о розничной продаже через лавки самого Центроспирта, частью об оптовом отпуске с водочных заводов гос. и кооперативным торговым организациям, ведущим розничную торговлю в пределах Москвы. Поправка на разницу между оптовым и розничным оборотом, возможно, также несколько снизила бы проведенные выше средние Центроспирта.

В известных пределах это, конечно, так и должно быть. Уже при самом отборе об'ектов бюджетного обследования, естественно отпадают наиболее пьющие рабочие — все горькие пьяницы, которые, конечно, не соглашаются (да в большинстве случаев и не в состоянии) вести в течение длительного периода регулярные приходо-расходные записи (раз весь их бюджет расстраивается, семейные отношения полны конфликтов на почве этого самого пьянства, ежедневно регистрировать свои приходо-расходные статьи — значит создавать новые источники семейных конфликтов). Регулярные записи ведутся обычно более сознательными рабочими, у которых их семейное хозяйство ведется более или менее спокойно, в сравнительно нормальных условиях.

Это обстоятельство несомненно понижает — и вероятно не в малой степени — средние размеры расхода на алкоголь и его потребление, полученные по бюджетам, против их действительных размеров.

Известное значение имеет также и другой момент — недоучет своих алкогольных расходов теми хозяйствами, которые уже ведут бюджетные записи. Нельзя отрицать у многих об'ектов обследования наличие желания скрыть или преуменьшить этот расход — иногда от регистраторов, иногда и от своих семейных.

Какое значение имеет этот момент, можно видеть из сопоставления данных о размерах расхода на алкоголь по ноябрьскому и текущему обследованиям. Для возможности сравнения этих данных нами по обоим обследованиям исчислены средние в отношении рабочих одних и тех же производств (металлисты, печатники, текстильщики). По обоим обследованиям данные относятся к одному и тому же месяцу — ноябрю.

Обследования	Расход на алкоголь за ноябрь мес. (в сред. на семью)			%% превышения текущего обследован. над ноябрьским		
	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.
По ноябр. обследованию	3,67	3,47	4,07	—	—	—
„ текущему „	4,69	4,31	4,95	+27,8	+24,2	+21,6

Пониженные средние по ноябрьскому обследованию очевидно не случайны. У об'ектов единовременного ноябрьского обследования, привлекаемых к обследованию только на один месяц, очевидно в большей мере действует момент недоверия и к регистраторам и к самому обследованию, чем у об'ектов текущего годового обследования.

Действие того же момента мы можем проследить и по самому текущему обследованию. Здесь у нас есть возможность сопоставить данные по группе так называемых «сквозных» семей, ведущих обследование без перерыва в течение 3 лет и по всем обследованным семьям (из той и другой группы исключены семьи без зарабатывающих мужчин, в виду резких отклонений их средних от средних по всем остальным семьям; сквозную группу составляют 21 семья).

Давая за год показания о более низком — против средних по остальным семьям — расходе на алкоголь и потреблении водочных изделий за последующие годы, «сквозные» семьи, наоборот, дают уже повышенные средние, что как нам кажется, и здесь может быть в значительной части отнесено за счет большего доверия этих семей к обследованию, да и внутри-семейные отношения, повидимому, не являются здесь уже помехой более откровенным

Годы	Расход на алкоголь (руб.) (в среднем на семью)		Потреблено вод. изд (литр.) (в среднем на семью)		Сквозные в %% ко всем (увеличен. + уменьшен. —)	
	по сквозным семьям	по всем семьям	по сквозным семьям	по всем семьям	по расходу на алкоголь	по потреблению водки
1925	45,46	52,83	5,8	6,2	—13 9	— 7,3
1926	62,75	55,80	14,9	13,5	+12,5	+10,0
1927	67,59	57,81	22,0	18,9	+16,9	∓16,3

показаниям своих расходов, так как иначе такая семья тяготилась бы обследованием и несомненно отпала бы при переходе к обследованию следующих лет, когда значительная часть семей обычно отказывается от продолжения обследования и заменяется новыми.

Конечно, сделать какую-либо количественную поправку на влияние указанных двух моментов недоучета не представляется возможным, приходится просто констатировать, что по материалу бюджетных обследований, очевидно, и нельзя получить абсолютно точных данных об общих размерах потребления алкоголя на каждый данный момент.

Ценность бюджетного материала в данном случае заключается, главным образом, в возможности выявить динамику потребления алкоголя, установить соотношения этого потребления по отдельным группам хозяйств, выявить ряд взаимозависимостей.

Об общей динамике мы уже говорили, перейдем к анализу данных по отдельным группам хозяйств.

Остановимся прежде всего на группировке по полу. Если разбить все обследованные хозяйства по полу главы семьи (имеется в виду экономический глава, т.-е. тот из членов семьи, который доставляет ей наибольшие средства к существованию), получим следующие данные о размере расхода на алкоголь и его потреблении по двум группам семей (за 1927 г.).

Группы семей	За год				За ноябрь			
	Расход на алкоголь	Потреблено в литр.			Расход на алкоголь	Потреблено в литр.		
		Водки	Вина	Пива		Водки	Вина	Пива
С главой — мужчиной	56,40	17,90	3,22	30,47	4.41	1,59	0,19	2,03
С главой — женщиной	46,26	18,09	1,56	17,67	2,35	0,89	0,17	0,90

Как видим, расход и потребление во второй группе — в хозяйствах с главой семьи женщиной — хотя и ниже по большинству показаний чем в первой, но все же весьма значительно, а по годовому потреблению водки эта группа занимает даже первое место. Конечно, из этих показаний нельзя делать вывода о размерах женского алкоголизма. Для этого указанная группировка — по полу главы семьи (обычная при разработке бюджетов) — совершенно недостаточна. Разобьем семьи с главой женщиной на две группы: 1) на семьи, в которых все зарабатывающие только женщины и 2) семьи, где в качестве помогающих, вторых (по размеру заработка) работников имеются мужчины:

Группы семей с главой женщиной	За год				За ноябрь			
	Расход на алкоголь	Потреблено в литр.			Расход на алкоголь	Потреблено в литр.		
		Водки	Вина	Пива		Водки	Вина	Пива
Без зарабатывающих мужчин	9,81	3,79	0,52	1,02	1,06	0,44	0,08	0,24
С заработ. мужчинами (вторыми работниками)	70,63	27,12	2,23	28,78	5,75	2,08	0,42	2,66

Чисто женские (по составу работающих по найму) семьи и по расходу, и по потреблению алкоголя во всех его видах имеют уже значительно пониженные показания против семей, где на ряду с главой женщиной имеются также и зарабатывающие мужчины. В последних семьях почти все средние оказались даже более высокими, чем в группе семей с главой мужчиной (см. предыдущую таблицу). Это об'ясняется, повидимому, тем, что по этой группе общий материальный уровень, в виду наличия во всех семьях двух работников, выше чем в остальных мужских семьях. Но интересно, что наличие в семье двух работников само по себе не вызывает еще повышенного алкогольного расхода. Когда оба эти работника женщины, то расход не обнаруживает тенденции к повышению. По данным ноябрьского обследования (по которому число обследованных женских хозяйств допускает дальнейшие группировки) в женских семьях с одним работником расход на алкоголь составляет 1 р. 06 к., с двумя работниками (женщинами) — 1 р. 05 к.

О динамике потребления алкоголя в чисто женских семьях и в семьях мужских (которыми мы называем условно все остальные семьи) можно судить по следующим данным ноябрьских бюджетов за 4 года.

Годы	Расход на алкоголь				Жен. семьи в % к мужчинам		Из 100 семей имеют расход на алкоголь	
	в рублях		в % ко всему расходу		По расходу на алкоголь	По потреблению чистого алкоголя	Мужчин	Женщин
	Мужчин	Женщин	Мужчин	Женщин				
1924	2,07	0,23	1,8	0,3	11,1	10,3	41,4	12,3
1925	3,81	0,44	2,9	0,5	11,6	12,0	69,5	19,2
1926	3,74	0,61	2,7	0,6	16,3	16,2	75,3	30,5
1927	4,54	1,06	3,1	0,9	23,2	22,4	84,7	47,0

Потребление алкоголя в женских семьях, как говорят приведенные цифры, быстро развивается, перегоняет даже в темпе своего роста потребление мужских семей, от которого оно в то же время как указывалось уже выше, значительно отстает в своих абсолютных размерах. В то время как в 1924 г. потребление чистого алкоголя в женских семьях составляло всего только 10,8% потребления мужских семей, соответствующее соотношение для 1927 г. выражается уже в 22,4%.

Перейдем к данным по отдельным производствам. Текущим обследованием охватывались семьи рабочих трех производств — металлообрабатывающего, полиграфического и текстильного. В виду наличия известной общности влияния производственных условий, группировка обследованных семей по производствам, в которых заняты их главы, представляется вполне естественной. Сравним по указанным группам средний размер затрат на алкоголь и сопоставим эти затраты с данными о расходе на культурно-просветительные цели. И те и другие данные относятся к 1927 г. и исчислены — для возможности сравнения — только по мужским семьям (в указанном выше значении), так как чисто женские семьи все обследованы только по одному производству — текстильному.

	Расход (за год на семью в руб.)		В % % ко всему расходу		Культ. расход в % % к алкогольному
	На алкоголь	На культ-просветител. цели	Расход на алкоголь	Расход на культпросв. цели	
Металлисты . . .	49,75	38,59	3,0	2,4	77,6
Печатники	52,60	37,24	3,2	2,2	70,8
Текстильщики . .	70,77	30,61	3,9	1,7	43,3

В отношении затрат на алкоголь мы имеем по указанным производственным группам весьма значительные расхождения, особенно выделяются по размеру своего алкогольного расхода текстильщики. Интересно, что расход на культурно-просветительные цели изменяется по тем же группам в обратном направлении — наибольший он у металлистов и значительно меньший у текстильщиков, у которых все затраты на удовлетворение культурных потребностей составляют всего только 43,3% того, что расходуется ими на алкоголь. Как известно, размер денежного расхода на культурно-просветительные цели сам по себе еще не определяет полностью степени удовлетворения культурных потребностей, так как последние в известной части обслуживаются у нас еще и бесплатно со стороны общественных и профессиональных организаций. Кроме того, для выявления связи алкоголизма с культурным развитием имеет значение не столько общесемейный расход (на культурно-просветительные цели), который включает в себя в частности ряд статей, связанных с воспитанием и обучением детей, сколько показания о культурной активности самого главы семьи в натуральном количественном выражении — о числе прочитанных им книг и газет, количестве посещений (платных и бесплатных) театров, кино и пр. Все это здесь имеется в виду. Но и при всем том, приведенные выше сопоставления достаточно характерны. Едва ли текстильщики обслуживаются своими организациями в культурном отношении в большей мере, чем печатники и металлисты. Скорее в приведенных цифрах находит подтверждение другой вывод о том, что потребление алкоголя при быстром возрастании удовлетворяется частично также и за счет культурных потребностей.

Интересно сопоставить соотношение этих двух расходов за весь рассматриваемый период. Соотношения эти в целом по всем обследованным производственным группам были следующие (по годовому обследованию).

В мужских семьях, как видим, на ряду с непрерывным ростом алкогольного расхода, расход на культурно-просветительные цели в своем изменении не обнаруживал вполне определенной тенденции — в 1926 г. расход этот снизился, в следующем году снова поднялся, но все же и в конце рассматриваемого периода не достиг еще размеров первого года, оставаясь ниже его на 9,9%. Снижение культурного расхода при одновременном повышении

Годы	Мужские хозяйства			Женские хозяйства	
	Расход (за год на семью в руб. и коп.)		Культурн. расход в %% к алкогольн.	Расход	На культ.-просвет. цели
	На алкоголь	На культпросвет. цели		на алкоголь	
1925	52,83	39,20	74,2	7,33	15,44
1926	55,80	31,40	56,3	6,04	15,72
1927	57,81	35,45	61,3	9,81	25,92

алкогольного само по себе весьма характерное явление, требующее к себе серьезного внимания. Систематически растет культурно-просветительный расход только в женских семьях.

Более массовый материал ноябрьского обследования не дает, правда, снижения абсолютных размеров культурного расхода, но в основном также подтверждает результаты текущего обследования. Приведем некоторые данные о динамике культурно-просветительного расхода за ноябрь:

Годы	Расход за ноябрь на семью (в руб. и коп.)				Культ.-просв. рас. в %% ко всему рас.		Культ. просвет. расход в %% к алкогол. в муж. хоз.
	в мужск. семьях		в женских семьях		В муж. хоз.	В жен. хоз.	
	На культур. прос. цели	На алкоголь	На культурпрос. цели	На алкоголь			
1924	2,67	2,07	1,19	0,23	2,3	1,6	129,3
1925	2,66	3,81	2,18	0,44	2,1	2,3	70,0
1926	2,83	3,74	1,87	0,61	2,0	1,9	75,8
1927	2,86	4,54	2,32	1,06	1,9	2,1	62,9

И в данном случае определенно выраженная тенденция к повышению культурно-просветительного расхода имеет место только в женских хозяйствах, где этот расход за 4 года повысился почти в 2 раза. Правда, в абсолютных размерах культурно-просветительный расход вырос и в мужских хозяйствах, но настолько незначительно, что в отношении ко всему расходному бюджету мы имеем и здесь снижение и притом систематическое — с 2,3 до 1,9%, в то время как за те же 4 года доля алкогольного расхода в бюджете повысилась с 1,8 до 3,1% (см. табл. на 305 стр.). В 1924 г. культурные потребности стояли в рабочем бюджете еще впереди потребностей в алкоголе, в следующие годы затраты на культурные нужды уже отступают перед затратами на алкоголь.

Как указывалось уже выше, размер денежного расхода на культурно-просветительные цели сам по себе не определяет еще культурного уровня рабочей семьи и особенно (что в данном случае наиболее важно) культурного уровня главы семьи. Обратимся поэтому к данным о непосредственном

удовлетворении культурных потребностей (по материалу текущего обследования) — к данным о числе прочитанных главой семьи газет, книг, о числе посещений — платных и бесплатных — лекций, театров, кино и пр.[1]

Годы	В среднем за год приходится на 1 главу семьи											
	Прочитанных					Посещений						
	Номеров газет	Экз. книг и журналов	В том числе в %%			Лекций	Театров и концертов	Кино	Выставок и музеев	Клубов	% глав. семей с показаниями об отсутствии за год культ. развлечений
			Журналов	Книг по беллетристике	Книг по общим полит. и научным вопросам						
1925	306	10,8	64,0		34,0	2,1	0,6	5,5	0,3	14,9	7,6
1926	243	18,2	60,5	26,0	11,1	1,4	0,8	6,6	0,7	14,4	22,1
1927	262	34,4	81,1	13,7	4,3	0,6	0,8	6,5	0,3	9,9	26,0

Не подвергая приведенных данных подробному анализу (вопрос о культурном развитии рабочих так, как он отражается текущим бюджетным обследованием, сам по себе вопрос очень большой, требующий специального исследования), отметим только, что и эти данные не могут рассеять той тревоги, которую внушает быстрое развитие алкоголизма и воздействие его на культурное развитие рабочих. Если еще нельзя говорить о том, что удовлетворение культурных потребностей понижается (для такого вывода приведенных данных еще недостаточно), все же из совокупности всех рассмотренных выше сопоставлений чувствуется как давит и тормозит развивающийся алкоголизм культурное развитие рабочих и как своевременна, следовательно, начатая с ним борьба. Вопрос о зависимости между алкоголизмом и культурой в рабочем бюджете будет еще затронут в конце этой статьи, здесь же мы ограничимся приведенными выше сопоставлениями.

Выше рассматривались данные, относящиеся к семейным рабочим. Приведем несколько цифр о рабочих-одиночках. Вопрос об алкоголизме одиночек, будучи и сам по себе весьма интересным, в московских условиях приобретает особое значение, в виду наличия среди рабочих Москвы очень большого числа одиночек (под последними имеются здесь в виду все рабочие, живущие одиноко в Москве, хотя бы вне Москвы у них и была семья, поддерживающая с ними связь). По переписи конца 1926 г. из общего числа рабочих хозяйств — семейных и одиночек — на долю последних приходится 30,8%. Из числа самих рабочих одиночек — 77,7% мужчин и 22,4% — женщин.

Интересующие нас данные об одиночках имеются только в материалах ноябрьских бюджетов. Данные эти приводятся ниже.

Особенно резко увеличился алкогольный расход у одиночек мужчин. По отношению к расходу семейных рабочих (по мужским семьям) расход одиночек составляет: в 1924 г. — 55,6%, 1925 г. — 90,0%, 1926 г. — 80,7%, 1927 г. — 151,5%. Обращает внимание крупный расход одиночек в 1927 г., значительно превысивший средний расход семейного рабочего, исчи-

1 В числе прочитанных газет, книг и журналов здесь учтены также газеты и журналы, получаемые обследуемыми семьями в виде премии за ведение бюджетных записей. Особенно это отразилось на показаниях о числе прочитанных журналов.

Годы	Расход на алкоголь у одиноких рабочих		Из 100 одиночек имеют алкогольный расход	
	У мужчин	У женщин	Мужчин	Женщин
1924	1,15	0,22	37,1	9,5
1925	3,43	0,15	72,7	6,3
1926	3,02	0,47	70,6	23,5
1927	7,03	0,66	96,8	33,3

сленный в целом на семью. В какой мере это последнее соотношение не случайно — судить пока еще трудно, так как число обследованных одиночек сравнительно не велико (в 1927 г. — 46, в том числе мужчин — 31).

О характере потребления алкоголя у одиночек и семейных можно судить по следующим данным:

Группы рабочих	Вес отдельных напитков в потреблении чистого алкоголя в % (за ноябрь 1927 г.)		
	Водочн. изделия	Вино	Пиво
Одинокие мужчины	71,7	11,3	17,0
Семейные (по мужским семьям) . .	84,2	4,8	11,0

Потребление одиночек имеет некоторые характерные особенности — в потреблении этом доля, приходящаяся на вино и пиво, значительно выше, чем у семейных рабочих. Вино и пиво относительно наиболее дорогие напитки — по стоимости чистого алкоголя — и семейный рабочий, более стесненный в своих бюджетных возможностях, отдает предпочтение крепкой водке в большей мере, чем одиночки (у которых водка занимает тоже первое место).

Остановимся еще на данных о потреблении алкоголя служащими учреждений и торговых заведений. Бюджеты служащих, так же, как и рабочих одиночек, обследовались тоже только за ноябрь. Так как в отношении этой категории работников не производилась отдельная разработка по мужским и женским хозяйствам, приведем поэтому общие данные, относящиеся ко всем семьям служащих.

Для сравнения дадим соответствующие средние также и по рабочим семьям (тоже без подразделения на мужские и женские) (см. стр. 307).

Приведенные данные достаточно отчетливо выявляют особенности бюджета советского служащего в интересующем нас здесь отношении. Отметим, между прочим, что общие размеры бюджета обследованных семей у рабочих и служащих за все указанные выше годы очень близки между собой, а за 1927 г. почти совпадают (у рабочих — 141 р. 37 к., у служащих — 141 р. 67 к.), что делает еще более сравнимыми приведенные данные. Как видно из этих данных, алкоголизм у служащих развит значительно слабее, чем у рабочих. В среднем семья служащего затрачивает на алкоголь только 28,8% того, что тратит семья рабочего. Самое потребление — в

Годы	Расход на алкоголь у служащих		Культ.-просвет. расход у служащих		В %% ко всему расходу				Культ.-просвет. расход в %% к алкогольному (=100)		Из 100 семей имели расход на алкоголь	
					Расход на алкоголь		Культ.-просвет. расход					
	Абсолютн.	В %% к расходу на алког. у рабочих	Абсолютн.	В %% к культ.-просв. расходу у рабочих	Служащих	Рабочих	Служащих	Рабочих	Служащих	Рабочих	Служащих	Рабочих
1924	0,44	27,0	4,19	180,6	0,4	1,5	3,8	2,2	952,3	142,3	11,2	34,4
1925	0,58	17,4	4,69	180,4	0,4	2,7	3,5	2,1	808,6	77,8	26,8	62,6
1926	0,69	23,1	4,21	161,3	0,5	2,3	3,3	2,0	610,1	87,3	28,9	64,6
1927	1,11	28 8	3,89	141,5	0,8	2,7	2,8	2.0	350,5	71,2	40,7	77,4

переводе на чистый алкоголь — составляет у них (за 1927 г.) даже еще меньшую долю — 24,6% потребления рабочего. Последнее об'ясняется тем, что служащими относительно больше потребляется вина (за счет водочных изделий), на долю которого у них приходится 15,4% общего потребления алкоголя, против 4,7% — у рабочих.

Весьма характерны также соотношения по культурно-просветительному расходу — у служащих этот расход значительно выше, чем у рабочих. Интересно было бы подвергнуть сравнительному анализу самый состав культурно-просветительного расхода у этих двух групп работников. Не останавливаясь, однако, на этом подробно, отметим только следующие особенности, относящиеся к затратам на культурные развлечения — мы имеем здесь в виду расходы на театр и кино.

Годы	Расход на кино в %% к расходу на театр	
	у служащих	у рабочих
1924	59,0	57,0
1925	51,4	97,3
1926	28,7	202,9
1927	65,8	126,3

У служащих театр еще не уступил своих позиций и стоит все еще впереди кино (по размеру затрат на него), в то время как у рабочих кино за последние 3 года заняло уже первое место. Поскольку театр может давать более сильное и более глубокое, чем кино, культурное воздействие, отмеченный только что факт имеет известное значение и с точки зрения интересующей нас темы.

Как видно из предыдущей таблицы, культурно-просветительный расход у служащих значительно превышает—и притом за все 4 года—расход на алкоголь. Однако, и здесь приходится отметить ту же тенденцию, о которой говорилось выше — на ряду с ростом из года в год затрат на алкоголь, понижается расход на культурно-просветительные цели. У служащих это только проявляется еще резче — культурно-просветительный расход падает здесь не только относительно, но и в абсолютных размерах.

Конечно, мы не хотим сказать, что понижение культурно-просветительного расхода в одних случаях, задержка его роста — в других, вызывается как у служащих, так и у рабочих — только развитием алкоголизма. Возможно, что за указанные годы на культурные потребности давили также общие затруднения в удовлетворении некоторых других более настоятельных потребностей (например, в жилище, одежде), но характерно то, что при этом страдают именно культурные потребности, в то время как это не отражается на расходе на алкоголь, который за то же время непрерывно растет. Так или иначе, но культурные потребности отступают перед потребностью в алкоголе и поэтому, конечно, естественно, что мы в приводимых выше сопоставлениях связываем между собой динамику этих двух расходов.

Эти сопоставления приводят нас вплотную к вопросу о факторах, вызывающих развитие алкоголизма, о зависимости этого развития от ряда сторон жизни рабочих — материальной обеспеченности, их жилищных условий, культурного и общественно-политического развития. Для освещения этих вопросов мы имеем некоторые данные в разработанном материале.

Несколько слов о трудностях и возможностях этой части разработки. Выявление указанных зависимостей требовало уже углубленной, комбинационной разработки по нескольким признакам. Однако, материал обследований позволял итти в этом направлении не особенно далеко. Уже комбинация двух признаков раздробляла иногда материал до пределов, при которых его трудно было использовать. В связи с этим по большей части признаков приходилось свертывать группировки, как правило, до трех групп (низшая, средняя, высшая).

Все данные, приводимые ниже, относятся к 1927 г. и исчислены только в отношении семейных рабочих. При исчислении средних в этой части разработки исключены чисто женские семьи (без зарабатывающих мужчин), так как эти семьи при дробной группировке могли дать резкие отклонения средних по отдельным группам (по женским семьям приводятся данные — отдельно от остальных семей — только в комбинации с одним признаком — материальной обеспеченностью).

Остановимся прежде всего на указанной группировке. Материальный уровень рабочей семьи определяется обычно по размеру общего расхода на 1 взрослого едока в бюджетных наборах [1]. Средний расход на алкоголь по отдельным группам обеспеченности изменяется следующим образом: (см. стр. 309).

Приведенные данные говорят о прямой зависимости размеров затрат на алкоголь от уровня материальной обеспеченности семьи — с повышением указанного уровня довольно резко повышается также и расход на алкоголь и только в последней группе — в группе наиболее обеспеченных семей — обнаруживается тенденция к понижению алкогольного расхода.

Характер этой зависимости, в том числе и тенденция к понижению расхода в высшей группе, проявляется в общем одинаково как по текущему, так и по единовременному ноябрьскому обследованиям. В женских семьях

[1] Для г. Москвы стоимость бюджетного набора в 40 товаров (набор, применявшийся в 1927 г.) составляла: в 1913 г.—12 руб. 99 коп., в среднем за 1927 г.—24 руб. 66 коп. За 1927 г. показана стоимость средняя по всем видам торговли (взвешенная по весам набора).

Семьи с мес. расходом на 1 взросл. едока в бюджет. наборах	За год (муж. семьи)			За ноябрь				
	Расход на алкоголь (на семью в черв. руб.)		Культ.-просвет. расход	Мужские семьи			Расход на алк. в жен. семьях	
				Расход на алк.		Культ.-просвет. расход		
	Абсол.	В %% ко всему расходу		Абсол.	В %% ко всему расходу		Абсол.	В %% ко всему расходу
До 1,25	22,37	1,8	14,35	2,16	2,3	1,08	0,38	0,5
От 1,26 до 1,65	57,15	3,7	26,86	2,97	2,4	2,39	1,28	1,4
„ 1,66 „ 2,05	65,48	3,6	29,07	4,88	3,4	2,35	1,70	1,5
„ 2,06 „ 2,45	67,42	3,6	47,08	5,97	3,6	3,14	1,09	0,9
„ 2,46 и выше	57,06	3,0	53,98	5,28	3,0	4,30	0,67	0,4
По всем группам	58,02	3,4	35,51	4,54	3,1	2,85	1,06	0,9

указанная тенденция выступает еще резче. Между прочим, сравнение данных по мужским и женским семьям по одним и тем же группам материальной обеспеченности указывает на то, что пониженные размеры расхода на алкоголь в женских семьях не могут относиться за счет более низкого материального уровня этих семей.

Чем вызывается отмеченное понижение алкогольного расхода в высшей группе? Едва ли это может быть об'яснено тем, что в предыдущих группах потребление алкоголя достигло состояния насыщения и что дальнейшее повышение материального уровня уже не вызывает роста этого потребления. Слишком много степеней и в размерах, и в самом характере потребления алкоголя, чтобы можно было говорить здесь о насыщенности, тем более при тех, в общем пониженных нормах, которые могут быть учтены бюджетными обследованиями. Нам кажется, что здесь скорее проявляется сдерживающее влияние более высокого культурного уровня семей высшей группы. Как видно из приведенных выше данных, по этой группе мы имеем, на ряду со снижением алкогольного расхода, дальнейшее повышение расхода на культурно-просветительные цели, который с ростом материальной обеспеченности вообще возрастает быстрее, чем расход на алкоголь. По годовому обследованию высшая группа превышает низшую — по алкогольному расходу в 2,6 раза, по культурно-просветительному — 3,8 раза. Показатели соответствующих отношений за ноябрь — 2,4 и 4,0. Культурно-просветительный расход в годовом бюджете в среднем по всем группам составляет 61,7% расхода на алкоголь, по высшей группе — 94,6%, то же за ноябрь по всем группам — 62,9%, по высшей — 81,4%. Все это говорит об относительно большем значении культурно-просветительного расхода в бюджете семьи высшей группы по сравнению с семьями остальных групп [1].

Сопровождается ли увеличение денежных затрат на алкогольные напитки в более обеспеченных группах также и ростом самого потребления

[1] Некоторое значение в понижении расхода на алкоголь в высшей группе имеет также и состав членов семьи этой группы. На семью высшей группы в среднем приходится несколько меньше взрослых, чем в предыдущих группах. Но за счет этого можно относить только часть указанного понижения расхода в высшей группе.

алкоголя или в данном случае повышение расхода вызывается заменой дешевых напитков более дорогими? В материалах годового обследования мы имеем на этот счет следующие данные (данные эти приводятся по свернутой группировке и только по мужским семьям):

Группы по мес. расходу на взросл. едока в бюдж. наборе	Расход на алкоголь (за год в руб. и к.)	Потреблено за 1927 г. (в литрах)				В % к низшей группе (увеличение + уменьшение —)				
		Водочных изделий	Вина	Пива	Чистого алк. (по всем напиткам)	Расход на алкоголь	Водочных изделий	Вина	Пива	Чистый алкоголь
До 1,65	46,45	17,8	1,5	18,5	8,0	—	—	—	—	—
От 1,66 до 2,45	64,46	20,3	3,4	36,1	10,1	+ 38,8	+ 15,9	+ 136,7	+ 96,7	+ 25,6
„ 2,46 и выше	57,05	14,2	4,7	34,0	7,8	+ 22,8	— 17,6	+ 226,7	+ 84,3	— 3,1

Как видно из этих данных, характер изменения расхода и потребления алкоголя с переходом от низших групп к высшим весьма различен. В то время как денежный расход во второй группе по отношению к первой повысился на 38,8%, потребление, выраженное в единицах чистого алкоголя, поднялось только на 25,6%. Еще резче разошлись соответствующие показатели в высшей по обеспеченности группе—на ряду с повышением расхода (относительно той же низшей группы) на 22,8%, общее потребление алкоголя не только не возросло, но даже понизилось — на 3,1%. Таким образом, в средней группе частично, в высшей — полностью — повышение расхода на алкоголь проходит за счет замены дешевой, но крепкой водки относительно более дорогими напитками — пивом и особенно вином. Данные за ноябрь показывают в общем ту же тенденцию, только менее определенно выраженную.

Значение материальной обеспеченности семьи в интересующем нас отношении косвенно подтверждается также и следующей комбинационной группировкой по двум признакам — по величине совокупного заработка всех работающих по найму членов семьи и по размеру самой семьи (группировка эта сделана по материалу текущего обследования, размер семьи в ней взят в среднем за год из месячных показаний):

Число членов семьи	Расход на алкоголь в семьях с годовым заработком			
	до 1.200 руб.	от 1.200 до 1.800 р.	св. 1.800 руб.	По всем группам
До 3,5	43,24	57,40	98,03	58.54
От 3,6 до 5,5	24,19	52,12	84,11	53,82
„ 5,6 и выше	18,28	49 48	83,08	65,76
По всем группам	27,99	53,48	84,67	58,02

При группировке семей только по их размеру, независимо от заработка, мы не имеем определенной тенденции в изменении размеров расхода на

алкоголь (последняя графа), но в комбинации с размеров зарплаты проявляется уже вполне определенная последовательность—и притом во всех без исключения группах зарплаты — при наличии одного и того же заработка, затраты на алкоголь уменьшаются с увеличением размера семьи.

Получается противоречивое, как будто, явление — уменьшение потребления при увеличении числа потребителей. В этом, как нам кажется, проявляется значение того же рассмотренного только что момента — материальной обеспеченности семьи, так как в пределах одной и той же группы, по заработку, с увеличением числа членов семьи понижается ее материальный уровень, что вызывает, как мы видели выше, понижение затрат на алкоголь.

Аналогичная группировка по материалу ноябрьского обследования также — за исключением одной первой, наименьшей по числу обследованных семей группы — выявляет ту же зависимость, с меньшей только последовательностью.

Указанная зависимость — между размером семьи и расходом на алкоголь — косвенно подтверждает также высказанное в начале этой статьи предположение о том, что алкогольный расход есть по преимуществу расход главы семьи (мужчины).

Общий смысл только что рассмотренной здесь экономической группировки (по материальной обеспеченности), конечно, весьма прост и сама по себе эта группировка без дальнейшего углубления в изучение данного вопроса дает еще очень мало. Конечно, семьи с пониженной обеспеченностью, с трудом сохраняющие свое бюджетное равновесие, могут расходовать на алкоголь мало и в действительности, как правило, расходуют меньше, чем более обеспеченные семьи, и наоборот — при повышении материального уровня рабочие имеют возможность больше на все затрачивать, в том числе и на алкоголь, и возможность эту, так же, как правило, используют полностью и это остается в силе до тех пор, пока не начнет проявляться совокупность влияний другого порядка — жилищных условий, культурного развития, целого ряда других причин, значительная часть которых, конечно, вовсе ускользает от нашего статистического наблюдения. Совокупность этих факторов, в одних случаях, усиливает влияние экономического фактора, в других, действует вопреки этому влиянию — в низших группах повышает, в высших понижает размеры затрат на алкоголь и его потребления. О значении некоторых из таких факторов говорится дальше.

Остановимся прежде всего на зависимости алкоголизма от жилищных условий. Последние характеризуются здесь только по одному признаку — по размеру жилой площади, приходящейся в среднем на душу. Группировка — семей по указанному признаку дает следующие изменения — как затрат на алкоголь, так и общего расхода (на 1 взрослого едока), характеризующего материальный уровень семьи. (См. стр. 312).

Как видно из этих данных, зависимость рабочего алкоголизма от жилищных условий проявляется вполне определенно. Здесь связь уже обратная — с уменьшением жилплощади на душу, т.-е. с ухудшением жилищных условий, расход на алкоголь увеличивается. И в данном случае, выводы, полученные по материалу текущего обследования, в полной мере подтверждаются массовым ноябрьским обследованием.

Отмеченное только что значение жилищных условий усиливается еще следующим. Группам с более низкими нормами жилплощади, как правило, соответствует пониженный материальный уровень, с чем как мы видели при анализе группировки по материальной обеспеченности, связывается пониженный же расход на алкоголь. Здесь же наоборот — семьи материально менее обеспеченные, но сгруппированные по признаку наибольшей жилищной тес-

Обследования	В семьях с жилплощадью на душу								
	До 4,0 *кв м*			От 4,1 до 5,0 *кв м*			От 5,1 *кв м* и выше		
	Расход на алкоголь (на семью)		Общий мес. расход на 1 взросл. едока в бюджет. набор.	Расход на алкоголь (на семью)		Общий мес. расход на 1 взросл. едока в бюджет. набор.	Расход на алкоголь (на семью)		Общий мес. расход на 1 взросл. едока в бюджет. набор.
	Абс. (средн. мес. расход в черв. руб.)	в % ко всему расходу		Абс. (средн. мес. расход в черв. руб.)	в % ко всему расходу		Абс. (средн. мес. расход в черв. руб.)	в % ко всему расходу	
По годовому обследованию	5,49	4,0	1,81	4,91	3,3	2,05	4,12	2,9	1,97
По ноябрьскому обследованию . . .	5,22	3,6	1,90	4,30	2,8	1,92	3,79	2,5	2,10

ноты, дают максимальный расход на алкоголь. Влияние жилищных условий, следовательно, настолько в данном отношении значительно, что оно пересиливает влияние другого, действующего в обратном направлении, фактора — материальной обеспеченности.

Ниже приводятся данные о дифференциации расхода на алкоголь в зависимости от обеспеченности семьи жилплощадью:

Группы по размеру жилплощади на душу в *кв.* метрах	Число обследованных семей		Распределение семей по размеру расхода на алкоголь в % к числу семей каждой жилищной группы							
			С расходом за год				С расходом за ноябрь месяц			
	По годовому обследованию	По ноябрьск. обследованию	без расхода	до 50 руб.	от 50,1 до 100 руб.	свыше 100 руб.	без расхода	до 4 руб.	от 4 до 8 р.	свыше 8 руб.
До 4,0	36	126	—	41,7	30,6	27,7	11,9	38,1	30,2	19,8
От 4,1 до 5,0	19	55	—	42,1	42,1	15,8	16,4	41,8	27,3	14,5
„ 5,1 и выше	35	92	2,9	54,3	31,4	11,4	18,5	46,8	21,7	13,0
По всем группам	90	274	1,1	46,7	33,3	18,9	15,3	41,6	26,7	16,4

Приведенная таблица подтверждает сделанный уже выше вывод — неблагоприятные жилищные условия, жилищная теснота являются фактором, способствующим развитию алкоголизма. Наиболее тяжелые случаи пьянства — с затратой на него свыше 100 р. за год и свыше 8 р. за ноябрь — наиболее часты в группе наименьшей обеспеченности жилплощадью и наоборот — число семей с полным отсутствием алкогольного расхода, и с наименьшими его размерами относительно больше в высшей жилищной группе.

По материалу текущего обследования мы можем также сгруппировать семьи по числу месяцев, за которые у них имел место расход на алкоголь. Приведем эти данные опять в комбинации с жилищной группировкой:

Группы по жилплощади на душу в *кв.* метрах	Распределение семей по числу месяцев расхода на алкоголь (в % к числу семей каждой жилищной группы)					
	Без расхода	1—3 мес.	4—6 мес.	7—9 мес.	10—12 мес.	В том числе 12 мес.
До 4,0	—	2,8	2,8	8,3	86,1	47,2
От 4,1 до 5,0	—	—	5,3	10,5	84,2	57,9
„ 5,1 и выше . . .	2,9	5,7	11,4	20,0	60,0	31,4
По всем группам . .	1,1	3,3	6,7	13,3	75,6	43,3

В большинстве обследованных семей — 75,6% — затраты на алкоголь становятся постоянной статьей расходного бюджета, повторяющейся за год в течение 10—12 месяцев. Как систематический, из месяца в месяц, этот расход встречается у 43,3% всех семей. И в данном случае низшая по размеру жилплощади группа идет значительно впереди высшей и только средняя — наименьшая по числу семей — группа несколько нарушает по этому признаку правильную последовательность. (По другим группировкам, выявляющим значение жилищных условий, таких нарушений, как мы видели, не было).

Перейдем теперь к рассмотрению зависимости изучаемого нами явления от культурного развития рабочих — одного из основных факторов, способных воздействовать на развитие рабочего алкоголизма.

Указанная взаимозависимость оказалась значительно более сложной, чем те, какие были рассмотрены выше. Вопрос стоит так — с какими показателями культурного уровня рабочих связывать данные об алкоголизме? Таким естественным, казалось, показателем культурности мог бы быть расход на культурно-просветительные цели. Так как расход этот, в отличие от расхода на алкоголь, является не только по способу учета, но и по существу, расходом общесемейным, мы для группировки семей по его размеру, должны были взять этот расход не в целом на семью, а в среднем на душу. По годовому обследованию все семьи сгруппированы нами при этом в три группы — с культурно-просветительным расходом до 5 руб., от 5,1 до 10 руб. и свыше 10 руб. на душу. По ноябрьскому обследованию взяты 4 группы — группа семей без культурно-просветительного расхода (по текущему обследованию таких семей не оказалось), с расходом — также на душу — до 50 коп., от 51 коп. до 1 руб. и свыше 1 руб. Результаты этой разработки получились следующие. По текущему обследованию расход на алкоголь по указанным трем группам — от низшей по размеру культурно-просветительного расхода к высшей — составлял: 54 р. 06 к., 61 р. 33 к. и 65 р. 56 к. То же по 4 группам ноябрьского обследования: 3 р. 72 к., 4 р. 67 к., 4 р. 89 к., 4 р. 27 коп.

Как видим, получается совершенно неожиданная на первый взгляд зависимость — с повышением расхода на культурно-просветительные цели повышается также и расход на алкоголь. Параллелизм в изменении указанных расходов до известных пределов явление. однако, естественное — с повышением культурно-просветительного расхода связано, как правило, повышением материальной обеспеченности семьи, а это в свою очередь, как мы

уже видели, связывается с повышением также и расхода на алкоголь. Конечно, из этого нельзя еще делать выводы о наличии такой именно зависимости между алкоголизмом и культурой. Скорее это говорит за то, что культурно-просветительный расход, как таковой, не может быть взят для выявления интересующей нас в данный момент зависимости. Расход этот в том виде, как он был использован для указанной группировки, включает в себя ряд статей, которые не могут рассматриваться как факторы влияющие в том или ином направлении на развитие алкоголизма, в частности, ряд статей, связанных с обучением детей.

Рассмотрим еще одну группировку по тому же культурно-просветительному расходу. Из последнего при этом взяты только статьи, характеризующие культурный уровень взрослых — расход на газеты, книги, журналы, образование взрослых, на театры и пр. развлечения. В связи с указанным значением этого расхода (как показателя культурного уровня взрослых членов семьи), расход этот исчислен для нашей группировки не на душу, как в первом случае, а на члена семьи трудового возраста (14 лет и выше). Группировка эта, как опытная, сделана только по материалу ноябрьского обследования, как более массовому. Приведем ее в полном виде в комбинации с группировкой по материальной обеспеченности.

Расход на алкоголь в зависимости от размера расхода на газеты, книги, журналы, образование взрослых, театры и пр. развлечения за ноябрь 1927 г. (в рублях и коп. на семью)

Эконом. группы — по общему расходу на 1 взрос. едока в бюдж. наборах	Группы по культ.-просвет. расходу взрослых — на 1 члена семьи труд. возраста (14 лет и выше)			
	Без расхода	С расходом		
		До 50 коп.	От 51 к. до 1 руб.	Свыше 1 р.
До 1,65	2,00	3,57	1,55	2,87
От 1,66 до 2,45	6,05	5,21	5,84	4,43
„ 2,46 и выше	5,03	4,42	5,96	5,42
По всем группам . .	4,58	4,58	4,56	4,57

Приведенная группировка дает уже значительно измененные соотношения сопоставляемых нами расходов. Систематического повышения затрат на алкоголь при повышении культурно-просветительного расхода, как это было в предыдущем случае, здесь нет. Но нет в то же время и ясной, определенной между ними зависимости — расход на алкоголь по отдельным экономическим группам, в одних случаях, понижается, в других, повышается с переходом от низшей культурной группы к высшим. Обращает внимание ряд совершено одинаковых средних в нижней строке — «по всем группам».

Хотя эта группировка улавливает связь изучаемых нами явлений, повидимому, и лучше, чем предыдущая, однако, и она не может считаться разрешением поставленной здесь задачи — по двум основаниям. Денежный расход на культурно-просветительные цели, как отмечалось уже в другом месте этой статьи, не исчерпывает в настоящее время полностью всех случаев удовлетворения культурных потребностей рабочих (необходимо учесть также и бесплатное обслуживание этих потребностей), с другой стороны, — и это еще более существенно, денежный расход на культурно-просветительные цели, даже и во втором его виде, есть расход всех членов семьи как потребляющих, так и не потребляющих алкоголь.

Для выявления изучаемой нами зависимости очевидно необходимо было бы сопоставить показатели об алкоголе и культурном уровне только в отношении тех членов семьи, которые являются фактическими потребителями алкоголя, но так как материал бюджетных обследований не индивидуализирует данных о потреблении, а дает только косвенные указания, что главные потребители алкоголя в рабочих семьях — зарабатывающие мужчины, необходимо использовать для указанного сопоставления показания о культурном уровне именно этих членов семьи.

Текущее обследование дает необходимый для этой цели материал. Здесь, показания о культурной активности в натуральном их выражении — о числе прочитанных газет и книг, посещений театров и пр. — даются отдельно о главах семьи. Эти показания и положены в основу приводимых ниже группировок. В последние вошли только те семьи, главой которых является мужчина (исключены, следовательно, все семьи с главой женщиной, в том числе и те, в которых имеются в качестве вторых работников зарабатывающие мужчины и которые в виду этого в предыдущих группировках относились нами к группе мужских семей).

Положенная в основу группировки культурная активность главы семьи, определялась, как сказано выше, показаниями о числе прочитанных главой за год газет, журналов и книг, о количестве сделанных им посещений за тот же период лекций, театров, кино, музеев, клубов и по продолжительности участия его в кружках. Все семьи при этом сведены в 3 группы по степени культурной активности главы, установленной из совокупности перечисленных выше показаний.

Результаты этой группировки следующие:

Группы культурной активности главы семьи	Число обслед. семей	Расход на алког. (на семью в черв. руб.)	Общий мес. расх семьи на 1 возр. едока в бюдж. наборах	Характеристика культурной активности. В среднем на главу семьи приходится за год								% семей с отсутств. культ. развлечений (театров, концертов, выставок, музеев)
				Прочитанных			Посещений					
				№№ газ.	Экз. книг и журн.	Лекций	Театра и концертов.	Кино	Выставок и музеев	Клубов	Месяце-кружков	
Низшая . . .	26	69,73	1,68	232	30,8	0,04	0,04	0,8	—	0,5	—	57,7
Средняя . . .	31	48,60	2,02	322	37,1	0,23	0,92	6,0	0,13	4,7	—	9,7
Высшая . . .	24	52,02	2,11	358	46,7	2,08	2,08	15,5	1,04	38,0	1,2	4,2
По всем группам . . .	81	56,40	1,93	305	37,9	0,72	0,98	7,1	0,36	11,7	0,4	23,5

Характер зависимости между алкоголизмом и культурной активностью выявляется здесь более определенно, чем в предыдущих группировках (по размеру денежного расхода на культурно-просветительные цели). Наибольшую сумму расход на алкоголь составляет в низшей группе с почти полным отсутствием культурных развлечений. Правда, в следующих — в средней и высшей — группах зависимость эта становится уже неясной — высшая по культурной активности группа дает некоторое повышение алкогольного расхода по сравнению с предыдущей, средней группой. Это не позволяет сделать в данном случае каких-либо окончательных выводов. Харак-

терно, что в низшей по культурной активности группе наиболее высокий расход на алкоголь сочетается с наиболее низким материальным уровнем (по высоте общего расхода на 1 взрослого едока), для которого при других условиях, наоборот, более характерен пониженный расход на алкоголь. Высшая группа при более высоком по сравнению со средней группой алкогольным расходом имеет в то же время и более высокий материальный уровень.

При выводе показателей средней культурной активности глав семей, в только что рассмотренной группировке, были приняты в расчет в числе прочих показаний также и показания о чтении газет, книг и журналов. Газеты, книги и журналы обследуемые рабочие получают преимущественно бесплатно в виде премии за ведение обследования, чем и об'ясняется сравнительно небольшая дифференциация приведенных выше 3-х групп рабочих по среднему числу прочитанных газет, книг и журналов. Если при выводе средних показателей исключить данные о газетах, книгах и журналах и сделать (по тому же методу) группировку по культурной активности без этих показаний, получим, что в низшей группе средний расход на алкоголь составит 71 р. 29 к., в средней — 46 р. 87 к. и в высшей — 50 р. 07 к. Как видим, общее направление в изменении средних остается то же, что и в предыдущей группировке, только дифференциация крайних групп проявляется здесь несколько сильнее. Недостаток материала не дает возможности провести в данном отношении более углубленного анализа.

Вообще при оценке только что рассмотренной группировки — по культурной активности главы семьи — необходимо иметь в виду следующее: — 1) группировка эта проработана только по материалу текущего обследования, так как в ноябрьском обследовании соответствующих данных не имеется; отсутствие проверки по массовому материалу, выявленных этой группировкой зависимостей, не дает поэтому еще полной уверенности в их устойчивости; 2) недостаточно разработанной остается также и самая методология группировок по культурной активности. Все это говорит за то, что сделанные выше выводы нуждаются еще в дальнейшей проработке и проверке.

Остановимся еще на группировке обследования хозяйств по партийности главы семьи (мужчины). По этой группировке — по материалам текущего обследования — мы имеем следующие данные о размерах расхода на алкоголь и среднем материальном уровне рабочей семьи, а также об общественно-политической и культурной активности партийных и беспартийных глав семей.

Партийность главы семьи	Число обслед. семей	Расход на алкоголь (на семью)	Общий месячн. расход на 1 взросл. едока в бюдж. наб.	Приходится в среднем на главу семьи за год									
				Посещений собраний (парт., общ., союзных)	Случаев выбора на должности (парт., общ., союзных)	Посещений клубов	Месяце-кружков	Прочитанных		Посещений			
								Номеров газет	Экзем. книг и журналов	Лекций	Театра и концертов	Кино	Выставок и музеев
Партийные	31	46,70	1,92	56,4[1]	1,7[1]	13,2	0,8	329	41,0	1,3	0,9	8,3	0,4
Беспартийные . . .	50	62,41	1,93	13,7	0,2	10,8	0,1	290	36,0	0,4	1,0	6,4	0,4

[1] В том числе: партийных собраний — 34,6, случаев выбора на партийную должность — 1.0.

Как видно из этих данных, в семьях, во главе которых стоят партийные рабочие, расход на алкоголь значительно ниже, чем в семьях беспартийных. Так как материальный уровень обследованных семей в обеих группах почти одинаков, причины сравнительно большого расхождения этих групп по потреблению алкоголя приходится, повидимому, искать в показаниях об общественно-политической и культурной активности глав семей. Партийные почти по всем этим показаниям стоят значительно впереди беспартийных. Это об'яснение вполне согласовывается также с результатами предыдущей группировки — по культурной активности главы семьи.

Приведенные выше данные взяты из материала текущего обследования. Необходимо, однако, отметить, что ноябрьское обследование не подтверждает сделанного только что вывода о более умеренном потреблении алкоголя партийными рабочими. По этому обследованию мы имеем даже обратное соотношение — семья с партийным главой затрачивает на алкоголь в среднем 4 р. 82 к., с беспартийным — 4 р. 22 к. К сожалению, материал ноябрьского обследования не дает возможности сопоставить расход на алкоголь с данными об общественно-политической и культурной активности главы семьи, каковых данных в этом обследовании не имеется, в связи с чем представляется вообще крайне затруднительным выявление причин указанного соотношения алкогольного расхода у партийных и беспартийных рабочих за ноябрь. Выводы, полученные из материала текущего обследования, по рассматриваемой группировке, могут быть проверены только данными того же обследования за последующий 1928 г., каковых данных у нас пока не имеется.

Приведем в заключение по той же группировке данные о расходе на алкоголь в праздничные и остальные месяцы года (по материалу текущего обследования):

Партийность главы семьи	Расход на алкоголь				Апрель и декабрь в %% к остальным месяцам (увеличение +, уменьшение —)	
	В среднем за месяц	В том числе:				
		За апрель	За декабрь	За остальные месяцы (в средн. за мес.)	Апрель	Декабрь
Партийные . . .	3,89	6,73	6,82	3,31	+ 103,3	+ 106,0
Беспартийные . .	5,20	7,24	7,65	4,85	+ 49,3	+ 57,7
В среднем	4,70	7,05	7,33	4,30	+ 64,0	+ 70,5

Праздничные месяцы весьма резко выделяются по размерам расхода на алкоголь по сравнению с остальными месяцами, и это имеет место, как видно из приведенной таблицы, не только у беспартийных рабочих, но также и у партийных. У последних это проявляется даже в более резкой форме в связи с тем, что расход у них за остальные месяцы значительно ниже, чем у беспартийных (на 41,8%), тогда как в праздничные месяцы (в среднем за оба месяца) он меньше у них только на 9,0%. В праздничные месяцы, следовательно, размеры расхода на алкоголь в обеих группах семей значительно между собой сближаются. Здесь сказывается влияние быта, которое не легко изживается.

Все это указывает на то — как глубоки корни рабочего алкоголизма и как упорна и длительна должна быть борьба с ним.

Г. М. Кржижановский

Пятилетний план народнохозяйственного строительства СССР[1]

Товарищи, позвольте, прежде всего, ответить на конкретные вопросы, которые были заданы мне в ряде записок и выступавшими здесь с этой трибуны ораторами. Я попытался расклассифицировать эти вопросы в порядке их значимости, и считаю, что один из важнейших вопросов, который был здесь выдвинут;— это вопрос о судьбах наших пограничных местностей.

Товарищи, нет никакого сомнения, что если нам придется испытать вновь военное напряжение, то на этот раз война более, чем когда-нибудь ранее будет истинной войной народов; более того, она будет заостренной классовой борьбой. Против нас могут твердо итти только фашистские войска. Бороться с ними будет не только наша Красная Рабоче-Крестьянская армия, но там в тылу фашистских войск будет создаваться наша опора на рабочих и крестьян зарубежа. Если так смотреть на дело, то вопрос о пограничных местностях, вопрос о настроении там трудящихся есть не только хозяйственный вопрос,— это есть вопрос обороны. Конечно, в таких пограничных местностях нечего устраивать военные заводы, устраивать все то, что служит непосредственно интересам обороны. Наша обязанность вести такую работу на хозяйственном поле труда, чтобы наглядно для жителей этих пограничных местностей была видна та мощь, та хозяйственная сила, на которую они могут опереться, будучи членами советской семьи. Важно, чтобы за рубежом те слои рабочих и крестьян, которые могут почти физически видеть то, что мы делаем в этих ответственнейших частях нашего Союза, важно, чтобы и для этих наших соседей было видно, что мы здесь строим в нашей стране, чтобы, в этом отношении, был живой показ. Вот из какой позиции мы исходили, когда делали те или другие наметки для развития хозяйства этих пограничных районов.

В частности, здесь тов. Левкович и другие товарищи отмечали, что дело осложняется чрезвычайной перенаселенностью этих районов. Рассматривая вопрос о борьбе с аграрным перенаселением, я уже подчеркивал, что мы считаем необходимым прибегнуть не только к средствам переселения, которые, в виду дороговизны их, мы можем

[1] Полный текст заключительного слова на V Сьезде Советов СССР.

производить только в сравнительно ограниченном размере, но мы должны обратить самое серьезное внимание на истоки этой безработицы, на истоки аграрной перенаселенности. Эти истоки я усматривал в характере нашего сельского хозяйства и как-раз по сельскому хозяйству в этих перенаселенных районах намечается такое преобразование, по которому мы даем исключительно сильный нажим на индустриализацию сельского хозяйства, на самые разнообразные заводы по переработке сельскохозяйственного сырья, на под'ем технических и интенсивных культур. Тракторы в строительстве сельского хозяйства такого типа будут играть решающую роль. Несомненно, что и здесь мы должны будем обратить самое усиленное внимание на устройство социалистического сектора сельского хозяйства, как на главенствующий метод и в отношении интенсификации сельского хозяйства, и под'ема его трудоемкости. Поэтому я считаю необходимым подчеркнуть здесь, что забота о снабжении этих местностей тракторами, правильное использование этих тракторов должно быть одной из самых существенных забот правительства. В частности, большую роль будет играть в тех местностях Юго-Запада, на которые особенно обращали внимание выступавшие ораторы, развитие свеклосахарных заводов. Товарищи украинцы должны иметь в виду, что в Украине намечается не меньше 11 новых свеклосахарных заводов. Если вы вспомните, что крестьяне Подолии должны употреблять половину производительности своих полевых участков на кормление скота, то станет ясно, что применение тракторов в обработке свеклосахарных посевов будет иметь громадное значение.

Уже давно мы подчеркивали, что свеклосахарные заводы, из которых каждый обладает своей собственной электрической станцией, не утилизируют эти станции так, как могли бы их утилизировать, рассчитывая их действия не только на сезон, а на круглый год, превращая такую электрическую станцию в станцию, обслуживающую сельскохозяйственные нужды. Это тем более необходимо сейчас вспомнить, потому что мы намечаем некоторые сдвиги в технике свеклосахарного дела. Мы, вероятно, будем переходить на сушку свеклы. Это, само по себе, поможет нам увеличить переработку свеклы в полтора раза, продлит сезон работы, ставя это дело на прочные индустриальные рельсы и исключив из него его теперешний напряженный сезонный характер. При увеличении производительности действующих свеклосахарных заводов в полтора раза, в полтора раза возрастет охват посевщиков свеклы, что весьма поможет тамошнему маломощному крестьянству пережить первые трудные годы социалистического строительства.

В этих же районах, несомненно, придется развить самую широкую коллективизацию промыслового труда. Вот куда промысловая кооперация должна обратить особое внимание. Есть все шансы, что с развитием электроснабжения мы сможем подойти к

огромному полю нашей кустарной промышленности с могучими средствами под'ема и рационализации этой промышленности. Мы сможем дать электрический привод кустарям, мы сможем с помощью электрического привода устраивать самые разнообразные мелкие установки, высоко технически оборудованные, при сравнительно небольших затратах, если только будет налицо дешевая электрическая энергия и надлежаще развитая электрическая сеть. Здесь открываются новые возможности для промысловой кооперации помочь населению перенаселенных местечек и городов новыми видами прочного заработка.

Товарищи, представитель Одессы подчеркивал здесь, что в частности судьбы Одессы недостаточно учитывались. Надеюсь, что наш пятилетний план поможет стать в этом отношении на твердую почву.

Второе место из тех вопросов, которые мне задавались и которые здесь оглашались, я отвел бы вопросу о судьбах местной промышленности и местного бюджета. Нам прекрасно известны те стесненные обстоятельства, в которых находится местный бюджет. Мы помним, что в деле питания народного хозяйства из бюджетных источников одна четверть идет по линии местного бюджета. Мы знаем громадную роль местного бюджета в работах социально-культурного характера, значение которых исчерпано целым рядом выступавших здесь ораторов. Поэтому в пятилетнем плане мы дали размах поступательного развития для местного бюджета гораздо больший, чем для бюджета общегосударственного. В то время, как прирост государственного бюджета намечен по пятилетнему плану на 121%, прирост средств для местного бюджета намечен свыше 130%.

Но это, конечно, еще не разрешает вопроса. Правительству придется обратить самое серьезное внимание на дальнейшие взаимоотношения между государственным бюджетом и местным бюджетом, придется подумать о том, чтобы некоторые статьи местного бюджета, по которым он несет нагрузку, отнюдь не местную, а нагрузку общесоюзного характера, взять на плечи специальных общесоюзных фондов.

Затем, прежде, чем перейти к обобщающим ответам, я позволю себе остановиться на одной записке, которую получил и которая обращает на себя внимание, потому что уже неоднократно мы встречались с указаниями такого же рода. Все время от работников ЦЧО слышатся заявления, что они недостаточно обслужены в плане. Правда, мы уже неоднократно входили в непосредственное общение с работниками ЦЧО и неоднократно приходили к полному соглашению с ними по ряду важнейших вопросов. Товарищи работники из ЦЧО знают, что у них намечается огромнейшая индустриальная работа. Одних свеклосахарных заводов намечается в центральной черноземной области — 13 единиц, но тем не менее, упреки продол-

жаются. Почему? Мне кажется, потому, что, действительно, задачи под'ема ЦЧО — чрезвычайно трудные и большие задачи, и только весьма многосторонний подход к разрешению их даст выход из положения. Только на базе тех успехов и того под'ема, который в области индустриализации хозяйства завоеван лишь в самое последнее время, мы сможем по другому чем раньше, подойти к разрешению основных проблем ЦЧО, подойти так, чтобы „оскудение" этого важного района стало историческим прошлым.

Рядом с постановкой целого ряда заводов по легкой индустрии мы намечаем широкое развитие Липецкого металлургического завода. Есть все основания думать, что простирание углей Донецкого бассейна идет дальше, чем мы предполагали раньше. Есть все основания думать, что последующей промышленной разведкой мы найдем пласты Донецкого угля, входящие в ЦЧО. В таком случае, этот аграрно-индустриальный район быстро станет индустриально-аграрным.

У нас продолжаются иронические отзывы по поводу Курской аномалии. Я неоднократно обращался к экспертам для того, чтобы выяснить, как фактически обстоит дело. Вы знаете, что два академика — академик Лазарев и академик Губкин, из которых последний — наш товарищ-коммунист,— утверждают, что данные разведок, произведенных по Курской аномалии, свидетельствуют, что здесь мы имеем такие запасы руды, которые превосходят мировые запасы. Это во-первых. Но так как я хотел получить справку не только с академической стороны, то я обратился к эксперту другого рода Я обратился к проф. Терпигореву — металлургу и задал ему вопрос: „А что, если поставить, по тем данным, которые нам дала первоначальная разведка, здесь металлургическое производство, каковы будут экономические результаты?". Он мне ответил (и у меня имеются документы соответствующего рода), что по его расчетам черный металл, полученный на Курской кварцитной руде, обойдется несколько дороже Криворожского чугуна, но эта разница будет всего в 1,2—1,8 рубля на тонну. Придется обратить самое серьезное внимание на то, чтобы в это пятилетие покончить с шаткостью в этом вопросе, которая, быть может, происходит по причинам сложного порядка.

Тов. Радченко задал вопрос такого рода — важнейший текстильный район — Иваново-Вознесенский — продолжает страдать от недугов тепло-силового хозяйства. Перебои в работе об'ясняются здесь не недостатком сырья, а происходят вследствие изношенности тепло-силового хозяйства. Тов. Радченко спросил меня — как будет в дальнейшем обстоять дело с электрификацией этого района и как мы смотрим на постройку Лухинской станции (на реке Лух). Отвечаю: станция на реке Лух должна быть начата и построена в это пятилетие. Быстрое развитие сети электрических станций может нас особо сильно выручить в это переходное время, пока мы еще не наладили тепло-силового хозяйства наших фабрик и заводов.

Тов. Исламов сообщал нам свои расчеты по возможной урожайности хлопка. Он доказывал, что мы отмечая в нашей пятилетке необходимость значительного импорта хлопка, недооценили под'ема урожайности. Товарищи, вы знаете, насколько в таких вопросах мы должны были быть осторожны, чтобы не ввести вас в заблуждение. Я могу вам сказать, что по вопросу о возможной урожайности хлопка в Ср. Азии собирались все эксперты, которыми мы только располагаем в СССР. Голос этих экспертов был весьма и весьма сдержан. Они говорили, что еще самая система удобрения, которая необходима нам для цели более высокого, чем мы намечаем, под'ема урожайности, не выработана. Затем имелось в виду, что большой под'ем продукции химических удобрений мы будем иметь только в конце пятилетия. Быть может, тов. Исламов прав. Я первый, и все работавшие над составлением плана вместе со мной, будут рады, если практический опыт докажет, что мы ошибаемся, что мы можем еще более высоко поднять урожайность наших хлопковых посевов и в это же пятилетие избавиться от необходимости импорта хлопка.

Товарищи, между прочим, меня в этом убеждает одна замечательная речь, которую мы все слышали. Это речь сибиряка крестьянина, тов. Гусева. Если, действительно мы сможем подходить к задачам под'ема сельского хозяйства, как подходит тов. Гусев, то тогда я заранее скажу, что мы сделали массу недооценок в нашем плане. Если фактически удастся подойти к огромному крестьянскому активу, который включает работоспособную армию свыше 60 млн. людей, так, как подходит т. Гусев, то все в нашем плане сильно пойдет вверх. А он подходит с особой зоркостью, сочетающей крестьянскую „хозяйственную" осмотрительность с решительностью пролетарского дерзновения во всех тех случаях когда идет дело о защите важнейших государственных интересов. Если так раскачается этот 60-миллионный актив, если он действительно по отношению к прогульщикам, по отношению к небрежно работающим на наших полях будет применять такие же меры дисциплинарного и общественного воздействия, какие наш пролетариат, применяет в борьбе за новую дисциплину, то, нет сомнения, что мы здесь делаем ряд недооценок не только в отношении хлопковых полей, но и урожая нашего вообще. Горы свернем, товарищи, если крестьянский актив так раскачается!

Из конкретных указаний, в смысле критики установок нашей пятилетки, я должен на первый план выдвинуть замечания тов. Артюхиной о неучете нашей пятилеткой роли женского труда. Если бы это было так, было бы весьма печально. Отлично известно, что сейчас как-раз женщина-работница представляет еще, к сожалению, ту часть нашей пролетарской семьи, которая по своей отсталости нуждается в особенно быстром сдвиге, в особо быстром поступательном движении. В нашем пятилетнем плане мы обращали на это самое серьезное внимание. Чтобы не быть голословным, я позволю себе привести здесь соответствующую выдержку из пятилетки:

„Мы должны поставить себе задачей всемерное расширение сферы применения женского труда. Механизация производства и поднятие квалификации трудящихся женщин даст возможность последним внедриться в те отрасли и профессии, которые фактически сейчас для них закрыты. В настоящее время процент женщин в учебных заведениях недостаточен. Постепенная социализация быта и поднятие квалификации женщин, намечаемые в ближайшее время, дают основание рассчитывать на увеличение удельного веса женщин в общей массе наемного труда".

Намечается поднять этот удельный вес с 27% в 1927/28 году до 32—33% к концу пятилетки.

Тов. Артюхина сказала, что в настоящее время процент участия женщин в производстве меньший, чем в довоенное время. Это неверно, товарищ, потому неверно, что данные довоенной статистики по этому вопросу охватывают не те профессии, которые охватывает наша нынешняя статистика труда. Не буду приводить здесь соответствующих сопоставлений, но утверждаю, что более точный разбор показывает, что несмотря на отмеченную сравнительную отсталость занятости женщин в производственном труде, довоенное время мы все же переросли. Но мы должны пойти дальше. Мы это можем и должны сделать, потому что на нашей стороне современная техника и потому, что этого требует вся установка нашего хозяйственно-политического строя.

Обращаю внимание тов. Артюхиной и товарищей женщин еще на одно обстоятельство. Если будет проведена намеченная в пятилетке система мероприятий по общественному питанию, если при дальнейшем мощном развитии электрификации мы широко развернем применение электричества в домашнем быту, то и у нас, несомненно, произойдет то, что имеет место в настоящее время в передовых по электрификации странах. Электричество вторгается в домашний быт именно в том направлении, что освобождает женщину от целого ряда физических работ: избавляет от многих операций ручной стирки и уборки, от нынешней возни с кухней и т. д. и т. п. Мы в праве ожидать, что наши женщины, исходя из своих собственных интересов будут несравненно более активными борцами за электрификацию, чем в свое время поборниками широкого применения электричества в домашнем быту были жены американских фермеров.

Переходя к другим, здесь трактовавшимся вопросам, остановлюсь, прежде всего, на вопросе о кадрах. Всех заботила мысль, откуда возьмем мы нужных людей, какие работники у нас есть и какие нам нужны, как они будут распределены и использованы и т. д. Подчеркивали, что нам нужны не просто технические кадры, а нужны пролетарские технические кадры. Некоторые товарищи отмечали особо затруднительное положение с кадрами в национальных автономных областях и республиках. Это совершенно верно. Но я прежде всего отмечу, что и в нашей пятилетке вопрос о кадрах выдвинут

на первый план и что основная постановка этого вопроса там сделана достаточно правильно. В дополнение к сказанному мною ранее, позволю себе коснуться в этом вопросе только еще одного, весьма важного, момента. Обостряющаяся социальная борьба заставляет нас с особой настойчивостью выдвигать вопрос именно о пролетарских кадрах будущих руководителей. А между тем, учет показывает, что в высших группах семилетки и вообще школ повышенного типа процент учащихся из рабочих равен всего 32%. Утечка из состава учащихся в высших группах как-раз особенно высока для детей рабочих и для детей бедняцких слоев крестьянства. Материальная нужда родителей заставляет их брать подростков из школы и нагружать их преждевременной работой. Отсюда необходимость принять все меры к тому, чтобы дать возможность нашей рабоче-крестьянской молодежи бесперебойно проходить предварительную школьную подготовку, а в школах обеспечить по возможности легкий переход по всем образовательным ступеням. Это громаднейшей важности вопрос, он недаром волнует всю нашу рабочую молодежь. Мы думаем, что помимо усиления стипендиального фонда весьма необходимо создать еще новый фонд—дополнительной материальной помощи детям тех рабочих, заработная плата которых приближается к минимуму. Мы проектируем специальные отчисления в 2—3% от заработка индустриальных рабочих для образования некоторого социализированного фонда зарплаты, который целиком шел бы для образовательных нужд рабочей молодежи. Если реальная заработная плата повысится в это пятилетие на 71%, то такое отчисление встретит со стороны нашего пролетариата полное сочувствие. Таким путем мы можем весьма ускорить выработку необходимых для нас кадров мастеров, техников и специалистов, по своему социальному составу дающих нам прочные гарантии в верности обслуживания интересов пролетарского строительства.

Бесперебойное прохождение семилетнего образовательного курса необходимо для рабочих и по другим соображениям. Мы придаем огромное значение широко развернутой работе фабзавучей. Быстрое изменение обстановки фабрично-заводского труда вытекает из всего характера современной техники. Это обстоятельство требует более или менее широкой образовательной подготовки всего технического персонала. Поэтому работа фабзавучей, которая может дать нам непосредственно и мастеров разных специальностей и техников определенного разряда, должна опираться на предварительное прохождение семилетки, что, как мы видели, тесно связано с реализацией специального материального фонда для этих надобностей. Мы надеемся, что эти интересы рабоче-крестьянской молодежи будут поддержаны со всей силой. Мы должны покончить в это пятилетие с ее отсевом из школы и с ее незанятостью.

Некоторые товарищи отмечали большое количество переростков в наших школах и необеспеченность их дальнейших судеб. Это,

действительно, так. Но поэтому то мы и проектируем создание специальных школ для переростков, т.-е. для детей в возрасте от 12 до 15 лет, школ, которые должны охватить до 3 млн. детей.

Совершенно правильно отмечали с этой трибуны громадную роль качества наших учителей. Здесь вопросы подбора, переквалификации, улучшения материального положения являются неотложными. Комсомольская молодежь должна продолжать зорко следить за этой работой, должна иметь в виду пополнение педагогических кадров из своих собственных рядов. Должен отметить, что авангард нашей молодежи немало помог нам в трактовке многих вопросов культурной пятилетки.

Новая организация научно-исследовательской работы, новый подход к использованию того, что накоплено в этой области — совершенно неотложная надобность. Тем маловерам, которые думают, что наши трудящиеся недостаточно оценивают значение знания, было бы полезно прислушаться к тому, что говорили на эту тему ряд ораторов настоящего С'езда. Нас всех охватывает ясное сознание того, что без науки, без осуществления лозунга, провозглашенного тов. Покровским,— „наука трудящимся“— мы наше дело строительства социализма благополучно, в те сроки, которые намечены, не осуществим. Мы должны напрячь все усилия, чтобы покончить в этой области с кустарничеством, с буржуазной ограниченностью, толкающей к сопротивлению по отношению к плановому режиму научно-исследовательских работ. Надо поскорее сплотить ряды научно-технических работников от рядовых до академиков, направляя их организованную работу по надлежащему плановому руслу в интересах социалистического строительства. Не будем скрывать от себя, что по всему фронту научно-исследовательских работ мы имеем довольно узкое место. Придется обратить сугубое внимание на правильное использование всех наличных технических кадров, особо настойчиво бороться с текучестью технического персонала, с неправильным использованием рабочего времени этого персонала. Основной лозунг остается прежним: поставить нужных людей на нужное место!

Во весь рост встает огромная задача реконструкции работы НКТруда. Наши НКТруды должны превратиться в действительных организаторов труда, далеко не ограничиваясь своей прежней сферой деятельности. На эти-то органы и падает правильное территориальное и отраслевое распределение всей квалифицированной силы.

Стандартизация и типизация наших новых капитальных построек действительно могла бы насизбавить от непроизводительного расхода сил и средств, от их расточения. У нас должен быть не один, а целый ряд своеобразных „Гипромезов“. Проектное дело приобретает сейчас такую же большую роль, как и научно-исследовательская работа, и надлежащая организованность этого дела — одна из наших важнейших забот.

Говоря о текучести технического персонала, а эта текучесть такова, что зачастую управляющий заводом или ответственный технический работник пребывают на своих постах весьма ограниченное количество месяцев, что, конечно, убийственно влияет на всю индустриальную обстановку,— приходится обращать внимание не только на текучесть этой верхушки, но и на текучесть рабочего персонала. Для ликвидации этого процесса придется принять ряд мер в двух направлениях. Обычно кочевание с фабрики на фабрику, и с завода в завод в поисках лучшего положения обусловливается у рабочих либо разнобоем в оплате труда, либо поисками выхода из невыносимой жилищной нужды.

Решение жилищного вопроса имеет в наших условиях колоссальное производственное значение. Здесь неоднократно отмечалось, что жилищные беды нам нужно изжить в возможно короткий срок. Если некоторые тресты склонны не учитывать жилищное строительство в качестве работ непосредственно производственного значения, то это, конечно, огромная ошибка. Однако, для оценки трудностей, стоящих перед нами на этом пути, приведу небольшую цифровую справку. Жилищная площадь всех наших городов составляет 160 млн. кв. метров. Если оценить стоимость этой жилплощади с учетом износа, то окажется, что она должна быть принята в целые 13 мрд. руб. Эта жилплощадь строилась десятилетиями и ее дефицитность и приводит к голодным нормам удовлетворения жилищных потребностей. Для того, чтобы поднять душевую норму жилищной площади до санитарного минимума, надо увеличить всю эту жилплощадь по крайней мере на половину. Это так — если даже не принимать во внимание большого увеличения городского населения в предстоящее пятилетие и если не учитывать продолжающегося неизбежного износа городских зданий. 50% увеличение и принято в нашей пятилетке. Следовательно, в 5 лет придется сделать то, что создавалось многими десятилетиями и составляет, как вы видете, в своей совокупности такую громадную сумму вложений. Очевидно, что разрешить эту гигантскую задачу сразу нельзя, что здесь требуется громадная организованность, длительная и напряженная работа. Некоторый выход из положения дает четкая классовая постановка всего вопроса. Прежде всего, мы намечаем увеличение душевой нормы жилплощади для городских индустриальных рабочих процентов на 40. И в первую очередь приходится обратить внимание на быстрейшее устроительство в этом отношении обобществленного сектора нашего хозяйства. Отсюда крупнейшие задачи, стоящие перед нами для налаживания всего дела жилстроительства, для его индустриализации, широкого проведения стандарта и резкого снижения себестоимости строительства. Между прочим, необходимо вырвать дело строительства, по возможности, из его сезонных рамок.

Обрывая свои ответы, перейду к тем общим положениям, которые невольно напрашиваются, когда подводишь итоги заслушанных прений.

Товарищи, как только закончилась работа плановых органов по составлению пятилетки, то лозунг, который мы единодушно бросили, был таков: наш план, нашу пятилетку — на решающий суд масс! И вот на наших глазах в тех дебатах, которые прошли здесь, этот суд масс завершился. Состоялся суд решающего актива нашей страны, ее хозяина. На наших глазах многочисленные представители трудящихся, рабочие и крестьяне произнесли свой приговор над пятилеткой. Отмечая ее недостатки, они вместе с тем не раз говорили с этой трибуны ясно и определенно о том, каково их общее отношение к этой пятилетке. Не раз они говорили: „наша пятилетка"! Товарищи, на XV партийном с'езде, отдавая себе отчет о том, что составление хозяйственного плана для великой страны не может быть делом какого-нибудь отдельного коллектива, что это должно быть делом всей страны, я провозгласил лозунг: даешь пятилетку! Теперь вы мне на этот лозунг ответили: даем пятилетку! Я спокоен за дальнейшие судьбы наших работ не потому, что пятилетка безукоризненна, но потому, что она находится теперь в ваших крепких руках.

Первый перспективный план наш,— план ГОЭЛРО — мы называли планом первого приближения. Эта пятилетка является как бы планом второго приближения — но не больше. Только дальнейшая проработка его всем коллективом самих трудящихся, только его новая и новая проверка на фабриках и заводах, на полях, в различных отраслях хозяйства и в различных экономических районах, придаст ставкам этой пятилетки такие качества, которые сделают их на 100% соответствующими нашим задачам.

Составить план — это еще не значит решить целиком все вопросы предстоящего хозяйственного строительства.

План — громадное орудие для всей нашей хозяйственной организации, для правильной постановки очередности и направления наших хозяйственных работ, для организации нашей хозяйственной воли. Однако, одна работница с Дальнего Востока правильно здесь заявила: слова теперь не нужны, возьмемся за дело. Делом покажем, как нужно строить социализм, как нужно осуществлять его в жизни.

И здесь перед нами с новой силой выступают, как это было видно из заявления целого ряда ораторов, вопросы организационного характера. Ясно, что колоссальное строительство, развернутое в нашем плане, требует новой организации всех аппаратов, управляющих его судьбами. Наступает пора осуществить в полном размере указания Владимира Ильича о том, что наш централизм имеет демократический характер, что мы строим демократический централизм. Пора подойти с этой меркой к работе каждого из учреждений, пересмотреть эту работу, создать компактный действенный механизм, не ограничиваясь только борьбой за изгнание бюрократизма и волокиты. Пролетарским дозором пройдем по всем нашим учреждениям, изгоняя из них все тормозы,

препятствующие нашему строительству! Рабоче-Крестьянской Инспекции придется прежде всего продумать всю основную схему нашего государственного и хозяйственного аппарата и поставить вопросы его преобразования не в духе приспособленчества к старому, а в духе той смелой работы, которая намечена в перспективном плане нашего хозяйства.

Товарищи, есть любопытная книга проф. Шапошникова, дающая нам интересную справку о гигантской работе германского военного штаба накануне мировой войны, которая едва не привела Германию к положению властительницы мира. В этой книге вы с удивлением прочтете, что эта гигантская работа, работа штаба — мозга германской армии,—проделана группой всего в 48 человек. Эти 48 человек подбирались из года в год с величайшей осторожностью и каждый из них был крупным организатором, несущим четкую ответственность за то дело, которое падало на его плечи. В вопросах организационного строительства нам не раз придется учиться у деловитых немцев. Но тот штаб, на который мы будем опираться во всех видах нашей строительной работы,— штаб совершенно особого рода. Этот штаб — наша Ленинская коммунистическая партия. Первейшая основа, наша опора из опор, основной залог успеха во всех областях нашей работы — железное единство в рядах нашей партии! (Аплодисменты). Богатейшее наследство нам оставил Владимир Ильич. 25 лет он пестовал нашу партию со всей прозорливостью гения, и во всех нас живет крепчайшая уверенность, что выкованным им железным единством будет надежно спаяна грандиозная программа работ, предстоящих нам в это пятилетие. Самый характер этих работ поможет нашему штабу еще и еще развивать ту железную волю, которую он развивал на всем пройденном пути, помогая нам итти от одного этапа к другому.

Профессиональные союзы — рычаги индустриализации — должны мощно стоять у хозяйственного руля во всем грядущем пятилетии. С величайшим вниманием следим мы, как отзываются наши профсоюзы на наши плановые наметки. Брошюра, розданная членам С'езда от ЦК союза химиков, представляет интересный отзыв на наши предположения по труднейшим задачам химизации нашей страны. Мы уже имеем целый ряд чрезвычайно ценных указаний от горняков и строителей относительно очередных задач в строительстве этих важнейших областей. Пожелаем, чтобы это дело шло дальше и глубже, чтобы каждый профсоюз не ограничивался тем, что он уже сделал. Каждый профсоюз должен отвечать на работу, развернутую в нашей пятилетке, своей собственной работой, в которой он должен четко и ясно сказать всем трудящимся, как и что он думает предпринять для осуществления задач пятилетки.

Товарищи, я думаю, что каждый активный работник нашей страны должен задать себе вопрос: а что я сделал и что нужно мне сделать, чтобы то, что намечено нашим планом, быстрее и мно-

гостороннее реализовалось в жизнь? Впредь мы будем измерять активность всех наших хозяйственных работников степенью их сознательного и действенного отношения к ставкам пятилетки.

Вслед за профсоюзами мы должны мобилизовать широчайшим образом всю нашу общественность. Мы должны призвать к еще большей активности печать, которая должна изо дня в день, из месяца в месяц зорко стоять на вахте, на хозяйственных сторожевых постах, должна говорить трудящимся о великих вопросах социалистического строительства простым, ясным и понятным языком.

Товарищи, я думаю, что трудно переоценить значение того дела, к которому мы все теперь единодушно приступаем. Владимир Ильич как-то говорил, что ни одна страна в мире не обладает такими предпосылками для выявления громаднейшего значения примера, показа, как наша страна. Деловым показом мы можем вызвать к жизни в наших условиях огромные, поистине титанические силы.

В своем докладе я говорил о различных видах энергии. Было бы чрезвычайно заманчиво обратить ваше внимание выдержками из сообщений печати на ряд поразительных фактов, имеющих в настоящее время место в растущей по всей стране пролетарской волне соревнований и перекличек, свидетельствующих о небывалом росте активности трудящихся. В этой волне пролетарских соревнований, начинающей подниматься до соревнования района с районом, республики с республикой, мы имеем проявление энергии, самой драгоценной из всех тех видов энергии, о которых я упоминал.

Один из товарищей обратился ко мне с вопросом, не могу ли я сообщить, имеются ли в настоящее время какие-нибудь технические средства для того, чтобы использовать громадную силу морского прибоя. Действительно, морской прибой является чрезвычайно мощной энергией. Техника еще не располагает надлежащими средствами для использования этого вида энергии. Это меня, однако, особенно не печалит. Налицо имеется достаточное количество энергий другого вида, к использованию которых мы умеем подходить. Но было бы весьма печально, если бы мы не сумели использовать наиболее драгоценную энергию растущей активности трудящихся, если бы мы здесь допустили какие бы то ни было перебои. С особой заботой должны мы все зорко следить за тем, чтобы эта, особо драгоценная, энергия не расточалась, чтобы ее опыт учитывался с начала до конца наиболее совершенным образом.

Товарищи, я убежден, что подобно тому, как некогда С.-А.С.Ш. в эпоху буржуазного перелома мира, были таким центром, который привлекал к себе силы передовых борцов тогдашнего мира, те лучшие силы, которые в ту эпоху боролись с феодализмом и крепостничеством, подобно этому наше социалистическое строительство, из года в год, все более и более будет превращать нашу страну

в маяк, светящийся на весь мир и привлекающий к себе лучшие силы борцов за мировой социализм.

Я уверен, что недалеко то время, когда будут за честь считать притти и работать с нами, работать на поле советского труда.

Я уверен, что мы получим техническую помощь не только от заграничных техников и специалистов. Я уверен, что мы получим громадную техническую помощь от отрядов заграничного пролетариата, что они придут сюда широкой волной. (Аплодисменты).

Товарищи, с этой кафедры было сказано много полновесных слов, но я считаю, что один оратор сказал здесь великое слово. Это — тов. Гаманец из Украины, которая сказала: „Я всю жизнь была батрачка". Вы помните, как она описывала то, что ей приходится испытывать в своей работе по строительству социализма в деревне. Помните, как она сказала: „За нами камни летят, нам нельзя ходить по вечерам, но я не унываю на эти камни: летит камень — пусть летит. Если, паче чаяния, в голову попадет, то я буду знать, за что я падаю жертвой". Вот, товарищи, великое слово. Последуем, товарищи, этому примеру. Все силы наши, все силы нашего ума и разумения, всю сплоченную нашу волю, всю нашу энергию, всю нашу жизнь до последнего вздоха отдадим за великое дело строительства социализма, постройка которого, совершающаяся на нашей земле, одновременно совершается для всего мира. (Шумные аплодисменты).

Н. Н. Колосовский

Проблема порайонной организации хозяйства СССР

(В порядке постановки вопроса)

I. Задачи пятилетнего плана и организационные вопросы хозяйства

Глубокие сдвиги, намеченные пятилетним планом в отношении технической и социальной реконструкции хозяйства, огромный диапазон строительных работ и необходимость широкой инициативы оперативных органов при осуществлении плана экономической и технической реконструкции с разрушением перегородок между „отраслевыми“ и „ведомственными“ частями единого государственного хозяйства,— все это побуждает во всей широте поставить задачу просмотра нашего хозяйственного аппарата под углом зрения его соответствия новым задачам плана.

Идеи экономического районирования страны, разработанные Госпланом СССР, остаются в этом отношении руководящими принципами. В самом деле, из системы идей экономического районирования жизнью до сих пор была воспринята только одна часть — административно-территориальная перестройка Союза. Вторая и основная часть,—организация районов, как целостных производственных комбинатов, с известной специализацией, с определенным распределением хозяйственных функций между Союзом и районами, с децентрализацией оперативной деятельности, при централизации государственного плана, задуманная именно для условий реконструктивного периода, встречала во времена „восстановительного“ процесса непреодолимые трудности. Причины этих трудностей, с одной стороны,— отсутствие свободных государственных средств на необходимую перестройку производственного базиса районов, с другой — невозможность децентрализовать оперативную деятельность в условиях, когда вся жизнь государства требовала „кон'юнктурных“ способов управления, „в зависимости от момента“: сначала кон'юнктуры дня, затем месяца, квартала и, как важнейшее достижение, полугодия и года. Появление при этих условиях областных организаций, как мощных оперативных единиц, с собственной хозяйствующей логикой, при напряженности хозяйственной обстановки, при отсутствии самой возможности составления и осуществления длительного плана, могло при некоторых условиях затруднить маневрирование. Это также весьма важная причина, затруднявшая приведение организационных идей районирования в полном виде.

В силу изложенных выше причин, к концу восстановительного периода, мы имеем необычайно сложную и оперативно-тяжеловесную систему хозяйственного управления Союза, в которой существуют: а) наркоматская система, одновременно выполняющая и нормативно-законодательную деятельность и инспектирование хозяйственной работы и хозяйственные оперативные функции; б) хозяйственные аппараты; системы областных и республиканских С'ездов советов с широкими правами в области регулирования и планирования по всем ступеням хозяйствующих единиц на данной территории и непосредственными хозяйственными функциями по так называемым областным и местным предприятиям; эта система уже проявила себя на опыте последних лет, как весьма действенная, способная правильно ставить и разрешать крупнейшие проблемы государственной важности, а не только местные задачи; в) система плановых органов, не развернувшаяся еще в должной полноте, как жестко-централизованная система, но уже самым фактом организованной работы над пятилетним планом доказавшая высокую степень организационной зрелости; г) наконец, существуют контролирующие хозяйство организации и ведомственного, и общественного характера; д) кроме того, существует кооперация.

Предстоящий период, начиная с „сегодняшнего“ дня будет характеризоваться:

1) Усложнением вопроса о транспорте. Если в прошлом, когда транспорт был в избытке можно было загружать его работой по перевозке с дальних расстояний сырья, продовольствия, топлива и терять при этом только на расходах, связанных с движением, то в наступающий период для этих операций будут требоваться новые капитальные вложения. Следовательно, обязательно коренная реорганизация транспорта, обеспечивающая безубыточность перевозок. Кроме того, для сложных промышленных районов будет требоваться такая реорганизация внутреннего районного транспорта, которая обеспечивала бы возможную экономию средств на оплату перевозок и экономию на оборотных средствах самой промышленности, сокращая время перевозок между отдельными предприятиями, а кроме того, такое географическое начертание внутренней сети, которое позволяло бы правильным образом распределять предприятия по отношению к источникам снабжения сырьем, топливом, продовольствием, к рынкам сбыта готовой продукции.

2) Усложнением вопроса о новом промышленном строительстве, так как требования наибольшей экономии средств на капитальное строительство, с наибольшей продуктивностью затраченного капитала при эксплоатации, побуждают строить не отдельные предприятия, а стремиться к созданию комбинированных форм производства. Наконец, темпы строительства, темпы и доброкачественность проектировки, вопросы снабжения, рабочей силы, технического обслуживания, финансирования — все это удесятеряет наличие трудностей.

3) Усложнением вопроса о сельском хозяйстве. Новые пути сельского хозяйства, намеченные планом, находятся безусловно в полном соответствии как с требованиями технического прогресса, так и с задачами социального преобразования. Однако, организационная сторона этой программы несомненно потребует величайшего тактического искусства.

Все эти задачи нельзя разрешать элементарными способами. Иначе говоря, во весь рост становится вопрос о государственном хозяйственном аппарате, построенном с учетом распределения строительных задач по территории, с учетом всех особенностей отдельных районов с тем, чтобы сознательно вести реконструкцию страны по наикратчайшему пути. Таким образом, мы подходим к коренным организационным вопросам районирования, разработанным именно для целей реконструктивного периода.

Но прежде чем намечать основы реорганизации хозяйственного аппарата, необходимо остановиться на вопросе о территориальном делении страны, как оно сложилось к настоящему времени.

В самом деле, в соответствии с основными идеями районирования, проблема области становится в первую очередь проблемой организации центрального управления. Сама идея организации экономических районов, как производственных комплексов, приводит к созданию областей в границах, определенных не местными и не только национальными, а общесоюзными соображениями и кроет в себе представление о непосредственной связности и прямой подчиненности процессов местного хозяйства тому влиянию, которое исходит от крупных хозяйственных комплексов и реконструктивных мероприятий, направляемых центральной властью.

Между тем, ряд областей РСФСР образовался накануне работ над пятилетним планом, ряд других еще находится в различных стадиях образования областных аппаратов. Следовательно, организованного изучения производственных особенностей этих областей в полной мере еще не было. Поэтому планы хозяйства этих областей еще могут потребовать известных коррективов. А в связи с этим и обратно не исключается необходимость частичных коррективов в самом территориальном составе отдельных областей. Далее, вероятны некоторые дополнения для планов отдельных национальных республик РСФСР. Прошлое обособление этих национальных образований от соответствующих, родственных по хозяйству, районных комплексов, в известной мере, повлияло отрицательно на широту и размах национальных планов. Если национальные размежевания в период первых дней нэпа были, быть может, единственным средством для осуществления патроната центральной власти над отсталыми народами и защиты их от эксплоатации более сильными районами, то ныне с принятием пятилетнего плана и ростом планового хозяйства эти опасения должны отпасть и лозунгом национальной политики

для наступающего будущего несомненно должна стать к о о п е р а ц и я р а й о н н о г о и н а ц и о н а л ь н о г о с т р о и т е л ь с т в а.

Далее, повидимому встретятся организационные затруднения при осуществлении плана хозяйственного развития сельскохозяйственных территорий Зауралья, Северного Казакстана, отчасти Сибкрая, т.-е. тех территорий, с которыми связаны идеи превращения их в важнейшую сельскохозяйственную базу Союза, на основе великой сибирской сверхмагистрали. По этим территориям районирование наиболее резко разошлось с экономическими предпосылками и природными особенностями. Подобные же замечания вызывают исследовательские работы по Ленско-Байкальскому району, по которому и плановая проектировка отличается неполнотой из-за отсутствия работ соответствующей краевой организации. Вполне возможно, что для этих двух территорий Северной Азии в первые годы следующего пятилетия придется организовать новые краевые об'единения: С т е п н о й З а п а д н о - С и б и р с к и й к р а й и Л е н с к о - Б а й к а л ь с к и й к р а й.

В отношении У к р а и н ы также, повидимому, по организационным причинам чувствуется недоработанность некоторых частей плана.

Итак, возможно предвидеть следующие коррективы в отношении территориальной организации Союза:

П о Р С Ф С Р — необходимо поставить на обсуждение вопрос о сочетании Дагестана в отношении хозяйственной работы с Северо-Кавказским краевым об'единением, вопрос о сочетании реконструктивной работы по Татарской АССР со Средней Волгой, вопрос подобного же характера по отношению к Башкирской АССР и Уральской области, а также о дополнительном образовании во втором пятилетии упомянутых выше двух новых областей на территории Северной Азии.

В отношении У к р а и н ы — следует доработать вопрос о ее внутриреспубликанском районировании.

Возвратимся к вопросам об изменении форм хозяйства. В настоящее время носителями идеи единства государственного хозяйства являются внешне-стоящие, по отношению к оперативной работе, организации — Госпланы, профсоюзы, рабочая общественность. Органы оперативные: „тресты“, „строи“, в противоположность этому, юридически являются носителями идей обособленного, отдельного хозяйства. В связи с господством последних форм, проектировка до сих пор, как правило, велась на основах экономической и технической целесообразности отдельных предприятий, между тем с народнохозяйственной точки зрения ясно, что сумма наибольших выгод отдельных предприятий не всегда соответствует наибольшей эффективности целого государственного хозяйства.

Из нашей практики можно назвать отдельные примеры нарушения интересов целого, при полной грамотности и технической, и экономической проекта, взятого в отдельности.

Опыт некоторых наших последних строительств, которые мы задумывали как комбинаты, показывает, каких трудов стоит связать воедино хозяйственные интересы отдельных составляющих частей. Если это трудно для отдельного промышленного комбината, то какие же трудности мы будем ощущать при строительстве по пятилетней программе, когда мы должны будем создавать огромные и сложные районные комплексы.

Подобные же примеры можно привести также из эксплоатационной практики. При этих условиях появляется необходимость внесения постоянных коррективов в работу. А это влечет за собой разрастание всякого рода контролирующих и регулирующих инстанций и стремление к централизации оперативной работы создающих тяжеловесность и бюрократичность аппарата.

После утверждения пятилетнего плана и создания системы областных и республиканских органов имеются все основания привести в соответствие природу оперативных органов с характером их работы.

Новая общественно-правовая форма районной организации государственного хозяйства означает отход от системы отдельных трестов (не упраздняя тресты, а вливая их в районные об'единения) и устраняет разделение предприятий между Союзом, республикой и областью, теряющее при этом всякий смысл. Будущие районные хозяйственные концерны должны в юридической форме отразить действительное единство всего государственного хозяйства. Оперативная работа по всему концерну должна быть сосредоточена в самом концерне, с соответствующей разгрузкой ведомств и правительств Союза и республик. За центром должны остаться руководство межрайонными отношениями через аппараты плана, транспорта, торговли, базиса, общая нормативная работа, инспекция, руководство деятельностью системы отраслевых синдикатов, связанных с соответствующими частями концерна, техническая помощь и задача стандартов, наконец, финансовое и общеплановое руководство.

Конечная хозяйственная ответственность за работу концерна должна быть распределена между центральной властью и областными исполкомами, долженствующими также получить соответствующие права в деле направления деятельности концерна.

Переход на новые формы организации, непосредственно связанные с областной системой, создает аппарат, совсем иной, социалистической, плановой природы. Строительство пятилетнего плана может быть поставлено не как строительство отдельных предприятий, а как создание системы районных производственных комбинатов, являющихся развернутой социалистической производственной формой нашего хозяйства. Именно эта форма использования производительных сил, только в эмбриональной форме доступная капитализму, даст несомненно нашему хозяйству дополнительный перевес в соревновании с высшими формами капиталистического строя на экономической арене.

В нашем пятилетнем плане несомненно существуют еще следы ведомственного и трестовского подхода к задачам строительства и некоторое противоречие с требованиями районного комбинирования.

Переход на новые формы организации сам по себе несомненно явится крупнейшим фактором, ускоряющим нахождение необходимых коррективов во время процесса проектирования и постройки. Организационные формы районной организации хозяйства будут варьировать в соответствии с промышленным или сельскохозяйственным обликом районов.

II. Основы комбинирования районного хозяйства в промышленных районах

В системе районов Госплана выделяются два основных типа районов — промышленные и сельскохозяйственные. Южный горнопромышленный район Украины, ЦПР, Урал — типичные промышленные районы. ЦЧО, Правобережье Украины, Западная Сибирь — типичные сельскохозяйственные районы. Ряд других районов являются сочетанием, в различных пропорциях, индустриального и сельскохозяйственного типа. Организация этих двух типов районов будет носить разный характер, не столько в силу различия производственных форм промышленности и сельского хозяйства, сколько в силу разной социальной природы. В то время, как в одном случае мы имеем дело с обобществленным хозяйством, мы, в другом случае, приходим в соприкосновение с индивидуальным, крестьянским сектором. Отсюда — необходимость различных организационных приемов.

Уже в истекший, так называемый, „восстановительный" период упорядочение старого промышленного хозяйства СССР поставило задачи взаимной производственной увязки отдельных предприятий. Эта увязка пошла больше всего по путям „горизонтального" комбинирования. Пример такого комбинирования дает в первую очередь Донбасс, где отдельные угольные предприятия довоенного времени, в процессе восстановления, были слиты в один производственный организм. Подобный же процесс в значительной мере был реализован в металлургии Урала, где уничтожение частновладельческих перегородок между отдельными предприятиями позволило более рационально распределить питание заводов рудой и древесным топливом и разграничить определенным образом деятельность предприятий.

Значительно меньшее применение получили вертикальные сложные комбинаты, сочетающие разные ступени производственного процесса и комбинаты многоотраслевые. Правда, в намечавшемся строительстве возникает ряд проектов комбинирования отдельных

лесных производств с химией, химии с угледобычей и коксованием, химии с металлургией и т. д. При строительстве Днепростроя был запроектирован еще более широкий комбинат на общей энергетической базе, но на этих частных попытках плановая мысль не может остановиться. По нашим теоретическим взглядам на цели районирования, идее комбинирования должен быть придан универсальный характер, при чем отличительной чертой районного понимания этой проблемы является то, что комбинат связывается единством территории. Исходным базисом для конструирования комбината являются: природный комплекс ресурсов, трудовые ресурсы и энергетика определенной территории.

Таким образом, районная теория трактует не только о вертикальном и горизонтальном комбинировании, но говорит о пространственном сочетании производительных сил. В силу этого обстоятельства, во главу угла районного комбинирования выдвигаются электрификация и внутренний транспорт. Первая позволяет преодолевать пространства для об'единения электроснабжения. Второй позволяет организовать взаимный обмен сырьем, топливом, полуфабрикатами. На значении электрификации, как на достаточно известном вопросе, нет нужды останавливаться. Важно лишь отметить, что система районных станций и сеть электропередач дает огромную экономию в народном хозяйстве, за счет укрупнения мощности агрегатов против разрозненных электрохозяйств, за счет полноты и равномерности загрузки производственной мощности станций и за счет использования низкокалорийных, нетранспортабельных топлив.

Что касается внутрирайонного транспорта, то на нем следует остановиться отдельно, в виду особого значения его для промышленных районов. В крупнейших заграничных промышленных центрах существуют специальные межзаводские дороги, свободные от мешающей посторонней нагрузки и обеспечивающие бесперебойный обмен между связанными в производственном отношении предприятиями. Экономическое значение их основано на сокращении времени производственного процесса от момента получения сырья до того момента, когда фабрика выпускает готовые изделия. Между тем, несомненно, что экономия во времени не менее важна, чем экономия в энергии или в сырье. При сокращении времени достигается огромная экономия в оборотных средствах. Поэтому, переходя к организации промышленности в форме районных комбинатов, необходимо озаботиться правильной организацией внутреннего транспорта. Дело здесь не только в сооружении новых линий. В огромном большинстве случаев можно пока ограничиться существующей сетью без создания особых промышленных дорог. Главный вопрос во взаимном приспособлении — с одной стороны, перевозок на существующей районной сети к новым требованиям районного хозяйства, а с другой, — в правильном размещении предприятий внутри территории, устраняющем лишние перевозки. В отдельных случаях, в сложных промышленных районах (как, напр., на Урале) допустимы особые формы эксплоатации ж. д.

Однако, транспорт не есть только орудие для экономии времени, а, следовательно, и оборотного капитала в промышленности. Он есть вместе с тем, в отдельных случаях, орудие для экономии основного капитала. На примере организации полиметаллической промышленности Кузбасса видно, что при централизации металлургии в этом районе мы получаем весьма крупную экономию в единовременных затратах на строительство заводов (см. очерк по Сибири в III томе пятилетки).

Третьим фактором в деле районного комбинирования является химия. Мы до сих пор еще недостаточно осознаем количество потерянного труда в связи с неполным использованием нашего сырья. Те вещества, которые добываются из недр или поступают в промышленность в виде органического сырья, далеко не в полной мере используются. Между тем при полном использовании, в особенности при методах химии, мы можем дать огромную экономию.

Наиболее ярким примером в этом отношении является использование рудного вещества, добываемого на Урале для медного производства. При старой постановке медного дела, из рудного вещества, по весу, использовалось не более 2,5%, при новых приемах в комбинированном производстве можно использовать не менее 90% и кроме того получить даровую тепловую энергию. Не менее значительные результаты может дать правильная постановка использования посторонних примесей в составе подмосковного угля, с получением многообразных производных вплоть до алюминия. Наконец, химические комбинаты при новых металлургических заводах и коксовых печах достаточно ярко иллюстрируют те возможности, которые открываются для химии в том случае, если это будут не отдельные удачные примеры, а организованная работа в районных масштабах.

Четвертым основным элементом районного комбинирования является труд. Техническая реконструкция промышленности и механизация сельского хозяйства, при отсутствии учета до сих пор внутрирайонных балансов рабочей силы населения, в отдельных случаях может приводить к созданию неравномерностей в использовании труда как в течение года, так и по сезонам. С другой стороны, качественная подготовка населения, так называемые трудовые навыки, в разных частях территорий страны — различны. Поэтому приспособление производства в районе к наиболее полному и равномерному использованию труда населения во времени и в пространстве, в соответствии с качественными особенностями, приобретает особое значение.

В пятилетнем плане эта проблема нашла себе ограниченное выражение, поскольку это пятилетие в основном есть только начало нового вооружения страны основными орудиями производства. В следующем пятилетии, когда можно будет поставить на практическую

ногу стандартизированное производство, возможно будет повести более широкое развитие более верхних, сложных ступеней машиностроения и др. производств в специализированных небольших предприятиях, разбросанных более широко по территории, с созданием центральных сборочных заводов. При этих условиях можно будет более равномерно использовать ценные гнезда рабочей силы, разбросанные по стране, и сочетать использование труда как для промышленности, так и для обобществленного сельского хозяйства.

Таковы четыре основных технико-экономических предпосылки для комбинирования районного промышленного хозяйства. Эти предпосылки могут быть в большей или меньшей степени осуществлены в период пятилетия, в зависимости от следующих факторов:

1) Удельного веса нового промышленного строительства по отношению к старому. Для районов, где вес нового будет достаточно высок, больше возможностей итти по путям районного комбинирования, чем для районов с большим удельным весом существующего капитала. Поэтому в наиболее чистых формах это можно будет осуществить на Урале и особенно в Кузнецко-Алтайском районе, где промышленность создается на чистом месте.

2) Степени разнообразия природных ресурсов района.

3) Степени подготовленности и культурности рабочих и технических кадров. В противоположность первым факторам преимущество здесь на стороне старых промрайонов (ЦПР, ЮГПр.).

4) Организационных факторов, в частности, своевременности создания соответствующих районных концернов, долженствующих явиться организующими центрами.

В итоге, при проведении системы районных концернов и комбинирования производств, следует предвидеть усиление процессов накопления, являющихся прямым следствием новых приемов хозяйствования и хозяйственного счета не по каждой отрасли производства в отдельности, а по сумме. В частности, мы будем иметь следующие результаты:

1) Сокращение рыночных отношений в операциях обмена внутри концерна, с заменой их правильно организованными счетными операциями, с соответствующей экономией на издержках обращения.

2) Возможность реализации дополнительного накопления в каждом концерне, зависящего от технических и организационных преимуществ, например, в связи с наиболее полной экономией на энергоснабжении, использовании вещества, транспорте, труде и экономии времени.

3) Возможность маневрирования многообразным ассортиментом товаров, то выпуская для общесоюзных нужд больше промежуточных и побочных товаров, производимых внутри комбината, то потребляя их внутри своего производства.

4) Развитие внутри комбинатов планового начала в оперативной работе и принципов технической рациональности.

5) Мощное воздействие на окружающее местное хозяйство и на крестьянское хозяйство.

Что касается вопроса о последовательности и сроках организации, на указанных основаниях, районных концернов, то можно считать, что в первую очередь он может считаться подготовленным на Урале. Неизбежно сразу же организовать его для Кузнецко-Алтайского района в Сибири и вполне возможно быстро развернуть аналогичные организации для ЦПР (один на две области — Московскую и Иваново-Вознесенскую) и для ЮГПр. на Украине. Для подготовки исследований и проектировок строительства на второе пятилетие следует организовать, кроме того, два исследовательских промышленных районных бюро — Ленско-Байкальское в Сибири и Казакстанское.

Вслед за этими первоочередными — районные концерны могут быть организованы и по другим районам.

III. Вопросы организации государственного хозяйства в сельскохозяйственных районах

В предыдущей главе были противопоставлены проблемы организации хозяйства в промышленных районах и сельскохозяйственных. Необходимо отметить, еще раз, что с принципиальной точки зрения эта разница, с производственной стороны, только кажущаяся и временная и главные отличия заключаются в разных социальных формах этих производств.

В самом деле, сельскохозяйственное производство только потому представляется чем-то отличным, что техника промышленности рационализировалась за капиталистический период на научных основаниях. Одновременно с этим, техника индивидуального сельского хозяйства не только у нас, но и за границей продолжает существовать на полусредневековых основаниях. Препятствием для рационализаторской работы в сельском хозяйстве несомненно являлись парцеллярные хозяйственные формы землевладения почти во всем мире, не дававшие простора для научной постановки производства. Только в последнее время научная мысль стала подходить более глубоко к этим задачам, но несомненно, что настоящий технический переворот еще впереди. Современное земледелие, несомненно, является скорее извлечением богатств почв, расточением основного капитала земледелия, чем правильно постановленным производством.

В нашем пятилетнем плане сельского хозяйства мы закладываем первые устои нового сельского хозяйства. Рост посевных площадей обобществленного сектора (совхозы и колхозы) в сельском хозяйстве намечен до 27 млн. *га* к концу пятилетия, т.-е. свыше 18% общей посевной площади страны, обеспечивающий к концу пятилетия 16% валовой продукции и 43% товарной продукции зерновых культур от колхозов и совхозов, при вовлечении в это дело около 17—20 млн. крестьянского населения.

Как бы ни казались недостаточными на первый взгляд те изменения в социальной структуре сельского хозяйства, которые мы намечаем, несомненно, что это означает в перспективе полную ликвидацию социально и технически отживающих форм земледелия.

При внедрении машинных методов работы, мы получаем два весьма важных следствия. Первое — сокращается количество посева под фуражем, с освобождением этой площади для посевов продовольственных культур. В районах переуплотненных, с малоземельем лошадь с'едает продукцию почти с половины крестьянского надела. Поэтому ясно, что введение механизации означает увеличение площадей для производства средств питания. Однако, это есть только побочный благоприятный результат, имеющий временное значение: мы не можем сводить задачи земледелия только к поддержанию жизни сельского населения.

Другое важное следствие заключается в огромной экономии человеческого труда, которая получится в результате внедрения промышленных методов в сельское хозяйство. В перспективе, при введении полной механизации, земледелие не должно отнимать более 2 месяцев в году на все работы. Совершенно ненужный труд, затрачиваемый сейчас крестьянином, может и должен быть использован для других видов общественно полезной работы с тем, чтобы общая средняя годовая загрузка с.-х. рабочего была равна средней годовой загрузке промышленного рабочего.

Таким образом, сельское хозяйство явится сезонной работой, только в комбинации с другими видами труда дающей полную загрузку рабочего времени. Вспомним, что в соответствующих главах в пятилетнем плане труд—живая энергетика был указан, как один из факторов комбинирования. Мы видим, что в организационных проблемах сельского хозяйства этот фактор играет главную роль. Комбинирование обобществленного земледелия можно производить с другими видами сельского хозяйства, далее, с переработкой продукции сельского хозяйства и, наконец, с разного рода промышленностью. Если это так, то основные руководящие начала для комбинирования, указанные ранее, будут верны и для сельскохозяйственно-промышленного производства.

Таким образом, принципиально, в широкой перспективе, — разницы в подходе и организации для с.-х. районов нет. Однако, для настоящего пятилетия тактические задачи, в связи с только начинающейся социальной перестройкой, побуждают нас организовывать с.-х. районы несколько иначе. Для районов сельскохозяйственных и пионерных с сырьевой основой в мировой практике высших форм капитализма мы имеем весьма показательные примеры транспортно-торговых об'единений, имеющих сильное организующее влияние на крестьянское хозяйство. Например, опыт Канады указывает на возможность внести некоторые элементы плановости в сельское хозяйство: засев определенных сортов пшеницы в нужном количестве, регулирование сбыта, цен и т. д. При двойственной социальной природе хозяйства с.-х. районов (крестьянское и обобществленное производство), характер организации должен содержать в себе возможность как госкапиталистических отношений, так и социалистических. Поэтому, при внедрении в с.-х. районы в низовой его части технического стержня, в виде машинотракторных межселенных (или районно-волостных) станций, верхушечная часть с.-х. района должна быть организована особо. Повидимому наиболее правильна была бы верхушечная организация хозяйствующего аппарата в формах, ассоциирования верхушечного „аппарата" транспорта, хлеботорговли, об'единений совхозов и колхозов, а также промышленности по переработке с.-х. сырья. Несомненно, что транспорт, с его аппаратом тарифной политики, и хлебная торговля, с ее политикой цен, позволят наиболее правильно организовать, например, освоение незаслуженного прироста ценности крестьянской товарной продукции, появляющейся вследствие увеличения цен на местных рынках от улучшения государством транспортных условий. С другой стороны, это же об'единение позволит наиболее правильно повести плановую политику по насаждению обобществленного производства и обслуживанию его всеми видами технической и транспортной помощи.

В первую очередь подобные об'единения возможны к осуществлению для с.-х. территорий Зауралья, Северного Казакстана и Сибкрая, на базе Сибирской сверхмагистрали и системы под'ездных путей, а также для районов Поволжья, на базе Волго-Донского канала.

Опыт, накопленный по этим двум будущим организациям, позволит более уверенно подойти к организации с.-х. районных об'единений и в других районах.

С. Шахновская

Проблема единого финансового плана[1]

„Теория" и история финансового планирования

Построение планов отдельных отраслей и сфер общественного хозяйства исторически следовало за ходом хозяйственного развития. В условиях восстановительного периода, в соответствии с его общим характером и направлением, происходили наши опоздания с разработкой перспективных планов. Импульсом к построению последних служила настойчивая необходимость в полной реконструкции народного хозяйства.

Построением „контрольных цифр" (годовых) и „перспективных планов" (пятилетних) намечается переход от отдельных оперативных планов к единому хозяйственному плану.

Вместе с тем, в области финансового планирования было время (1925/26—1926/27 гг.), когда упорно протаскивалась „теория" о том, что финансы на участках денежного обращения и кредита не поддаются планированию. Исходным пунктом этой теории является признание невозможности сочетания планирования и регулирования с денежной системой, как основным регулятором капиталистического хозяйства. Отрицание возможности сочетания планового начала со стихийным регулятором приводит к противопоставлению плана науке, плана стихии и признанию того, что стихия сильнее всего. Невозможность планирования денежного обращения и кредита возводится в методологический принцип. Больше того, и в настоящее время считается, что эмиссия имеет только дезорганизующее значение и что введение ее только свидетельствует о несовершенстве нашего планирования.

„С эмиссией у нас связываются до сих пор представления",— говорил проф. Юровский на V С'езде Госпланов,— „для которых в нашей системе не должно быть места. Эмиссия, даже инфляционного характера, в системе частного хозяйства по временам может иметь свой смысл в качестве дополнительного способа извлечения ресурсов (хотя она всегда имеет и дезорганизующие последствия). Но какой смысл она может иметь в наших условиях, когда размер потребления в отношении рабочего класса предопределен и когда

[1] Настоящая статья представляет собою переработанный доклад, прочитанный на конференции по финансовым вопросам пятилетнего плана в Госплане СССР.

соотношения с крестьянским сектором хозяйства также предусматриваются планом. В этих условиях излишняя эмиссия имеет только дезорганизующее значение. Если, несмотря на это, мы продолжаем смотреть на эмиссию, как на дополнительный ресурс, то это есть последствие несовершенства нашего планирования".[1]

Чтобы доказать дезорганизующее значение эмиссии и несовершенство нашего планирования, проф. Юровский приводит, по существу, всего лишь один аргумент. Если финансы предопределены хозяйственной концепцией плана, то им ничего не остается дать. В условиях капиталистического хозяйства, где нет экспансии хозяйственного плана, там финансовая система, считает он, и, тем самым, эмиссия, даже инфляционного характера, обладает большей маневренностью. Отсюда, в наших условиях, она (эмиссия) не только теряет свой смысл, но и является фактором дезорганизующим.

Она становится хвостиком, который лучше отрубить, чем удлинить. Таким образом, из этой теоретической концепции, ясной и простой, логически вытекает отказ от планирования эмиссии. Проф. Юровский строит свою концепцию исключительно на эмиссии инфляционного порядка. Вместе с тем, нет никаких принципиальных оснований считать, что нашим условиям присуща „инфляционная" эмиссия.

Во всяком случае, предопределения планом размера потребления рабочего класса и соотношений с крестьянским сектором не являются основаниями для такого характера эмиссии. Они (предусмотренные размеры потребления рабочего класса, соотношения обобществленного и частного сектора, показатели товарооборота и производства и т. п.) являются, наоборот, теми факторами, учет которых дает возможность проектировать вероятную и необходимую эмиссию.

Что касается принципиального выгораживания условий капиталистического хозяйства, то здесь следует отметить только одно обстоятельство. Инфляция, имевшая место в любой капиталистической стране, в том числе и Америке, ни в коей мере неприложима к нашим условиям. Характер и природа ее иные (об этом подробнее смотри нашу статью „Вопросы современного денежного обращения" в № 11 „Плановое Хозяйство" 1928 г.). Принципиальное признание в наших условиях „эмиссии инфляционного характера" и соответствующие выводы из этого об ее дезорганизующей роли и несовершенстве нашего планирования свидетельствуют, в конечном счете, о том, что проф. Юровский остается на старой позиции — невозможности планирования эмиссии в условиях СССР.

За признанием невозможности планирования финансов скрывались недооценка принципиальной сущности и роли советских финан-

[1] „Проблемы реконструкции народного хозяйства СССР на пятилетие". Изд. „План. Хоз-во", М. 1929, стр. 456.

сов в общей системе хозяйства и планирования, а также скрытые и явные апологетические устремления буржуазной финансовой науки.

В течение 1925/26—1926/27 гг. НКФ ограничивается составлением плана по бюджету. В этот период отдельные попытки Госплана включения в единый хозяйственный план разрозненных вопросов финансовой политики не получают окончательного оформления и не дают должных результатов. В этом отношении резкое расхождение между планом и действительностью в области денежного обращения и кредита (контрольные цифры Госплана на 1925/26 г. предполагали возрастание денежной массы на 150 млн. руб., т.-е. на 9%—фактически же произошло увеличение на 328 млн. руб., т.-е. на 24%, и равным образом вкладные операции должны были дать прирост на 24%, фактически же произошло отставание от плана в несколько раз и т. п.) нельзя принимать без критического анализа его. Вместе с тем, это расхождение было использовано в качестве дополнительного аргумента к теории неверия в плановое начало, утопичности и бесплодности обуздания стихии денежного обращения и кредита. Крайне ответственной и сложной задачей является определение потребностей товарооборота в денежной массе и воздействие на элементы стихийности. Тем не менее, это не может служить основанием для отказа от нее. Неполное предвосхищение тенденций, идущих от частного сектора, наличие диспропорций, конъюнктурные колебания, капиталистическое окружение—определяют границы планирования и отсюда невыполнение планов на сто процентов. Однако, ведущая роль принадлежит плановому началу. По мере усиления его, роста организованности народного хозяйства и отмирания саморегулирования стихийных процессов, сочетание методов планирования с денежной системой превращается в практическую проблему.

Недостаточная еще разработка проблемы единого финансового плана свидетельствует о том, какое специфическое место последний занимает в теории планирования. В этом направлении действует и единство задач народнохозяйственного и финансового плана. Лишь в самое последнее время проблема финансового планирования стоит в центре крупнейших экономических и финансовых работ. Методология, принципы, цели и задачи финансового планирования представляют крупную научную проблему. С этой точки зрения понятны разнообразие взглядов и наличие целого ряда ошибочных и не марксистских представлений.

Об'ективный диалектический монизм, как становой хребет теории Маркса, обязывает нас рассматривать явления в свете единства отношений. Не приходится говорить о том, что отсутствие единого финансового плана в течение ряда лет свидетельствовало о незавершенной системе планирования в целом. Именно, вследствие отсутствия общего финансового синтеза, финансовые проектировки пассивно следовали за хозяйственным планом, недостаточно разрабатывались принципы налоговой, эмиссионной, кредитной политики, займов и накопления.

Впервые в конце 1927 г. выражается идея связи основных элементов финансовой системы в единое целое. Свое дальнейшее развитие эта мысль получает в идее единого финансового плана, сформулированной на IV с'езде плановых работников в 1928 г. Понадобилась неуравновешенная кон'юнктура последнего времени, чтобы от недооценки возможностей планирования советских финансов перейти к реализации идеи единого финансового плана. В настоящее время построен и утвержден Правительством пятилетний финансовый план. Разработка этой, до сих пор мало затронутой марксистским исследованием области выдвигает, прежде всего, ряд методологических проблем — определение об'екта, методов и форм единого финансового плана. Устанавливая задачи и роль его в общей системе пятилетнего плана, мы подойдем к вопросу строения финплана по существу.

Чем сложнее задачи пятилетия, тем больше внимания должно быть сконцентрировано вокруг основных законов экономики и тем больше должно быть придано значения теоретическим обобщениям первого опыта построения финансового плана и финансового планирования за границей.

Теория и практика финансового планирования в Америке

Не трудно убедиться в том, что ни теория, ни практика финансового планирования любой капиталистической страны, в том числе и Америки, не в состоянии обогатить наш опыт.

В условиях капиталистического хозяйства „плановые тенденции" монополистических об'единений ограничены рамками анархической природы капитализма и представляют лишь учет стихийно меняющейся кон'юнктуры. Построение на этой основе оперативных программ и частно-хозяйственных планов отдельных отраслей хозяйственного строительства заранее обречено на их внутреннюю несогласованность и противоречивость.

Raymond Bye (в докладе прочитанном в Пенсильванском университете „Централизованное планирование и координирование производства в советской России"[1] характеризует эти плановые тенденции капиталистической Америки следующим образом:

„В капиталистических системах такое общее планирование и координирование обычно отсутствует, в нашей системе есть известные элементы централизованного руководства, существуют тенденции концентрации предприятий. Финансовое проникновение банков в промышленность дает крупным финансистам возможность осуществлять контроль над целым рядом промышленных отраслей.

[1] „The American Economic Review". March 1929.

Тем не менее, в общем, верно утверждение, что в капиталистических системах отсутствует сознательное общее планирование промышленности в целом"... и дальше:

„Отдельные общества планируют свои программы на месяцы и годы вперед на базе точных статистических данных, но у нас отсутствует широкое планирование всего народного хозяйства в целом"...

„Проблематично, чтобы можно было осуществлять его без полного отказа от принципов капитализма"...

Тем не менее, в отношении финансового планирования тот же Raymond Bye заявляет, что „контроль инвестиционных фондов могущественными группами банкиров напоминает до известной степени распределение капиталов советским правительством". „Мы сами пошли так далеко, что составили обращающийся железнодорожный фонд, питаемый свободными прибылями финансов более мощных дорог и предоставляющий слабым дорогам нужные им капиталы".

Однако, Льюис Лорвин, выступивший по докладу Bye, правильно замечает, что „система централизованного планирования советской России не могла быть правильно понята, если рассматривать ее отдельно от финансовых учреждений и всего финансового механизма, положенного в основу русской системы производства".

Контроль, осуществляемый федеральным резервным банком, когда он изменяет учетную ставку и когда биржа „пляшет" под его мелодию, даже „до известной степени" не напоминает учет и распределение капиталов в советских условиях, как это считает Bye. Здесь, если роль учетного процента в этом отношении сведена нанет, то плановый учет ресурсов и плановое перераспределение их финансовой системой, для достижения поставленных целей приобретают исключительное значение. Финансовый механизм неотделим от хозяйственного механизма и не стоит над ним в качестве „контроля". Он есть рычаг планового хозяйства, не претендующий на самодовлеющую роль регулятора темпов народнохозяйственного развития. И сам Льюис Лорвин признает, что „если у нас есть контроль, то у нас нет общегосударственного планирования". Плановая система народного хозяйства требует, по Льюис Лорвину, три предпосылки:

„Одна—это постановка социальных задач, которые преследуются экономической деятельностью. Вторая — это учет ресурсов страны, как элементов, которыми пользуются для достижения общих целей. Третья — это научная техника, которая позволяет стране в любой момент иметь представление о максимуме ресурсов, которыми она может располагать в случае необходимости". Если к этому, членораздельно, добавить, как одно из основных условий, социальную революцию, установление политической власти пролетариата, переход командных высот (промышленности, банков, транспорта, земли, внешней торговли и т. п.) в руки государства, то картина вырисовывается другая.

В ряде трудов и журнальных статей можно найти также указание на необходимость научного планирования и на невозможность такового в условиях капиталистического хозяйства. „Чтобы научно планировать продукцию, надо знать не только сколько и по какой цене может быть продано в данном производстве, но надо знать это и у других („The Statist" „The problem of Business Forecasting" April 16, 1927 г.). Однако в Англии лишь публикуются финансы, кредит, цены и экспортная торговля, но нет сведений, касающихся производства промышленных товаров и розничной торговли. Английская традиция считает это секретным делом, исходя из того, что раскрытие этой тайны поставит отдельные фирмы в неблагоприятное положение по сравнению с их конкурентами (Hardy and Cox, „Forecasting Business Conditions" New—York 1927). Что касается Америки, то здесь федеральный резервный банк ведет особую кредитную политику в целях влияния на хозяйственную деятельность. Политика федеральных резервных банков может быть резюмирована за целый ряд лет следующим образом:

а) Когда торговля находится в спокойном положении, то федеральные резервные банки понижают ставку учета и покупают государственные фонды, чтобы стимулировать восстановление продукции и труда.

б) Когда торговля вступает в наивысшую полосу своей работы, тогда федеральные резервные банки увеличивают ставку переучета и ликвидируют запасы государственных фондов, в целях сжатия денежного рынка до размеров, необходимых для предупреждения ненормальной инфляции кредита и цен.

Такая кредитная политика осуществляется благодаря тому, что федеральные резервные банки располагают статистическими данными о современном производстве, имеют: список промышленных предприятий, запасов товаров, регистрацию товарных продаж, сводку новых приказов на покупку товаров и ценных бумаг и располагают данными об об'еме розничной торговли.

Таким образом, сознательная кредитная политика сосредоточивается вокруг повышения или понижения учетной ставки. Во всем остальном следует стихийное перераспределение капиталов. В общем и целом, регулирование хозяйственной деятельности через кредит и валюту является лишь пародией на план.

К американской практике финансового планирования надо отнести также так называемое „бюджетное планирование". Основное значение последнего заключается в том, чтобы обеспечить известную согласованность между производством, сбытом, снабжением и финансированием.[1] Таким образом, составляется своего рода „промфинплан" на более или менее длительный период. Первым основа-

[1] См. книгу Дж. Мак Кинсея „Планирование коммерческих операций". Изд. „Техника Управления". М. 1929 г.

нием такого „промфинплана“ является исчисление разницы между себестоимостью и продажной ценой. Кроме того, производятся исчисления вероятного оборота капитала, необходимого основного и оборотного капитала, а также необходимых запасов по снабжению и запасов готовых товаров.

Американский опыт составления многолетних финансовых программ

Интересно проследить попытку Rightor'a („The preparation of a long — term financial program“ 1927 г.) на опыте планирования коммунальных финансов, установить методы составления многолетних финансовых программ, их обще-финансовые проблемы, увязку всех источников с расходными сметами и проектируемые мероприятия. Rightor считает, что финансовый план, рассчитанный на длительный период, не является безоговорочным и время от времени должен пересматриваться на основании опыта и применения его на практике. Длительный план „не может иметь определенности бюджета“.

В отношении методологических вопросов Rightor спрашивает, „что надо поставить на первом плане — оценку ли расходов или оценку доходов?... „Обе части программы...— отвечает он дальше,— независимы и должны составляться отдельно, но ясно, что прежде, чем план заканчивается начисто, они должны быть согласованы. Так, при составлении плана капитальных работ в первую очередь, должна быть рассмотрена расходная часть, но... с другой стороны, надо считаться с тем, что пределы расходования ограничены законодательными нормами обложения и размерами коммунальных займов.“ (P. 15).

Тем не менее, в порядке общих финансовых проблем, Rightor спрашивает: „Должно ли обложение основываться на научной и справедливой базе“? (P. 28) По его мнению, разрешение этой и ряда других проблем должно дать:

1) снижение стоимости коммунального управления, 2) уравнение бремени налогов и 3) новые возможности обложения.

Все это вместе окажет воздействие на составление широкого плана капитальных коммунальных работ.

Отсюда, логически вытекает тот вывод, который Rightor делает, „что длительные и планируемые программы представляют ценность не только для чиновников, но в большей степени для плательщиков налогов и городов, по крайней мере для частичного решения своих проблем“. (P. 28)

Мы не станем снова повторять наши соображения относительно практических возможностей планирования, в условиях капиталистической системы хозяйства. Однако, нельзя пройти мимо утверждения, что составление (даже десятилетнего) плана коммунальных финансов, в состоянии произвести уравнение бремени налогов и представлять, таким образом, ценность для плательщиков их. Это наивное

утверждение, прежде всего, игнорирует факт капиталистического строя. В равной мере оно основано на смешении понятий теоретической „справедливости“ и практического выражения ее в капиталистической системе хозяйства. Если даже по плану и науке будет найдена „справедливая“ база для обложения, то это еще не означает „справедливого“ обложения рабочего класса.

Книга Rightor'a дает известную систематизацию методов и проблем финансового планирования. В этом ее ценность. При скудости литературы по вопросам финансового планирования, она может быть использована, по преимуществу, в области техники коммунальных финансов.

Если американская научная мысль лишь мимоходом скользит по финансовому планированию, то зато она надолго останавливается на вопросах „хозяйственного предвидения“.

Американская литература „о финансовом и хозяйственном предвидении“

Одним из весьма распространенных представлений о „хозяйственном предвидении“ является представление, согласно которого „наука хозяйственного предвидения“ называется „новой отраслью прикладной экономики“ („The Statist“. „The problem of Business Forecasting“. April, 16, 1927 г.). Тем не менее, нередки и совершенно обратного порядка рассуждения. Так, Hardy и Cox („Forecasting Business Conditions“) считают, что „предвидение экономической деятельности не есть то же самое, что предсказание приливов и отливов, затмения солнца и даже погоды... Оно не научно, ни в каком строгом смысле слова... Колебания хозяйственной деятельности могут быть поняты только отчасти, ибо они (колебания)—продукты взаимодействия широких групп индивидуумов и эти отношения не подчинены закономерности, могущей в какой-либо мере быть воспринятой“. (P. 3)

Aftalion же полагает, „что проблема предвидения остается слишком сложной и тонкой, чтобы мы могли тотчас достигнуть совершенных выводов. Не следует отрицать эмпирический характер полученных результатов, каковой совершенно естественен для работ чисто статистических“. [1]

A. Hickernell считает, что „хозяйственное предвидение не наука, равно как не наука медицинская практика и предсказание погоды; во всех этих трех областях может быть приложен научный метод и все они являются приложениями науки к практике“. [2]

Из общих научных методов хозяйственного и финансового предвидения он различает „общий руководящий принцип и перекрещивающиеся тенденции“ (the cross currents).

---

[1] Aftalion. „Le problème des previsions economiques aux Etats Unis“—„Revue Economique politique“, Mai—Iuni 1927.

[2] Hickernell „Financial and Business Forecasting“, 1928, P. 50.

„Закон „of Loanable Funds" — общий руководящий принцип, наиболее важные перекрещивающиеся тенденции это: урожай, политика федеральных резервных банков, производство золота, международные финансы и иностранные валюты". (P. 51).

Например, работа федеральных резервных банков характеризуется „резервным коэфициентом" (отношение резервов к общей сумме вкладов и эмиссии федерального банка). Согласно опыта, условия работы федерального банка признаются нормальными тогда, когда „резервный коэфициент" 12 федеральных банков, всех вместе, составляет 75%. Если ниже 70%, то условия признаются достаточно напряженными. Коэфициент же 40% обозначает уже жестокий кризис. (P. 93).

Для наблюдения за хозяйственной деятельностью Snyder („Business cycles and business measurements", 1927) предлагает взять обороты расчетных палат, „так как в Америке,— говорит он,— 80% и больше платежей по всякого рода сделкам товарным, земельным и вознаграждениям за услуги производятся путем банковских чеков" (P. 134). Средний показатель за 1919—1922 гг.

$$\frac{\text{Debits}}{\text{clearings}} = 1{,}14$$

(т.-е. отношение всех выпущенных чеков (дебет) к сумме чеков расчитанных через расчетную палату).[1]

Вместе с тем, Hardy и Cox считают, что обороты расчетных палат, а также индекс оборотов расчетных палат отражают изменения кон'юнктуры, но не могут быть применены, как прямые показатели изменения хозяйственной деятельности, потому что и на них в свою очередь действуют много факторов (об'ем спекулятивной деятельности, изменение цен и т. п.), а также потому, что эти показатели, более полно отражают городскую, а не сельскохозяйственную деятельность. При этом, к методам хозяйственного и финансового предвидения пяти агентств (бюро) они относят следующее:

1) Изучение банковской статистики, состоящей из оборотов расчетных палат, активов и коэфициентов оборота депозита и указывающей, таким образом, об'ем торговли.

2) Изучение банковской статистики, касающейся широкого предложения, или недостатка кредита, указывающей положение самих банков, по движению процентных ставок, резервного коэфициента, отношения займов к депозитам международного движения золота и подобных данных, характеризующих положение денежного рынка.

Подведем некоторые итоги разбора теории и практики финансового планирования в капиталистической Америке:

1) Дело финансового планирования находится на той стадии развития, когда на ряду с „бюджетным планированием" поднимается

[1] Цитирован. работа, P. 135.

вопрос о составлении на длительный период финансовых программ, отдельных отраслей хозяйства. В порядке опыта в ряде городов составляют на длительный период, программы коммунальных финансов, развития железных дорог, телефонного дела и т. п. Исчисляются также вероятные обороты биржи, запасы золота, потребление и увеличение его на десятки лет (до 1950 г.).

2) Краткосрочное предвидение является преобладающим; оно распространяется на движение учетных ставок, ставок на долгосрочные вложения, изменения покупательной способности денежной единицы и на предвидение инфляции и дефляции.

3) Методы краткосрочного предвидения, по существу, являются учетом статистических рядов и закономерностей банковской работы. „Резервный коэфициент", обороты расчетных палат, коэфициент оборотов депозита, учетный процент составляют основную банковскую статистику. Кроме того, используются статистические данные о производстве золота, международных финансах, условиях иностранной валюты.

4) „Контроль" банков над хозяйственной деятельностью не имеет ничего общего с планированием народного хозяйства и, в частности, финансов советского Союза.

5) Единое финансовое планирование, в собственном смысле слова, не присуще капитализму. Оно само по себе является противоречивым. На базе разрозненных, несогласованных финансовых хозяйств отдельных отраслей народного хозяйства не вырастает единый финансовый план. Отсюда применение метода финансового синтеза остается за пределами возможностей капиталистической Америки.

6) „Плановые" тенденции финансового капитала не преодолевают противоречий, анархию и нерациональность его генеральных линий развития. Социалистический план преодолевает и выкорчевывает остатки стихии и капитализма.

В силу принципиального различия методов, принципов, проблем и целей планирования капиталистического хозяйства и советских условий, американская теория и практика финансового планирования не в состоянии обогатить наш опыт и формировать нашу науку планирования.

Поэтому теоретическое освещение вопросов единого финансового плана базируется на обобщении опыта уже построенного пятилетнего плана и освоении идей социалистической реконструкции.

Определение понятия „финансы"

Для научного построения финплана необходимо теоретическое обоснование пройденного финансовой системой пути и специфических черт ее вероятного развития. Отсутствие завершенной экономической теории переходного периода, освещающей законы развития советского хозяйства, затрудняет выявить со всей полнотой и

определенностью сущность и развитие советских финансов. Научные работы (тт. Бухарина, Кона, Леонтьева, Хмельницкой и Мендельсона), являющиеся попытками выявить основные элементы, из которых может сложиться теория советского хозяйства,— отмирание капиталистических категорий, прорыв ценностной оболочки и т. п.— лишь в известных пределах могут быть использованы для поставленных целей. Поэтому необходимо, прежде всего, исходить из накопленного опыта социалистического строительства. Сравнительный анализ финансов СССР и капиталистического хозяйства показывает, что природа советских финансов претерпела глубокие изменения. Не приходится доказывать, что без учета особенностей социально-экономической системы СССР невозможно их понимание. Наличие в руках диктатуры пролетариата главнейших хозяйственных высот, на ряду с фактором планирования, является мощным рычагом для развития финансов по пути наивысших форм. Финансовая система с начала новой экономической политики строилась с учетом нового строя социальных отношений и новых социальных задач, поставленных революцией.

Принцип планирования финансов обеспечивает не только рациональное из'ятие и привлечение средств, но и распределение их между отраслями народного хозяйства и социальными секторами его, в интересах планового развития производительных сил, индустриализации и обобществления.

В меру социалистического строительства и роста организованности народного хозяйства, в меру „народнохозяйственной установки в распределении производительных сил и концентрации ресурсов на решающих участках, в меру систематического возрастания производительных затрат и, наконец все большей взаимосвязи финансовых и экономических рычагов планирования и регулирования расширенного воспроизводства — вырисовывается лицо и сущность советских финансов.

В противовес практике капиталистического хозяйства, где материальные и денежные ресурсы противостоят друг другу, доходя до абсолютного противоречия в период кризиса, в советских условиях всем типом общественной связи обеспечивается иной характер противостояния и принципиально иное диалектическое единство между товарным и денежным обращением и единство финансовой системы. Последнее и обеспечивает единое финансовое планирование. Под этим углом зрения можно уже дать определение самого понятия советские „финансы".

Термин — „финансы" принадлежит к числу тех неопределенных понятий, в которые до настоящего времени вкладывается самое различное содержание. К числу главнейших определений относятся следующие: „Денежные и такие материальные средства государства или иного публично правового союза, которые могут быть переведены на деньги, составляют его финансы" (проф. Болдырев. „Лекции по финансовой науке", стр. 4), „Ресурсом является то, что обобществленный сектор сам создает, а финансы являются лишь одним из методов перераспределения того, что в государственном секторе уже создается... они представляют собою лишь форму управления государственным хозяйством, а именно — денежную форму управления" (проф. Юровский. „Проблемы реконструкции", стр. 452), „В условиях СССР наиболее правильно понимать финансы, как совокупность ресурсов народного хозяйства, используемых бюджетом, кредитной системой и прочими учреждениями и организациями публично-правового характера для советского строительства в самом широком понимании последнего" („Единый финплан" — Труды Госплана УССР стр. 5).

Глубоко ошибочно то мнение, которое сводит „финансы" к методу перераспределения того, что создается только в государственном секторе. До последнего времени и в сцециальной литературе, и различных ведомственных докладах, эта точка зрения базируется на том, что „у нас финансовое хозяйство срослось с государственным хозяйством"... И „что в этих условиях нельзя говорить о том, что народное хозяйство пред'являет требования к финансовой системе" (проф. Юровский. „Проблемы реконструкции" стр. 450). Кроме того, и методологически неправильно исходить только из разбивки на отдельные социальные секторы, не об'единив их в единое понятие — единую хозяйственную систему СССР.

Практически эта концепция должна обозначать игнорирование и непризнание связи между производством и социальными отношениями, осуществляемой по преимуществу в сфере обращения, при помощи рычагов воздействия на сельское хозяйство — политики цен, перераспределения средств по бюджету, кредиту и т. п. В условиях, когда народнохозяйственная целевая установка на оптимальный темп развития диктует напряженный план, немыслимо ограничение социалистического строительства ресурсами только государственного сектора.

Не менее ошибочны те определения „финансов", которые дают авторы „Единого финплана" (Труды Госплана УССР) и иже с ними. Допускаемая здесь фетишизация финансов, представленных „совокупностью ресурсов народного хозяйства, извлекаемых бюджетом и прочими финансовыми институтами"... — свидетельствует об игнорировании авторами элементарных основ марксистского метода анализа.

Приведенные определения сохраняют воззрения буржуазной финансовой науки, сложившиеся в условиях капиталистической системы хозяйства.

Советские „финансы" являются ярким выражением категорий, адекватных переходному периоду, формально сходных с категориями капиталистической системы хозяйства, но по существу отличных от них. Новая социальная сущность финансовых связей обусловливается

развитием новых производственных отношений, образованием и регулированием финансовой системы, как совокупности форм и мер, при помощи которых экономические процессы приобретают ценностную оболочку.

Отсюда „финансы" — это метод планового перераспределения ценностей, создаваемых в народном хозяйстве, посредством планового же перераспределения денежных средств.

Не претендуя на сколько-нибудь исчерпывающую полноту определения понятия, так как последнее всегда весьма условно, надо полагать, что основной стержень дает то специфическое, что присуще „финансам" революции. Последние, исключительно примитивные, с точки зрения буржуазной науки, в своем развитии исключив себя, ведут к высшим формам — социализму. [1] Поэтому к определению понятия „финансы", больше чем к какому-либо другому, следует подходить динамически.

Понятие советской финансовой системы, как основа понятия единого финансового плана

Неразработанность вопроса, разноречивость взглядов, отсутствие целостности в методологии и построении единого финансового плана делает для нас необходимым ограничение темы. Кроме того, и состояние статистических материалов еще не находится на таком уровне, который позволил бы с уверенностью делать широкие обобщения. Настоящая статья является лишь попыткой вскрыть сущность, строение и задачи финплана в проектируемое пятилетие, и даже в этих пределах анализ финансовых отношений не претендует на исчерпывающую полноту научного обоснования.

Предметом исследования единого финансового плана является система финансовых отношений в народнохозяйственном плане.

Совокупность элементов, которыми располагает и может располагать финансовая система, лишь с того момента раскрывает сущность финансовых отношений, как социальных, когда эти элементы увязаны между собою в определенную целостную систему плана. Возможность подобной синтетической увязки базируется на наличии взаимосвязи между отдельными элементами финансовой системы, обусловленной специфической природой советских финансов.

Финансовые отношения находятся в неразрывной связи с хозяйственными процессами двойным образом: а) развитие хозяйственных процессов является фактором, определяющим финансовые отношения; б) финансовые отношения, в известных пределах, оказывают воздействие на развитие хозяйственных процессов. Ошибочно думать, что финансовые отношения представляют собою лишь пассивный рефлекс и играют только служебную роль. Они в свою

[1] Данное понятие „финансы" не охватывает финансовых связей частного сектора, поскольку последние все больше теряют свое значение.

очередь активизируют эти материальные процессы. Степень активности по отдельным видам финансовой системы весьма различна. Сельскохозяйственный кредит в этом отношении стоит на первом месте. Воздействуя на частный сектор, он способствует не только развитию сельскохозяйственного производства, но и направлению его в сторону обобществления. Поэтому, задачей финансового плана является найти границы, пункты, меру этого взаимодействия. И нет ничего парадоксального, как это думает проф. Юровский, [1] в том утверждении Г. М. Кржижановского на V с'езде Госпланов, что „в этих условиях народное хозяйство пред'являет требования к финансовой системе". При помощи финансовой системы представляется возможным использовать наши плановые преимущества в большей и лучшей мере.

Взаимозависимость отдельных явлений хозяйственной жизни приводит к тому, что любое, сравнительно небольшое, изменение в них обнаруживается во всех частях и соотношениях финансовой системы. В силу этого, отдельные планы финансовой системы (госбюджет, местный бюджет, кредит, промфинплан и т. п.) должны быть связаны между собою. Такая связанность должна создать основу для построения единого финансового плана и для вытекающей из синтетической концепции единой финансовой политики. Следовательно, сущность финансового плана заключается в системе финансовых отношений, отображенных в известных цифровых лимитах. Однако, о сущности финплана один из авторов „Единого финплана" (Труды Госплана УССР) — тов. Богорад, говорит следующее: „финансовый план, самая сущность его, заключается в цифровых исчислениях"... (из выступления на конференции по финансовым вопросам). Вот то специфическое, что, по мнению тов. Богорад, присуще финансовому плану и отличает его от любого отраслевого плана. Считать, что сущность финплана или, так сказать, его субстанция заключается только в этих цифровых исчислениях, это значит за поверхностью явлений не видеть существа дела. Только неовладение марксовым методом анализа может привести к подобного рода умозаключениям, как фетишизации цифры.

Отсюда, естественно, и все качества. Принципиальная установка тов. Богорад, игнорирующая анализ финансовых соотношений, ни в какой мере не приближает нас к выявлению и социального разреза финплана.

Основные элементы понятия единого финансового плана

По вопросу о базе финансового плана, его отношения к народнохозяйственному плану, балансу народного хозяйства, народному доходу и бюджету существует немало точек зрения и немало путаницы.

[1] „Проблемы реконструкции".

Противопоставление финансового плана народнохозяйственному является противоречивым по существу, так как финансовые ресурсы представляют функцию материальных и, наоборот. Единство задач народнохозяйственного и финансового плана, тем не менее, не исключает постановки вопроса о качественном и количественном различии этих планов. Единый финансовый план должен создать предпосылки, обеспечивающие народнохозяйственный и социальный оптимум, и, в то же время, прочные условия, обеспечивающие равновесие самой финансовой системы. Кроме того, финансовый план должен явиться одним из способов проверки основных линий финансовой политики, а также расстановки и связи основных народнохозяйственных и социальных элементов.

Тем самым, единый финансовый план должен показать движение механизма расширенного воспроизводства. Само расширенное воспроизводство не обусловливает расширенный финансовый план. При расширенном воспроизводстве возможны как корреляция, так и сужение финансового плана, например, сужение денежного обращения, бюджета и прочих элементов его.

Следовательно, единый финансовый план, адэкватный единому хозяйственному плану, являясь как бы производной этого целого, в то же время, представляет координированную часть его.

Это положение, ясное для марксиста, остается непонятым тов. Богорад [1]. Последний, соглашаясь с неправильностью противопоставления финансового плана народнохозяйственному, воспринимает это лишь механически. При всей противоречивости, допускаемой им в определении, основным остается определение финплана, как части (синтетической) народнохозяйственного. Отсюда делаются выводы о том, что нет необходимости подчеркивать общие задачи этих планов, а нужно сосредоточить внимание на специфических задачах финплана, как части целого (при чем об этих специфических задачах тов. Богорад умалчивает, как он это делает и во всех тех случаях, когда надо дать позитивную целостную концепцию). В сущности говоря, эти выводы логически вытекают из тех принципиальных и методологических установок, согласно которым финплан не представляется адэкватным народнохозяйственному и не является, таким образом, его стороной. Часть может быть только частью целого, так рассуждает тов. Богорад. Однако, одновременно часть может быть стороной обусловливающей, выражающей, обобщающей то целое, что именуется единым хозяйственным планом. И только, как соединение двух начал финплан может быть понят.

Что касается отношения финплана к балансу народного хозяйства, то типичными являются следующие рассуждения. „Баланс

[1] Из выступления на конференции по финансовым вопросам.

народного хозяйства, а вместе с ним и общехозяйственный план... исходит из рассмотрения народного хозяйства, как материального комплекса, отдельные части которого связаны между собою общностью задачи—произвести и распределить определенное количество реальных ценностей...

Наоборот, единый финансовый план вскрывает весь денежно-кредитный механизм общественного воспроизводства, рассматривая народное хозяйство как совокупность частно-хозяйственных элементов (тов. Миронов: „Единый финансовый план". „Хозяйство Украины", № 8—9 за 1928 г., стр. 222).

Сюда можно отнести и позицию проф. М. И. Боголепова. Последний считает („Кредит и хозяйство", № 5, стр. 9), что „если финансовый план будет только балансом народного хозяйства, то значит у нас не будет финансового плана. Если бы у нас в руках был баланс народного хозяйства, имеющий свои материалы, свои методы, тогда бесконечно упростилась бы и консультация и работа над финансовым планом и он не перегибался бы в сторону исследования".

Не придираясь к отдельным формулировкам, ошибочным и неясным (как, например, „народное хозяйство, как совокупность частно-хозяйственных элементов" и т. п.), следует отметить правильность той позиции, которая считает, что баланс народного хозяйства, дающий изучение условий воспроизводства за данный отрезок времени, является базой для плановых мероприятий, намеченных на будущее.

Поэтому, очень существенным недостатком обладают те рассуждения, которые отношения финансового плана к балансу народного хозяйства сводят к вопросу об'ема их. В таком случае, говорится о том, что финансовый план ограничивается областью только финансовых соотношений, а баланс народного хозяйства дает соотношение материальных элементов производства. Например, проф. Соболев заявляет, „что финплан в конечном счете — часть баланса народного хозяйства" („Финансы и Нар. Хоз.", № 19, 1928 г.):

Ни один исследователь проблемы единого финансового плана не оставил без рассмотрения вопрос о базе его. Есть попытки товарную продукцию считать основной базой финансового плана. В соответствии с этим об'ем и содержание финплана представляются идентичными плану распределения товарной продукции.

С другой стороны, „в основу финансового плана, говорит тов. Персиц („Плановое Хозяйство", № 9, стр. 336), должна быть положена система распределения народного дохода, в связи с которой (системой) должны быть приведены в тесной увязке данные по бюджету, кредиту, налогам, ценам, разным видам страхования и т. п.".

Совсем в другом духе говорит тов. Миронов („Хозяйство Украины", № 8—9 за 1928 г., стр. 221). „Первая часть финплана должна анализировать... финансовую организацию всего процесса

воспроизводства, другая на базе первой должна показать роль собственно финансовой системы, как фактора перераспределения народного дохода... и распределение народного дохода должно являться предметом анализа единого финансового плана не само по себе, а с точки зрения финансовой организации этого процесса".

Наконец, отметим основную позицию в этом вопросе, занимаемую авторами „Единого финплана" („Труды Госплана УССР"). Она сводится к необходимости построения финплана на базе народного дохода. Однако, авторам пока еще не удалось связать концы с концами. Приводя в защиту этого тезиса один основной аргумент о необходимости построения финплана, как органически целого, экономически обоснованного, они не показали, в чем состоит метод финансового синтеза и его преимущества на базе народного дохода.

В этом отношении, следует предпочесть соображения тов. Миронова, который исходит, очевидно, из изложенной уже нами аргументации о соединении в финплане двух начал.

Четкая марксистская позиция требует также решительного отмежевания от попыток подменить построение единого финансового плана составлением „брутто бюджета". Эта концепция — об'единение всех финпланов государственного сектора в составе бюджета — ведет далеко от идеи финансового синтеза.

Проблема единого финансового плана, как проблема эпохи социалистической реконструкции

В последнее время, в лице проф. Юровского, снова проявились попытки рассматривать финансовый план, как расширенный бюджет.

Проф. Юровский указывает (из выступления на Конференции по финансовым вопросам в Госплане СССР), что 150 лет тому назад при Сперанском и Вяземском был составлен бюджет, который давал достаточно полное хозяйственное обозрение государственного хозяйства. Теперь это дает финплан, так как через госбюджет этой цели не достигается. Поэтому финансовый план он рассматривает, как расширенный бюджет. Здесь происходит простая эволюция той работы, которая происходила 150 лет тому назад.

„Если иметь в виду, что мы живем в условиях формирования социалистического хозяйства, говорит проф. Юровский, то можно сказать, что наше финансовое планирование находится, примерно, в таком состоянии, в каком находилось капиталистическое хозяйство при таком госбюджете, вне которого оставался бы еще целый ряд государственных ресурсов и целый ряд удовлетворяемых государством потребностей".

Исходная позиция проф. Юровского ошибочна и неприемлема с 3-х точек зрения. Во-первых, она не соответствует действительности. Состояние финансового планирования у нас не таково, чтобы бюджет времен Вяземского (!) мог быть образцом. Мы могли убедиться в обратном, критически разобрав современное состояние финансового планирования в капиталистической Америке. Во-вторых, она забывает о наших преимуществах планирования обобществленного и регулирования частного секторов, взяв только государственное хозяйство. В-третьих, наконец, ока игнорирует наше основное принципиальное различие,— планирование, как результат новых социальных условий.

Если исходить из того, что наш бюджет еще несовершенен и в отношении бюджета времен Вяземского и Сперанского и любой капиталистической страны в настоящем, то можно встать на позицию проф. Юровского и рассматривать финансовый план, как дополнительные проектировки к бюджету. Оставляя без рассмотрения вопрос о преимуществах нашего бюджета (и только так может стоять вопрос), надо прежде всего отметить, что здесь вовсе не эволюция в 150 лет. В условиях социалистического строительства, с укреплением планового начала, новые производственные отношения создают иной тип общественной связи, принципиально иное диалектическое единство между товарным и денежным обращением и, в коненном счете, — единство финансовой системы в целом. На основе единого хозяйственного плана, на этой принципиально иной основе строится единый финансовый план. Как не трудно было убедиться выше, ни в одной капиталистической стране немыслимо построение финансового плана. Последний не является придатком к капиталистическому бюджету, а представляет новую развернутую синтетическую форму народнохозяйственного плана.

В этом смысле финансовый план надо рассматривать, как план, а не как государственный акт. Финансовый план — не голая, не теоретическая абстракция, которую можно противопоставлять практической действительности, и проблема единого финансового плана — не „исследование" и не хвостик, а насущная практическая задача эпохи социалистического строительства.

Проблема единого финансового плана — проблема научного познания диалектики категорий, системы связей и закономерностей в сфере финансовых отношений. Единый финансовый план должен быть не просто научным планом, а планом подкованным с точки зрения диалектического материализма.

В процессе формирования науки планирования становится необходимым взяться за очередное звено—формирование методологии и принципов финансового плана, подвергнув накопившийся материал диалектической обработке.

Этот участок работы наиболее отсталый. Здесь наиболее легко скрывается старая, изжившая себя, буржуазная финансовая наука. Противоречия в основных вопросах ее на данном этапе развития особо остры. Наша задача — противопоставить ей целостную марксистскую концепцию взглядов.

(Продолжение следует.)

Б. П. Вейнберг

Место планового хозяйства в ряду других научных дисциплин и некоторые его нужды[1]

I

Новое вино требует новых мехов. Переваливший уже за первую четверть двадцатый век, с крайне обострившимися за это время классовыми противоречиями и таким ярким их выражением, как империалистическая война, вызвал к жизни лозунг утилизации всего и вся — лозунг, который, может быть, и не резюмирован в виде кричащей надписи, но тем не менее вполне реален. И этот ультимативный принцип особенно ярко сказался в науке, которая из орудия удовлетворения преимущественно человеческой любознательности стала все более переходить в орудие удовлетворения потребностей материальной жизни человечества. К науке все более и более стали применяться практические требования — иногда до смешного утрированные — и сама она стала стихийно перестраиваться для удовлетворения этих практических требований.

В качестве доказательства последнего положения приведем перечень главнейших существующих научных дисциплин, при чем в этом перечне те из наук, которые начали развиваться лишь за последние два-три десятка лет напечатаны курсивом. Особенностью этой таблицы является попытка поместить так называемые „прикладные" науки не за науками „чистыми", а параллельно, при чем я не стремлюсь к тому, чтобы параллелизм выражался расположением прикладной науки соответствующей определенной чистой, в одной строке с последней, а довольствуюсь расположением их в параллельные группы.

Я был бы весьма доволен, если бы эта попытка,— если она по своей основе не встретит возражений,— вызвала со стороны более компетентных представителей чистого и прикладного знания большую детализацию этой схемы, так как таким путем, может быть, было бы обращено большее внимание на ряд „беспризорных" научных дисциплин, которые в виду отсутствия общего признания влачат пока жалкое существование.

На одном из наиболее ярких примеров в этом отношении я более подробно остановлюсь в дальнейшем, а пока сосредоточу вни-

[1] В порядке обсуждения. Ред.

мание читателей „Планового Хозяйства", после того, как они внимательно просмотрят таблицу,—на последних строках правого столбца таблицы[1].

Типы науки		„Чистые" науки	Прикладные науки
Наблюдательные	Абстрактные	Математика. Логика и философия (со включением теории науки).	Обработка наблюдений (со включением теории вероятности и статистики). Обобщение результатов наблюдений. Научная организация научного труда.
Наблюдательные	Общие	Учение о пространстве и времени (со включением теории относительности). Физика (со включением механики и химии). Биология.	Техника (в широком смысле слова). Евгеника.
Наблюдательные	Местные	Астрономия. Геология. География (со включением краеведения). Геофизика. Энергетика земного шара. Почвоведение. Зоология. Ботаника. Анатомия и физиология. Психология. Антропология и этнография. История. Экономика. Социология.	Служба времени. Разведка полезных ископаемых. Геодезия (со включением картографии). Мелиорация. Прикладная геофизика. Использование естественных производительных сил. Агрономия. Животноводство. Растениеводство. Гигиена. Медицина. Научная организация труда. Педагогика. Плановое хозяйство. Социалистическое строительство.

Во избежание недоразумений укажу, что правый столбец заключает в себе лишь названия ряда уже зрелых или еще юных и некоторых лишь намечающихся[2] прикладных научных дисциплин, разрабатывающих научными методами те приемы, какими должны пользоваться соответствующие практические деятели, если они желают получить наибольший коэфициент полезного действия при проектировании и проведении в жизнь практических мероприятий.

[1] Так как вся статья проф. Б. П. Вейнберга печатается в порядке обсуждения, мы оставляем без редакционных изменений и таблицу классификации наук, данную автором. Внимательный читатель сразу же обнаружит в предлагаемой классификации логические погрешности, невозможные при пользовании марксистским методом. Ред.

[2] Как напр., обобщение результатов наблюдений и научная организация научного труда (сравн. Б. П. Вейнберг „Опыт методики научной работы и подготовка к ней". Москва, изд. „Раб. Просв.", 1928 г.).

II

Наука о наиболее рациональном переустройстве земного шара, как обиталища человечества, наука о наиболее рациональном планировании государственного — и тем более мирового — хозяйства и наука о наиболее рациональном строительстве человеческих взаимоотношений, человеческого общества, должны представлять собой венец всех остальных прикладных наук, смысл существования которых сводится, в сущности, к удовлетворению потребностей перечисленных трех основных дисциплин.

Поэтому, именно плановое хозяйство (в лице его практических исполнителей — планирующих органов) должно особенно быть озабочено устройством своего рода „детских домов" для тех из прикладных наук, которые до сих пор являются беспризорными в смысле res nullius — primi occupantis (ничья вещь — первого овладевшего) и которые между тем нужны им, как вода рыбе и воздух человеку. Если ограничиться наукой о планировании народного хозяйства, то для нее в качестве необходимой основы,— кроме требующей еще упорной работы методологии этой новой научной дисциплины,— особенно важны из наук правого столбца нашей таблицы, еще очень мало разработанных, три: — использование производительных сил, мелиорация и обработка наблюдений.

III

Использование естественных производительных сил на пользу человечества, как особая наука, находится еще в зачаточном состоянии, что видно, хотя бы из того, что самые слова эти появились каких-нибудь 15—20 лет назад, когда была основана при нашей Академии Наук комиссия по изучению естественных производительных сил России (КЕПС), и, что первый всемирный конгресс по энергетике был лишь 3 года назад. До сих же пор методология учета таких основных источников мощности, как белый уголь (мощность движущейся воды), голубой уголь (мощность ветра) и желтый уголь (мощность лучистой энергии солнца) еще не вышла из стадии разрозненных индивидуальных попыток и нет не только строго научного обоснования различных предложенных способов учета, но даже какой-нибудь согласованности в этом отношении.

Еще хуже обстоит дело с сопоставлением практически неиссякаемых источников мощности с невосстановляемыми запасами энергии, а что касается вопроса о мерилах ценности для человечества запасов вещества или даже о сравнительной оценке различных видов энергии (если принимать во внимание не только количественную, но и качественную их сторону), то можно смело сказать, что этот вопрос, в сущности, еще и не поднимался.

А между тем, без научно-обоснованного кадастра, как отдельных видов источников мощности, запасов энергии и запасов вещества, и суммаризации их всех как для отдельных районов, так и для отдельных государств, невозможно научно-обоснованное планирование на сколько-нибудь продолжительный срок вперед как народного хозяйства в пределах одной страны, так и мирового хозяйства.

Весьма важна для планового хозяйства как наука о мелиорации отдельных ограниченных участков земного шара (осушка болот, орошение пустынь, прорытие каналов, засыпка водных площадей, борьба с заболоченностью, с надвижением песков и т. п.), так и лишь предвидящаяся в отдаленном будущем наука о мелиорации зерного шара в целом, что при овладении теми гигантскими источниками природной мощности, которые пока остаются фактически неиспользованными — ветер и солнце,— будет вполне под силу грядущим поколениям.

IV

От этих более или менее отдаленных перспектив перейдем к насущной потребности планового хозяйства уже в данный момент: к неразработанности общей теории обработки наблюдений. В этой области знания, которая должна была бы быть основой для всех наблюдательных и опытных наук, мы видим пока весьма полное в некоторых случаях теории (плюс практические правила) обработки наблюдений отдельных наук. Так, например, весьма полно разработана теория и практика обработки астрономических и геодезических наблюдений, при чем применяемые тут методы, зачастую без достаточного основания, переносятся в область физики. Очень полно разработана теория и практика обработки антропометрических, экономических и социологических наблюдений, представляющие собой особую научную дисциплину — статистику, при чем методы последней все более и более проникают и в биологические науки и в геофизику.

Но общая теория обработки наблюдений, которая, — подобно математике, имеющей своим об'ектом величину независимо от того какого именно об'екта эта величина, — трактовала бы вопросы о том, как научно поступать с результатами наблюдений, что бы ни было об'ектом этих наблюдений, — лишь начинает зарождаться. Зарождение и развитие этой необходимой научной дисциплины тем труднее, что нет даже печатного органа, который не из любезности, а по обязанности прибегал бы к печатанию работ в этом направлении [1].

[1] Говорю по собственному опыту, так как мои личные попытки в этом направлении находили себе приют на страницах наших журналов, как „Журнал прикладной физики" („К методологии осреднения" — т. 4 № 2, 1927 г.) и „Геофизический сборник" („Признаки систематичности ряда наблюдений" — печатается), где представители других наук, к которым эти работы имеют не меньшее отношение, чем к физике или геофизике, вряд ли станут их искать.

А пока эта научная дисциплина не стала на твердые ноги, и планирование хозяйства, которое должно опираться на результаты наблюдений, относящихся к весьма разнообразным отраслям знания, не может чувствовать уверенности в своих основаниях.

V

В качестве конкретного примера результатов неразработанности общей методологии наблюдений для вопросов планирования народного хозяйства рассмотрим более или менее подробно вопрос о том, в каком виде должны представляться, при опубликовании, результаты наблюдений над распределением какого-нибудь народнохозяйственного элемента: — населения, скота, посевной площади, лесной площади, мощности рек, запасов полезных ископаемых, количества атмосферных осадков, мощности электростанций, железных дорог и их грузооборота и т. д., и т. д. — по территории страны.

Всякий такой элемент может быть троякого рода:

1. Точечным, т.-е., сосредоточенным в определенных точках или точнее в таких небольших об'емах, или на таких небольших участках, по сравнению со всей площадью страны, что их можно считать за отдельные точки (напр., отдельные месторождения полезных ископаемых, отдельные фабрично-заводские предприятия, отдельные населенные пункты).

2. Линейным, т.-е. распространенным вдоль некоторых линий на земной поверхности (напр., мощность рек, железнодорожный транспорт, телеграфные и телефонные линии).

3. Поверхностным, т.-е. распределенным более или менее равномерно по некоторым участкам земной поверхности (сельское население, площадь лугов, мощность ветра и т. п.).

Для того чтобы иметь возможность использовать наблюдения над любым народнохозяйственным элементом одной из этих трех категорий, он должен быть точно фиксирован географически, т.-е. должны быть даны точные указания относительно тех точек, где сосредоточен точечный элемент, или тех линий и участков территории, на которых распределен линейный или поверхностный элемент.

В этом отношении обычный статистический материал является крайне неудовлетворительным и весьма затрудняющим его использование для решения многих вопросов планового хозяйства, — напр., вопросов о нахождении центров различных сторон народного хозяйства с теми разнообразными следствиями, какие вытекают из знания этих центров.

В самом деле, современная статистика в громадном большинстве случаев пользуется географическими методами не „времен Очаковских и покоренья Крыма", а по меньшей мере, времен географии до-Эратосфеновской, когда довольствовались исключительно

названиями тех или других местностей со словесным описанием их взаимного расположения и не прибегали ни к картографическим изображениям, ни, тем более, к указанию географических координат отдельных пунктов. Каждому современному москвичу ясно преимущество числовой характеристики положения дома на улице номером этого дома перед указанием его владельца. Каждому вашингтонцу видно преимущество порядковой характеристики улиц (числами в одном направлении и буквами в перпендикулярном) перед их характеристиками по их названию. Современные же статистики все еще удовлетворяются, например, сообщением населения с подразделением его и по полу, и по национальности, и по грамотности, и по возрасту — того или другого города, того или другого округа, кантона и т. п., считая, что этих имен должно быть совершенно достаточно для тех, кто будет пользоваться опубликованными в таком виде материалами. Но в такой же мере, как ничто не ново, ничто и не вечно под луной, — в особенности, в революционные времена, — и уже теперь же, кому приходится пользоваться статистическими данными напр. за 1920/22 гг., встречают весьма большие (иногда непреодолимые) затруднения, когда им нужно установить, к какому месту относятся приводимые данные. Не говорю уже о трудности пользования данными, напр., о горнозаводских предприятиях, для которых прежняя статистика обычно ограничивалась указанием их владельца. Поэтому следовало бы принять за правило: всякие публикуемые статистические данные непременно сопровождать соответствующей географической картой или точным указанием на ту карту, где те географические названия, какими пользуются при опубликовании этих данных, могут быть достаточно точно фиксированы.

VI

Возможен, однако, и другой выход из затруднения — выход, который в большинстве случаев позволит обойтись без карты и с'экономить много времени у будущего потребителя публикуемых статистических данных. Выход этот — применение для точечных народнохозяйственных элементов известного со времени Эратосфена (третий век до начала нашей эры) приема: указания широты и долготы пункта. Снятие географических координат с карты представит для тех, кто собирает, обрабатывает и подготовляет к печати статистические данные, такой ничтожный добавочный труд, что это добавление несравнимо даже с присоединением к публикуемым данным двух столбцов трех-четырех значных чисел (широту и долготу достаточно, опять-таки в громадном большинстве случаев, давать с точностью до одной десятой градуса).

Несколько сложнее обстоит дело с поверхностными народнохозяйственными элементами (то же относится mutatis mutandis и к элементам линейным), но тут на помощь могут прийти понятия о центре и о среднем расстоянии от центра. Отсылая за методологи-

ческими подробностями к последующим §§, дадим сначала практические указания, какими простыми приемами можно заменить карту тех наименьших территориальных единиц, по которым опубликовываются те или другие статистические данные, и даже в значительной мере пополнить эти данные.

Данные, относящиеся к какому-нибудь поверхностному народнохозяйственному элементу, обыкновенно публикуются в значительно более сокращенном виде, чем те, какие получаются непосредственно из наблюдений. Так, например, печатание распределения различных групп сельского населения только для каждого уезда (пример — результаты переписи 1926 г.) основывалось на карточках, относившихся к каждому отдельному дому и даже к каждой отдельной квартире, и затем суммировавшихся по отдельным населенным пунктам, географические координаты, широту — φ: и долготу — λ: которых не трудно было бы снять с достаточной точностью с географических карт тем, кто обрабатывал соответствующие первичные и сводные карточки.

Пусть в данном уезде имелось n пунктов, где было более или менее сконцентрировано сельское население той или другой категории в количествах:

$$q_1;\ q_2;\ \ldots\ldots\ q_i;\ \ldots\ldots\ q_n$$

и пусть координаты этих пунктов будут

$$\varphi_1, \lambda_1;\ \varphi_1, \lambda_2;\ \ldots\ldots\ \varphi_i, \lambda_i;\ \ldots\ldots\ \varphi_n, \lambda_n$$

В таком случае, использование собранного материала значительно облегчилось бы, если бы кроме суммарного населения данной категории по всему уезду, т.-е.

$$Q = \sum_{i=1}^{i=n} q_i ,$$

дать еще географические координаты центра этого населения.

За центр в этом случае проще всего принимать точку пересечения средней параллели и среднего меридиана, понимая под средней параллелью такую, для которой сумма расстояний всех, живущих на север от нее, равна сумме расстояний всех, живущих на юг от нее, а под средним меридианом такой, для которого сумма расстояний всех, живущих на восток от него, равна сумме расстояний всех, живущих на запад от него.

Если широту и долготу определенного таким образом центра обозначим через $\overline{\varphi}$ и $\overline{\lambda}$, то эти географические координаты найдутся из уравнений

$$\overline{\varphi} = \frac{\Sigma q_i \varphi_i}{\Sigma q_i} ,$$

$$\overline{\lambda} = \frac{\Sigma q_i \lambda_i}{\Sigma q_i} .$$

Вместо того, чтобы брать с карты географические координаты φ_i и λ_i и производить вычисления с ними, проще поступать так:

1. Сначала, взглянув на карту, определить самым приблизительным образом вероятное положение средней параллели и среднего меридиана и нанести их на карту.

2. Начертить на полоске бумаги масштаб карты и, прикладывая его в направлении параллелей и меридианов к каждому из населенных пунктов, определить расстояния их f_i и l_i от средней параллели и среднего меридиана, записывая каждый раз их знак (для f_i положительный, если пункт лежит к северу от средней параллели, и отрицательный, если — к югу, для l_i положительный, если пункт лежит к востоку от среднего меридиана, и отрицательный, если — к западу).

3. Вычислить расстояния $\overline{f}$ — действительной средней параллели от принятой и $\overline{l}$ — действительного среднего меридиана от принятого по формулам

$$\overline{f} = \frac{\Sigma q_i f_i}{\Sigma q_i} ,$$

$$\overline{l} = \frac{\Sigma q_i l_i}{\Sigma q_i} .$$

Суммы $\Sigma q_i f_i$ и $\Sigma q_i l_i$ лучше, — в особенности, по причинам, которые будут ясны из следующего §, — вычислять предварительно отдельно для положительных слагаемых и для отрицательных слагаемых и затем производить вычитания этих сумм.

Все вычисления достаточно производить с двумя-тремя значащими цифрами, почему надо округлять, как f_i и l_i, так и q_i таким образом, чтобы только для наибольших из них они выражались трехзначными цифрами.

При помощи найденных $\overline{f}$ и $\overline{l}$ очень легко обозначить на карте искомый центр и определить его координаты $\overline{\varphi}$ и $\overline{\lambda}$.

VII

Весьма существенным добавлением, которое потребует лишь очень незначительных добавочных вычислений, было бы определение среднего расстояния Δf элемента от средней параллели и среднего расстояния Δl элемента от среднего меридиана.

Если бы $\overline{f}$ и $\overline{l}$ оказались равными нулю, т.-е. обрабатывающий статистические данные угадал сразу положение средней параллели и среднего меридиана, то средняя расстояния Δf и Δl определились бы из формул:

$$\Delta f = \frac{\Sigma q_i (f_i)}{\Sigma q_i} ,$$

$$\Delta l = \frac{\Sigma q_i (l_i)}{\Sigma q_i} .$$

Если при посредстве прямых скобок обозначить абсолютные значения f_i и l_i, т.-е. расстояния отдельных пунктов от средней параллели и среднего меридиана, взятые независимо от их знака.

Если $\overline{f}$ и $\overline{l}$ малы и через f_i+, l_i+ обозначим значения f_i и l_i для точек, лежащих на север от средней параллели и для точек лежащих на восток от среднего меридиана, соответственно, а через f_i- и l_i- — значения f_i и l_i для точек, лежащих на юг от средней параллели и на запад от среднего меридиана, то можно без заметной ошибки принять:

$$\Sigma q_i\,(f_i) = \Sigma q_i+ f_i+ - \Sigma q_i- f_i- - \Delta f\,(\Sigma q_i+ - \Sigma q_i-),$$
$$\Sigma_i q_i\,(l_i) = \Sigma q_i+ l_i+ - \Sigma q_i- l_i- - \Delta l\,(\Sigma q_i+ - \Sigma q_i-).$$

Если же $\overline{f}$ и $\overline{l}$ значительны, то проще произвести заново все вычисления, тем более, что они очень несложны.

Такие данные, как среднее расстояние элемента от средней параллели и среднее расстояние от среднего меридиана, дают еще более ясное представление о географическом распределении этого элемента по изучаемой части территории, чем только координаты центра, так как, если, напр., все f_i и l_i увеличились бы в одинаковое число раз, то центр остался бы на месте, тогда как Δf и Δl возрасли бы в то же число раз.

Вместо того, чтобы указывать отдельно Δf и Δl, можно ограничиваться указанием среднего расстояния Δs элемента от центра; понимая под ним корень квадратный из суммы квадратов Δf и Δl, т.-е.:

$$\Delta S = \sqrt{(\Delta f)^2 + (\Delta l)^2}$$

VIII

Для тех, кто пожелал бы отдать себе отчет в том, какое место в теории и практике обработки наблюдений занимают понятия о центре, приведем следующие общие методологические соображения.

Центрографический метод есть один из типов осреднения массового числового материала, а всякое осреднение преследует возможное уплотнение такого материала как с целью более удобного обращения с ним, в частности, для выяснения законов массовых явлений, так и в видах более легкого запоминания. Такое уплотнение не должно однако итти в ущерб достаточной полноте представления об изучаемом материале, — и потому зачастую оно доводится не до крайнего предела уплотнения, каковым для совокупности большого количества чисел является одно числовое данное — обычно, их среднее или сумма, но до двух, трех или более числовых характеристик, что все-таки является громадным уплотнением по сравнению с исходным материалом.

Попробуем вкратце проклассифицировать последовательные этапы отхода от крайнего предела уплотнения в направлении пополнения его добавочными осредняющими величинами, которые вместе со средним или суммарным значением изучаемого элемента давали бы своей совокупностью более полную, более яркую, более красочную характеристику совокупности его значений. Приемы пополнения различны в зависимости от того, рассматривается ли совокупность знаний элемента сама по себе, или в зависимости от соответствующих значений каких-либо других изменяющихся величин, или, если применить математический язык рассматривается ли элемент, как независимая переменная, или как функция одной, или более других независимых переменных. Соответственно этому, получаются следующие категории случаев, при рассмотрении которых мы будем для общности брать примеры из различных отраслей знаний.

А. Элемент рассматривается, как независимая переменная. В этих случаях совокупность значений элемента берется безотносительно к распределению его в пространстве и времени или к возможному соотношению с соответствующими значениями какого-нибудь другого элемента — напр., возраст обитателей определенной области, 366 средних суточных температур в данном месте за определенный период времени, годовые количества добычи полезного ископаемого за данный период и т. д. В таких случаях применяются — врозь или вместе — следующие пополняющие среднее или сумму приемы, а именно, приводятся:

а) крайние — наибольшее и наименьшее — значения элемента,

б) среднее отклонение от среднего,

в) кривая распределения — в виде графика или соответствующей таблицы.

Б. Элемент рассматривается, как функция одной независимой переменной — времени, одной из трех географических координат (широты, долготы и высоты над уровнем моря), — другого элемента. Примеры: средняя суточная температура в зависимости от дня года, средняя годовая температура в зависимости от широты, высота местности вдоль некоторой линии — реки, железной дороги и т. п. — в зависимости от расстояния от начальной точки линии, средняя величина хлебозаготовок в данном районе в зависимости от времени года или месяца, число самоубийств в зависимости от дня года или от часа дня, числа рождений, пожаров, несчастных случаев от пожаров и т. д. в аналогичной зависимости, рост в зависимости от возраста, вес ребенка в зависимости от возраста, число плательщиков подоходного налога в зависимости от величины дохода и т. д., и т. д.

Кроме указанных в категории А приемов пополнения применяются или могут применяться следующие:

г) изменчивость элемента — средняя разность двух значений, соответствующих двум последовательным значениям независимой переменной,

д) числа особенностей ряда значений элемента — напр. число повышений, число максимумов и минимумов, число перемен знака в ряде отклонений от среднего и т. д. — или отношения этих чисел к числу значений элемента.

Что касается до приема *д*, то счет числа особенностей применялся пока лишь для суждения о случайности или систематичности отклонений от среднего [1], но мне думается, что он может быть с успехом применен в качестве пополняющих среднее характеристик. Так, теория дает, что число перемен знака должно составлять половину числа значений, если отклонения от среднего совершенно случайны: поэтому если бы, напр., вычисления дали, что в ряде средних чисел ежедневных самоубийств за ряд лет число перемен знака составляет 53%, а в ряде чисел ежедневных рождений — 28%, то это давало бы ясную характеристику безсезонности первых и сезонности вторых.

В. Элемент рассматривается, как функция двух независимых переменных. Примеры: распределение населения, количества осадков, урожая хлеба, добычи полезных ископаемых, и т. д, и т. п. по части земной поверхности; годовой ход температуры, земного магнетизма на различных широтах; средняя температура на различных широтах и на различной высоте над уровнем моря; изменения продуктивности труда в зависимости от месяца года в ряд последующих лет и т. д.

Приемы пополнения:

е) графические изображения в виде картограмм или диаграмм;

ж) вычисление положения центра элемента [2];

з) определение среднего расстояния элемента от центра [3].

Последний прием пока почти не применялся, но прежде чем переходить к нему, укажем категорию еще более сложных случаев, в которых центрографический метод в самом конденсированном виде или с теми или другими пополнениями является особенно удобным, а именно:

Г. Элемент рассматривается, как функция трех независимых переменных, — напр. широты, долготы и высоты над уровнем моря; широты, долготы и времени. В последнем случае, особенно важным для задач экономической географии и при

[1] См., напр., работу, упомянутую в прим. (на стр. 51).

[2] По-русски наиболее полное изложение центрографического метода имеется в статье Е. Е. Святловского. „О центрографическом методе“ в 1 вып. „Экономической географии“ Н. Морозова и И. Юньева, стр. 107—126, Москва 1926 г.; формулы, применявшиеся Менделеевым и мною, приведены в моей работе „Положение центра поверхности России от начала княжества Московского до настоящего времени“ (Изв. Р. Геогр. Общ. 55, 365—384, 1915 г.).

[3] Boris Weinberg. „Les centres de surface et de population des parties du monde et de la terre ferme du globe“ — доклад на 2 с'езде славянских этнографов и географов в Польше в 1927 г. (печатается).

планировании народного хозяйства, таблица, дающая положение центра элемента в различные эпохи, или кривая, изображающая на картограмме его перемещение, являются тем пределом конденсации статистических данных, при котором еще сохраняется представление о зависимости элемента от широты, долготы и времени.

Одна такая таблица — а тем более наглядная картограмма — позволяет очень быстро охватить умственным оком ход изменений в географическом распределении изучаемого элемента с течением времени, тогда как при обзоре того громадного цифрового материала, уплотнением которого является одна такая кривая, или даже при сравнении ряда картограмм, на которых одним из обычных приемов изображены распределения изучаемого элемента для ряда последовательных эпох, чрезвычайно трудно уловить общую тенденцию в изменениях этого распределения.

Забегая несколько вперед, укажу на исключительную полезность этого приема в тех случаях, когда нужно сопоставить одновременные изменения в географическом распределении нескольких элементов либо за некоторый предшествующий промежуток времени (экономо-географические исследования), либо как за предшествующий промежуток времени, так и на некоторый промежуток времени вперед (работы по планированию народного хозяйства). Ограничусь одним примером: если сопоставить кривую перемещения центра населения СССР и кривую перемещения центра посевной площади в СССР за предыдущее время и как оно предвидится пятилетним планом, — с кривыми перемещения центров протяжения и центров работы железных дорог, то одного взгляда на эти четыре кривых достаточно, чтобы сказать правильно ли построен пятилетний план в отношении железнодорожного транспорта, так как, очевидно, центры железных дорог, при рационально поставленном строительстве, должны перемещаться в том же направлении, как центры населения и посевной площади, но быстрее.

Дополнение такой таблицы или диаграммы указанием последовательных средних или суммарных значений элемента (напр. средней плотности населения или общего его количества в данную эпоху) представляет наиболее естественное первое пополнение — на 50% данных, если дело касается таблицы, дающей широты и долготы последовательных положений центра, — а указание среднего расстояния элемента от центра в разные эпохи — второе пополнение (еще на 50%, в случае таблицы).

Не останавливаясь на случаях — весьма редких, — когда элемент рассматривается, как функция более, чем трех независимых переменных, для полноты обзора приведем еще такие категории.

Д. Рассматриваются два элемента, являющиеся оба функциями одной и той же независимой переменной — чаще всего времени — и притом — функциями, весьма сложными и не поддающимися математической обработке. Так, если

сопоставляются значения площади льдов в Баренсовом море и числовые характеристики засухи на Юго-Востоке Европейской части СССР, то оба эти элемента представляют собой функции времени— и задачей может быть нахождение связи между, напр. зимней площадью льдов и засухой в последующую весну.

Если даны два ряда числовых данных, представляющих собою совокупности значений двух различных элементов в последовательные элементы времени, то уплотнение каждого ряда до одного или нескольких чисел производится какими-либо из приемов, указанных в рубриках А и Б. Для уплотнения соотношения между одновременными или отстоящими друг от друга на определенный промежуток времени значениями обоих элементов, т.-е., иными словами, для уплотнения сочетания обоих рядов теперь стал довольно обычным методологический прием, заключающийся в вычислении так называемого

и) коэфициента корреляции.

Не останавливаясь на этом приеме[1] скажу лишь, что, по существу, корреляционный метод сводится к осреднению произведений отклонений соответственных значений обоих элементов от средних каждого из них.

Е. Рассматриваются три или более элемента, являющиеся все функциями одной или более независимых переменных. Эта категория будет наиболее общей,— и тут, для уплотнения каждого ряда в отдельности или сочетания их по два, применяются те или другие из указанных выше приемов. Для сочетания не более, чем двух рядов можно указать, как на интересную попытку, лишь на понятие о моменте связи, предложенное Л. В. Келлером в применении также к трем элементам и могущее быть распространенным и на большее число их.

Если независимыми переменными являются широта, долгота и время, то, как уже выше указывалось, чрезвычайно удобным и наглядным будет применение центрограмм.

IX

Этот краткий обзор приемов пополнения среднего или суммарного значения выясняет место понятия о среднем расстоянии элемента от центра, как о второй стадии пополнения среднего или суммы в том случае, когда элемент рассматривается по отношению к его распределению по части земной поверхности. Если же во главу

[1] На русском языке изложение метода корреляции можно найти, напр. в следующих изданиях: Слуцкий „Учение о корреляции“ Киев. 1912; Орженций „Учебник математической статистики“ СПБ 1914; Сапегин „Вариационная статистика“ Госизд. 1923. Обобщением понятия о коэфициенте корреляции является понятие о моменте связи, введенное Л. В. Келлером в его работе „Об установлении системы характеристик атмосферной турбулентности“ (Журн. „Геоф. и Метеор.“ 2, 1926).

угла осреднения в этом случае ставить понятие о центре, то среднее или сумма являются первой, а среднее расстояние — второю стадией пополнения понятия о центре.

Понятие о среднем расстоянии столь же условно, как понятие о среднем (арифметическое среднее или „мина“; геометрическое среднее; квадратичное среднее; наиболее вероятная величина; наиболее часто встречающееся значение — „мода“; срединное значение— „медиана“ — и т. д.) и как понятие о центре (Менделеевское определение; определение автора; точка, до которой сумма расстояний есть минимум; срединная точка американских статистиков). В виду того, что понятие о среднем расстоянии представляет собой нововведение, дадим ему то определение, которое является наиболее естественным и не представляет собой слишком больших трудностей при практическом приложении, а, именно, назовем средним расстоянием элемента от его центра взвешенное арифметическое среднее $\overline{d}$, расстояний d_i от этого центра каждой точки, где можно считать сконцентрированной часть m_i этого элемента, т.-е.

$$\overline{d} = \frac{\Sigma q_i d_i}{\Sigma q_i}.^{1}$$

Если мы имеем дело не с точечным элементом, а с элементом поверхностным (или линейным), то изучаемую часть земной поверхности надо разделить на части, на которых элемент можно считать распределенным достаточно равномерно, и считать расположенным в центре поверхности этой части в количестве $\overline{q_i} s_i$ равном произведению среднего значения элемента на площадь s_i этой части поверхности.

К такому же приему приходится прибегать и в тех случаях, когда число точек или отдельных площадей, где находится точечный элемент, слишком велико.

В случаях категории Г, когда элемент изучается не просто географически, т.-е. в смысле распределения по части земной поверхности, но историко-географически, т.-е. в смысле изменения его распределения с течением времени, полезной параллелью среднему расстоянию элемента от центра может быть средний радиус $\overline{r}$ площади его — радиус того круга, площадь которого равновелика площади распространения элемента, — в частности, равновелика территории страны, если изучаемой частью земной поверхности является некоторая страна. В последнем случае, значение $\overline{r}$ в разные эпохи одинаковы для всех элементов, рассматриваемых историко-географически в данной стране.

[1] Можно также — для упрощения вычислений — принимать за $\overline{d}$ корень квадратный из суммы квадратов среднего расстояния от средней параллели и среднего расстояния от среднего меридиана.

X

В качестве конкретного приложения понятий о среднем расстоянии и среднем радиусе, а также в качестве примера тех выводов, к каким может привести сопоставление средних расстояний $\overline{d_p}$ и $\overline{d_a}$ населения и поверхности страны от соответствующих центров, приведу результаты моих вычислений для территории Северо-Американских Соединенных Штатов на 1790, 1850 и 1910. При этих вычислениях я за отдельные части поверхности принимал отдельные штаты и для 1910 принял во внимание также Порто-Рико и Филлипинские острова, как фактически, если не юридически, входившие тогда в состав Соединенных Штатов. Все значения даны в милях.

Эпоха	Среднее расстояние $\overline{da}$ поверхности от центра поверхности	Средний радиус $\overline{r}$	Среднее расстояние $\overline{d\rho}$ населения от центра населения.
1790 г.	328	389	258
1850 „	707	781	375
1910 „	1195	1045	963

Эта таблица показывает, что в начале своего существования Соединенные Штаты имели достаточно округленную территорию ($\overline{d_a} = 0{,}84\ \overline{r}$, тогда как для круга $\overline{d_a}$ составляет $^2/_3\ \overline{r}$) и что население было в значительной степени сконцентрировано ($\overline{d_p}$ составляло $79^0/_0$ от $\overline{d_a}$). К середине прошлого столетия Штаты предусмотрительно запасли значительную незаселенную территорию, чтобы иметь достаточно места для последующего роста населения, при чем эта территория продолжала быть достаточно округленною ($\hat{a}_a = 0{,}90\ \overline{r}$, но почти вдвое больше $\overline{d_p}$). К 1910 мы видим эту ненасыщенность территории населением почти полностью исчезнувшей ($\overline{d_p}$ почти сравнялось с $\overline{d_a}$), но на замену появляются „империалистические“ тенденции — выбрасывание своего рода длинных щупалец или лап благодаря чему $\overline{d_a}$ становится даже более $\overline{r}$.

В заключение укажем, что среднее расстояние элемента от центра, как и средний радиус, весьма удобно картографируемы — в виде окружностей, имеющих центрами соответствующие центры, а радиусами — значения $\overline{d}$ и $\overline{r}$ в масштабе картограммы, что придает этим частностям картограммы не условное (как, напр., у кружков, обозначающих интенсивность элемента), а абсолютное значение.

Ш. Я. Турецкий

К вопросу о процессах ценообразования в сельском хозяйстве [1]

3. Себестоимость и цена

Прежде, чем перейти к себестоимости единицы продукта (центнера) необходимо остановиться на „себестоимости" производства единицы посева (гектара) поскольку первая является результирующей от суммы затрат на единицу посева и от размеров урожая. Основным материалом здесь явились данные бюджетного обследования ЦСУ за 1925 г. [2] Динамика за последующие 3 года нами исчислена на основании изменения урожайности по районам по каждой культуре в отдельности, исходя из неизменной техники производства, при чем здесь в каждом отдельном случае необходимо вносить поправку на изменение зарплаты сел.-хоз. рабочих. При прочих равных условиях, рост или снижение урожайности влияет повышающим или снижающим образом на затрату труда и тяги на 1 *га* по работам, связанным с уборкой урожая, молотьбой и пр., т.-е. по работам, начиная со снятия урожая.

Зная по Урочному Положению удельный вес затрат по отдельным видам работ (отдельно озимые и яровые хлеба), мы и вносили на основании данных урожайности по каждой культуре и району соответствующие изменения в отношении данных 1925/26 года. Получив, таким образом, сумму затрат в последующие годы 1926/27—1928/29 г. [3] на один гектар и поделив на соответствующую урожайность каждого года, мы получили динамику себестоимости на один центнер. При этом, если рост урожайности влияет повышающе на сумму затрат единицы посева (гектара), то на себестоимость единицы продукции (центнер) рост урожайности влияет снижающе. Обратное мы имеем при падении урожайности. Прежде всего остановимся на себестоимости гектара 1925/26 г. (по типичным посевным группам хозяйств). Взвесив по посевным площадям районную себестоимость каждой культуры, полученную указанным в предыдущих

---

[1] Продолжение. См. „Плановое Хозяйство" № 5, 1929 г.

[2] Количество бюджетно обследованных хозяйств: по ржи всего 3205, в том числе по типичным посевным группам—1858, пшеница озимая соответственно 638 и 342, пшеница яровая—1636 и 882, по овсу—2393 и 1461 и по ячменю—3205 и 1858.

[3] Данные 1928/29 г. плановые.

главах методом, мы устанавливаем среднюю по СССР себестоимость каждой культуры. Наивысшую себестоимость 1 *га* мы имеем по ржи — 83 р. 12 к., следующая овес — 73 р. 60 к., затем ячмень — 61 р. 80 к., озимая пшеница — 60 р. 48 к. и, наконец, наименьшая себестоимость приходится на яровую пшеницу — 52 р. 19 к.

Если проследить себестоимость по отдельным районам (см. таблицу 9 на 67 стр.), то прежде всего мы видим, что наибольшие затраты на 1 *га* ржи, овса и ячменя приходятся на районы потребляющей полосы, особенно это получается по ржи и овсу, где удельный вес потребляющей полосы (в посевной площади СССР) особенно велик. Если выделить отдельно потребляющую полосу, то затраты на гектар по ржи здесь составляют вместо средней 83 руб. 12 коп. — 157 рублей, по овсу вместо 73 р. 60 к. — 103 рубля и ячменю вместо средней по СССР 61 р. 80 к. — 124 рубля, т.-е. по ржи и ячменю мы имеем в потребляющей полосе себестоимость превышающую среднюю почти вдвое. Столь высокая себестоимость в потребляющей полосе связана с низкой техникой производства, сравнительной дробностью хозяйств, преобладанием женского и детского труда, при относительно высокой его оценке. При средней по СССР поденной оплате труда в 1925/26 г. 1 р. 32,5 к., в потребляющей полосе она составляла свыше 1 р. 50 к. Все эти основные условия были вскрыты в предыдущей главе.[1] Вместе с тем необходимо заметить, что женский труд переводится для оценки в мужской по коэфициенту 0,8; в то же время зарплата женского труда составляет меньше 80% оплаты мужского труда. Это особенно влияет на потребляющую полосу, как один из факторов столь высокой себестоимости.

Для сопоставимости по уровню себестоимости всех культур мы исчислили особо себестоимость в среднем по производящей полосе. Здесь себестоимость ржи равна не 83 р. 12 к., а 66 р. 52 к., овса — 63 р. 70 к. (против 73 р. 60 к.) и ячменя 54 р. 05 к. (вместо 61 р. 80 к.). Таким образом, в потребляющей полосе себестоимость ржи почти в два с половиной раза выше себестоимости ржи в производящей полосе; примерно такую же картину мы имеем по ячменю и по овсу (в потребляющей полосе на 65% выше).

Пытаясь представить себе средний размер затрат на 1 *га* по всему зерновому хозяйству в целом, мы исчислили среднюю (по 4 хлебам) себестоимость по каждому району в отдельности, по СССР в целом и по потребляющей и производящей полосе. Средняя себестоимость производства 1 *га* по 4 хлебам для СССР определяется в 71 р. 74 к., для производящей полосы — 60 р. 82 к., а для потребляющей — 130 р. 87 к. или отношение 1 : 2,2. Правда, здесь следует учесть, что в производящую полосу включена пшеница (с относительно более низкой себестоимостью), не входящая в потребляющую полосу. Если проследить эту среднюю себестоимость по всем районам, то пределы колебания укладываются между 46 р. 63 к. и 154 р. 83 к., т.-е. максимальные затраты на 1 *га* превышают минимальные почти в 4 раза. Однако, здесь в этой средней по 4 хлебам, большую роль играет структура культур по отдельным районам. Так Ю.-З. Сибирь занимает минимальное место по затратам на 1 *га*, что об'ясняется, главным образом, преобладающим удельным весом яровой пшеницы (около 65% по посевной площади); наиболее низкой по себестоимости культуры вообще и в Сибири в частности. В таблице 1 (см. главу вторую) мы выявили, что по затрате труда на гектар по пшенице Сибирь (Ю.-З.) занимает минимальное положение. Незначителен удельный вес в Сибири ячменя и относительно не велик удельный вес ржи. К Сибири (Ю.-З.) по себестоимости приближается Нижне-Волжский район — 49 р. 95 к. и Сев. Кавказ — 51 р. 92 к. Однако, в Нижне-Волжском районе мы имеем большой удельный вес ржи (культуры с наиболее высокой себестоимостью), сравнительно же низкая средняя себестоимость об'ясняется не игрой соотношений отдельных культур, а абсолютно низким размером себестоимости в Нижне-Волжском районе по этим культурам. В Се-

[1] См. „План. Хозяйство" № 5, 1929 г.

Таблица 9

Затраты на 1 гектар (ржи, пшеницы, овса и ячменя)
В 1925/26 году в крестьянских хозяйствах по типичным посевным группам

Районы	Рожь	Озимая пшеница	Яровая пшеница	Овес	Ячмень	В среднем по 4 хлебам
	1	2	3	4	5	6
СССР	83,12	60,48	52,19	73,60	61,80	71,74
Северный район	194,04	—	—	111,54	143,31	154,83
Ленинградская обл.	160,43	—	—	119,93	124,19	142,58
Западный район	104,79	—	—	75,94	85,16	96,76
Центр.-Промышл. Обл.	144,67	—	—	103,38	116,97	130,53
Центр.-Черноземн. обл.	51,81	—	—	49,28	47,63	51,18
Вятский район	97,75	—	—	71,42	73,54	85,79
Уральская обл.	75,61	—	60,95	53,99	62,54	62,05
Башкирская АССР	50,57	—	—	54,17	—	51,42
Сред.-Волжск. район	54,91	—	47,85	55,44	47,84	53,50
Ниж. Волжский район	47,58	—	51,99	—	65,27	49,95
Сев. Кавказ (степ. окр.)	52,53	53,03	46,51	—	56,53	51,92
Сибирь Ю.-Зап.	—	—	—	—	—	—
Томск. окр.	74,29	—	37,90	47,31	52,38	46,63
УССР	72,50	66,38	66,20	—	55,40	66,40
„ (Полесье)	89 07	117,46	98,35	—	79,64	92,06
„ (Правобережье)	—	—	—	—	—	—
Лесостепь	74,83	104,42	62,95	—	53,96	78,30
Украина (Левобережье)	—	—	—	—	—	—
Лесостепь	73,43	79,49	76,28	—	66,14	73,62
Украина степь	52,93	53,93	58,03	—	50,11	52,49
БССР	88,13	—	—	77,20	91,12	86,05
В среднем по районам РСФСР	84,97	53,03	49,69	73,35	64,90	73,23
В среднем по производящим районам	66,52	60,48	52,19	63,70	54,85	60,82
В среднем по потребляющим районам	157	—	—	103,00	124,00	130,87

верном же Кавказе играет преобладающую роль пшеница, дающая „тон" средней по основным хлебам себестоимости.

Таблица 10

Динамика затрат на 1 гектар в крестьянских хозяйствах по типичным посевным группам (в рублях на гектар)

Районы	Рожь				Ячмень			
	1925/26	1926/27	1927/28	1928/29	1925/26	1926/27	1927/28	1928/29
Потребляющая полоса	191,00	160,92	165,32	152,92	124,00	131,44	119,16	127,72
Центр.-Черноземный	51,81	64,61	53,26	55,38	47,63	37,63	43,20	41,63
Вятский	97,75	90,13	96,97	98,04	73,54	81,26	64,79	74,13
Урал	75,61	86,91	89,11	90,83	—	—	—	—
Башкирия	50,57	43,84	42,58	46,22	—	—	—	—
Сред.-Волжский	54,91	61,61	58,15	54,53	47,84	76,26	42,00	71,86
Ниж.-Волжский	47,58	55,05	53,19	51,72	65,27	63,18	49,47	60,24
Сев. Кавказ	52,53	39,71	41,29	36,93	56,53	41,10	35,11	47,82
Сибирь	74,29	74,22	78,52	87,22	52,38	50,49	43,06	51,28
Украина Полесье	89,07	85,15	89,07	80.07	79,64	70,56	72,39	69,45
„ Правобер.	74,83	71,91	74,83	68,17	53,96	48,83	49,86	48,24
„ Левобер.	73,43	70,27	73,43	66,31	66,14	58,73	60,19	57,81
„ Степь	52,93	50,76	52,93	47,95	50,11	44,55	45,65	43,90
СССР	83,12	85,03	86,28	81,46	61,80	55,50	52,34	57,04
	Пшеница озимая							
УССР	55,38	73,35	69,17	60,47				
Сев. Кавказ	53,03	49,37	43,96	40,04				
СССР	60,5	61,5	56,5	52,9				

Районы	Пшеница яровая				Овес			
	1925/26	1926/27	1927/28	1928/29	1925/26	1926/27	1927/28	1928/29
Потребляющая полоса	—	—	—	—	63,70	63,63	57,84	64,15
Урал	60,95	59,55	58,15	62,78	53,99	60,74	49,29	57,34
Сред.-Волжский	47,85	60,43	37,66	55,22	55,74	77,81	55,35	68,28
Ниж.-Волжский	51,99	53,86	41,64	56,10	—	—	—	—
Сев. Кавказ	46,51	34,46	32,88	38,74	—	—	—	—
Сибирь	37,90	36,80	33,58	38,28	47,31	46,03	41,54	46,22
Центр.-Черноземный	—	—	—	—	49,28	44,99	44,25	46,32
Вятский	—	—	—	—	71,42	78,63	64,06	77,85
Башкирия	—	—	—	—	54,17	69,12	48,64	64,08
Украина Полесье	98,35	89,70	95,99	90,68	—	—	—	—
„ Правобережье	62,95	58,35	61,69	58,80	—	—	—	—
„ Левобережье	76,28	70,03	74,53	70,71	—	—	—	—
„ Степь	58,03	53,27	56,70	53,79	—	—	—	—
СССР	52,19	51,3	46,5	53,5	73,60	75,96	68,01	75,29

Следующие два года (1926/27 и 1927/28) дают по ржи повышение затрат на 1 *га* (см. таб. 10 на стр. 68) в связи с ростом урожайности на 2,5 и 5,3% в отношении к 1925/26 году, главным образом, за счет роста урожайности в ЦЧО и потребляющей полосе. 1928/29 г. характеризуется значительным снижением затрат на единицу посева в связи со снижением урожайности в потребляющей полосе, Сев. Кавказе и некоторых других районах. Соотношение себестоимости в потребляющей и производящей полосе в ее динамике сохраняет в основном пропорции 1925/26 года.

Затраты на 1 *га* яровой пшеницы в 1926/27 и 1927/28 гг. заметно снижаются (—1,8 и —10,9% в отношении к 1925/26 г.); 1928/29 г. определяется резким ростом затрат превышающих уровень 1925/26 г. Наоборот, озимая пшеница дает в 1926/27 г. некоторое повышение (+1,7%), а в последующие два года довольно заметное снижение. Уровень затрат по овсу определяется для 1926/27 и 1928/29 г. повышением в отношении 1925/26 г. (примерно на 3%), при заметном снижении их в 1927/28 г. (на —7,6%). По ячменю в 1926/27 г. и 1927/28 г. затраты резко снижаются, несколько повысившись в 1928/29 г., однако, они остаются все же ниже уровня 1925/26 г. (на —7,7%); здесь по потребляющей полосе мы наблюдаем динамику обратную средней по СССР. В общем 1927/28 г. дает по всем культурам, за исключением ржи, снижение затрат на единицу посева. В среднем по всем 4 хлебам по СССР динамика затрат в %% к предыдущему году представляется в следующем виде: 1926/27 г. +1,2%; 1927/28 г.—5,0% и 1928/29 г. (по предположительным данным) +1,3%; если же за 100 принять 1925/26 г. и исчислять все годы в отношении к затратам этого последнего года, тогда динамика представится: +1,2, —3,6 и —2,4%, т.-е. затраты 1928/29 г. должны быть ниже 1925/26 г., но выше предшествующего 1927/28 г. Динамика себестоимости единицы продукции (центнера) должна, конечно, выглядеть иначе динамики затрат на единицу посева, поскольку изменение урожайности влияет в обратном направлении на отношение этих двух величин (об этом подробнее ниже).

Данные по себестоимости в совхозах нами разработаны по районам РСФСР (см. таб. 11 на 70 стр.); для получения средних сопоставимых величин, мы исчислили для каждой культуры в крестьянских хозяйствах (по типичным группам) себестоимость среднего по РСФСР (без Сибири, Крыма и Казакстана). В результате, мы получаем следующие ряды для 1925/26 года:

	Рожь	Пшеница яровая	Пшеница озимая	Овес	Ячмень	Средн. по 4 хлебам
Затраты на 1 *га* в крестьянск. хоз-вах в руб. и коп.	83,97	53,13	53,03	75,85	64,90	74,73
Затраты на 1 *га* в совхозах в руб. и коп.	61,78	62,06	70,74	63,38	51,03	62,93

Средняя (по сопоставимым районам РСФСР) величина затрат на 1 *га* по 4 хлебам в крестьянских хозяйствах на 18% выше, чем в совхозах; при чем по ржи затраты в совхозах ниже на 35%, по овсу на 20% и ячменю на 25%; и наоборот, по пшенице затраты на 1 *га* в севхозах на 30% выше, чем в крестьянских хозяйствах. В совхозах амплитуда колебания затрат на 1 *га* между отдельными

Таблица 11

Затраты на 1 гектар в совхозах в 1925/26 году

Районы	Рожь	Яровая пшеница	Озимая пшеница	Овес	Ячмень	Средняя по 4 хлебам
	1	2	3	4	5	6
Сев.-Восточный	116,12	110,57	—	82,44	87,35	66,32
Сев.-Западный	95,62	—	—	88,80	86,29	89,66
Западный	77,24	62,64	78.07	67,70	53,45	71,34
Центр.-Промышл.	83,45	77,11	87,99	79,21	70,96	81,12
Центр.-Черноземный	68,93	60,78	84,47	51,58	45,78	61,98
Средне-Волжский	56,82	68,69	52,24	52,99	54,46	59,13
Нижне-Волжский	54,79	60,91	62,40	59,10	41,82	58 38
Северный Кавказ	67,37	72,97	73,42	76,11	64,11	71,77
Крым	27,83	—	63,91	38,96	34,96	51,93
Башкир. республика	54,39	78,08	60,97	72.94	—	71,48
Урал	49,24	66,09	60,97	69,75	25,95	62,79
Казакстан	—	33,70	—	27,14	26,67	31,70
РСФСР	61,78	62,06	70,74	63,38	51,03	62,93
В том числе:						
Потребляющие районы	82,99	69,65	86,07	77,24	77,47	79,44
Производящие „	60,16	68,35	74,65	56,31	61,65	63,20

культурами значительно меньшая, чем в крестьянских хозяйствах. На среднюю величину затрат по 4 хлебам влияет в совхозах не только разница в абсолютной величине затрат по районам и культурам, но также и разница в удельном весе районов и культур в совхозах по отношению к крестьянским хозяйствам. Так, удельный вес ржи (в пределах сопоставляемых районов) в крестьянских хозяйствах выше 50%, а в совхозах лишь 26%; удельный вес пшеницы, наоборот, в крестьянских хозяйствах меньше — около 22%, а в совхозах около 34%; удельный вес овса соответственно 21% и 32% ячменя 5,6% и 6,0%. Таким образом, пшеница, как культура с относительно более низкими затратами входит большим удельным весом в среднюю по совхозам, а рожь — с относительно большими затратами, занимает почти в два раза больший удельный вес в крестьянских хозяйствах, нежели в совхозах. Кроме того, удельный вес потребляющих районов, т.-е. более „дорогих“ районов несколько больший в крестьянских хозяйствах в сравнении с совхозами. Если сопоставлять по отдельным районам, то здесь мы имеем следующее: в потребляющей полосе затраты совхозов ниже, а в производящей выше, чем в крестьянских хозяйствах. Следующие данные затрат отдельно по производящим и потребляющим районам РСФСР характеризуют эти соотношения:

		Рожь	Пшеница: Озимая	Пшеница: Яровая	Овес	Ячмень	В среднем по 4 хлебам
Потребляющие районы	Крестьянск. хоз-ва	157,00	—	—	103,00	124,00	130,87
	Совхозы	82,99	86,07	69,65	77,24	77,47	79,44
Производящие районы	Крестьянск. хоз-ва	64,43	53,03	49,69	65,30	55,10	58,88
	Совхозы	60,16	68,35	74,65	56,31	61,65	63,20

Отсюда мы видим, что при дифференциации на потребляющие и производящие районы средняя резко меняет картину. Таким образом, величина затрат по совхозам получается ниже исключительно благодаря низкой производительности и высокой себестоимости крестьянских хозяйств в потребляющих районах. Средние затраты на 1 *га* в производящих районах выше, чем в крестьянских хозяйствах и, сопоставление будет пожалуй наиболее правильным именно по этим последним районам, поскольку, как мы указывали выше, ценностные затраты крестьянских хозяйств в потребляющих районах не характерны. В производящих районах единственное исключение составляет рожь, где затраты на 1 *га* в совхозах несколько ниже по сравнению с крестьянскими хозяйствами. Отсюда необходимо констатировать, что с затратами на 1 *га* в совхозах было не совсем благополучно, тем более, что данные 1926/27 г. показывают рост себестоимости в отношении к 1925/26 г. При чем сопоставление совхозов мы произвели с типичными посевными группами в крестьянских хозяйствах, т.-е. с относительно более высокими затратами; сопоставление же по всем посевным группам дало бы еще более невыгодные соотношения для совхозов.

Для суждения о рентабельности производства и сопоставления с ценами, необходимо перейти к анализу себестоимости на единицу продукции. Себестоимость одного центнера той или иной культуры определяется суммой затрат на 1 *га* за вычетом затрат, падающих на т. н. „отходы“ (солома, мякина и пр.), деленной на урожайность с одного гектара. Таким образом, относительно большие затраты на 1 *га* еще не определяют относительный уровень себестоимости центнера. Различная урожайность по отдельным культурам и районам резко меняет систему себестоимостей по культурам и районам в сравнении с соотношением уровней затрат на единицу посева. Зная затраты на 1 *га*, обратимся ко второму фактору, определяющему себестоимость единицы продукции — к урожайности (см. таб. 12 на 74 стр.). Здесь мы приводим данные об урожайности по отдельным районам и культурам отдельно по всем хозяйствам (сюда входят и наиболее лошадные и кулацкие хозяйства), охваченным бюджетным обследованием 1925 года (а) и отдельно по типичным посевным

группам района (в). Те колебания урожайности по районам, которые мы имеем, не могут дать по себестоимости единицы продукции соотношений идентичных с колебаниями размеров затрат на единицу посева по тем же районам. Благодаря относительно более благоприятному уровню урожайности (по данным бюджетного обследования за 1925 г.) в потребляющих районах (в особенности по ржи и овсу) разница между себестоимостью 1 центнера в этих и производящих районах не так велика, как разница между затратами на 1 *га*. Если отношение затрат на 1 *га* (в среднем по 4 хлебам) в производящих районах к потребляющим выражается 1 : 2,2, то соответствующее отношение себестоимости 1 центнера равно 1 : 1,62. Здесь мы имеем более близкие соотношения уровней, т.-е. себестоимость потребляющей полосы в среднем на 62% выше себестоимости производящих районов, в то время, как затраты на гектар на 120 с лишним процентов выше — разрыв в два раза больше. В пределах каждого отдельного района, мы имеем довольно резкие разрывы урожайности между типичными посевными группами и всеми хозяйствами района в целом. Урожайность первых, как правило (за некоторыми исключениями), ниже средней урожайности. Особенно разительны эти разрывы в Сев. Кавказе по ржи, где по всем хозяйствам урожайность центнеров с гектара определяется 9,0, а по типичным посевным группам лишь 5,1; и в Нижне-Волжском районе, где соответствующие величины равны 6,6 и 3,9 центнера. То-есть по некоторым культурам в отдельных районах в типичных посевных группах урожай почти в два раза ниже среднего урожая. Конечно, это нашло соответствующее отражение на себестоимости одного центнера в этих районах по тем и другим группам. Более низкий урожай по типичным посевным группам при большем размере затрат на 1 *га* естественно должен был повлечь за собой более резкие разрывы между себестоимостью 1 центнера в этих группах и средней себестоимостью в сравнении с соответствующими разрывами по затратам на 1 *га*.

На ряду с этим важно выявить соотношение урожайности между отдельными культурами по сравнению с уровнем затрат на 1 *га* между этими культурами; это позволит установить систему себестоимостей 1 центнера. Если принять за 100 урожайность по ржи (речь будет итти о типичных посевных группах), по яровой пшенице она составит 80, по озимой пшенице 111, по овсу 113 и по ячменю 123; если же принять за 100 затраты по ржи на 1 *га*, то соответственно мы получим следующий ряд: пшеница яровая — 63, озимая — 72, овес — 88 и ячмень — 74. Отсюда мы видим, что уровень себестоимости ржи и пшеницы (в особенности яровой) должен сблизиться по сравнению с уровнем затрат на 1 *га* (меньшие затраты на 1 *га* пшеницы при меньшей урожайности) и, наоборот, мы имеем большее раздвижение уровней между себестоимостью ржи и прочих культур в сравнении с затратами (меньшие затраты при большей урожайности). Таким образом, соответствующий ряд по себестоимости на 1 центнер составит (в отношении к ржи): рожь — 100, пшеница яровая — 85, озимая — 76, овес — 80 и ячмень — 64.[1]

Переходя непосредственно к анализу себестоимости единицы продукции (таб. 13 см. на 76 стр.) необходимо отметить, что несмотря на сближение уровней себестоимости, в среднем между потребляющими и производящими районами, в сравнении с уровнем затрат на 1 *га*, пределы колебания себестоимости по отдельным районам чрезмерно велики, во всяком случае не меньше чем пределы колебания затрат между отдельными районами (от минимума к максимуму). Так, по ржи отношение минимальной себестоимости к максимальной равно примерно 1 : 4. Здесь наименьшая себестоимость по Башкирии сочетается с почти наименьшими затратами в Башкирии на 1 *га* и наивысшим размером урожайности (по типичным посевным группам, по бюджетным данным за 1925/26 год). Максимальная себестоимость приходится на Ленинградскую область, где максильные затраты сочетались в 1925/26 г. с урожаем несколько выше среднего по СССР. По пшенице (яровой) соответствующая пропорция равна 1 : 2,5, по овсу — 1 : 2,3 и по ячменю, как и по ржи, примерно 1 : 4. По типичным посевным группам мы имеем большую себестоимость по всем районам и культурам, чем по всем хозяйствам, включенным в бюджетное обследование за 1925/26 г. Отсюда, при одной и той же цене для всех посевных групп района, мы имеем менее выгодные для типичных посевных групп соотношения между ценой и себестоимостью. Разница в себестоимости имеет место не только в отдельных районах и не только в различных посевных группах одного и того же района, но также и в пределах одной и той же губернии в зависимости от размеров доходности хозяйств.[2] Так, себестоимость центнера ржи в Орловской губернии в низших, по валовой продукции группах хозяйства (до 200 рублей) почти в два раза выше себестоимости в хозяйствах с валовым доходом в 1.400 рублей в год. То же мы имеем по Московской и ряду других губерний и других культур и продуктов (Псковская — лен, Смоленская — молоко и проч.).

В пределах ряда (обследованных) губерний в 1924/25 г. себестоимость центнера ржи в зависимости от доходности хозяйств колебалась от 2 р. 22 к. до 14 р. 70 к. или отношение 1 : 6,6. По льну соответствующий коэфициент составляет — 3, по подсолнуху — 5 и т. д. Если взять две соседние губернии Московскую и Смоленскую с одинаковыми по доходности группами, то на 1 рубль затрат —

[1] Здесь, конечно, играет большое значение, помимо урожайности, также и размер затрат, падающих на так наз. „отходы" (солома и проч.), при чем этот размер различен для отдельных культур. Так, по пшенице озимой мы имеем относительно более высокий уровень себестоимости, чем уровень затрат при сравнительно более высоком урожае, что связано в известной мере с относительно меньшими затратами на „отходы".

[2] См. книгу „К вопросу о социалистическом переустройстве сельского хозяйства" под ред. Я. А. Яковлева, Гиз. 1928 г.

Таблица 12

Урожай (в центнерах) с 1 гектара по бюджетам в 1925 году

а) по всем обследованным хоз-вам района;
в) по типичным посевным группам

Районы	По типичн. посевн. гр	Рожь	Пшеница		Овес	Ячмень
			Яровая	Озимая		
СССР	а	8,1	8,0	9,8	8,7	9,9
	в	7,9	6,9	8,8	8,9	9,6
Северный	а	11,1	—	—	9,3	13,5
	в	13,3	—	—	10,6	14,9
Ленинградск.	а	9,4	—	—	9,8	8,6
	в	9,0	—	—	9,9	8,6
Западный	а	9,4	—	—	10,4	8,3
	в	9,8	—	—	10,0	7,8
Центр.-Промышленный	а	7,7	—	—	9,0	7,6
	в	7,5	—	—	9,4	6,5
Центр.-Черноземный	а	6,1	—	—	7,9	11,8
	в	5,7	—	—	7,8	9,0
Вятский	а	8,1	—	—	8,7	9,1
	в	9,3	—	—	7,5	9,7
Уральская область	а	9,1	8,8	—	9,5	10,4
	в	10,1	8,8	—	9,8	10,6
Башкирская	а	12,1	—	—	6,8	8,4
	в	10,8	—	—	7,1	—
Средне-Волжский	а	7,6	7,0	—	5,8	4,9
	в	7,8	6,4	—	6,6	5,7
Нижне-Волжский	а	5,6	6,6	—	—	8,4
	в	5,2	3,9	—	—	10,8
Сев.-Кавказ	а	9,0	10,5	10,9	—	13,0
	в	5,1	6,7	9,9	—	12,9
Сибирь Ю.-З., с Томск. окр.	а	7,8	7,7	—	9,9	8,9
	в	7,1	7,9	—	11,2	9,6
Украина вся	а	9,1	7,4	9,0	—	9,1
	в	8,6	6,9	7,9	—	9,3
„ Полесье	а	8,5	8,4	10,6	—	9,8
	в	7,8	8,9	11,1	—	10,8
„ Правобережье	а	8,7	8,3	11,7	—	7,8
	в	8,8	9,9	11,0	—	7,0
„ Левобережье	а	10,9	9,1	9,3	—	11,0
	в	10,1	8,4	9,9	—	11,5
„ степь	а	8,1	6,8	8,1	—	8,8
	в	7,7	6,3	6,4	—	7,8
БССР	а	7,9	—	—	9,6	8,1
	в	7,8	—	—	9,6	8,8

в первой получается валовой продукции на 61 коп., а во второй 1 р. 10 к., т.-е. почти в два раза больше. Если взять ряд (обследованных) губерний, то наименьший эффект 1 рубля затрат (по различным по доходности группам) выражается в 55 коп. валовой продукции, а наибольший в 2 р. 49 к., т.-е. в 4,5 раза больше. Затраты труда на гектар полеводства в Смоленской губернии, в зависимости от размеров доходности хозяйства, колеблются от 37 до 72 дней; в Киевской соответственно от 18 до 46 дней. Такая разница в себестоимости в одной и той же группе хозяйств (в пределах одной губернии) или разница в рентабельности, сталкивает нас с проблемой дифференциальной ренты как по местоположению, так и по плодородию. Однако, материалы столь скудны, при отсутствии социального разреза в анализируемом нами материале, что делать какие-либо выводы на этот счет в данной связи не представляется возможным.

Если бы мы имели по районам систему цен (производителя), соответствующую соотношению уровней себестоимости между районами, тогда мы имели бы примерно однородную рентабельность производства в пределах каждой культуры между районами. Если бы соотношение цен между различными культурами соответствовало соотношению их себестоимости, то разница в рентабельности между культурами сохранялась бы в тех же пропорциях. Однако, и в том, и в другом случае мы имели бы, в силу однородности цены для всех групп хозяйств (как по посевной площади, так и по доходности и пр.) в данной территориальной единице (губернии, уезде и т. д.), при совершенно ином размере себестоимости большие различия в рентабельности отдельных групп индивидуальных хозяйств, не однородных по своему социальному признаку.

Приняв за 100 цену центнера ржи (в 1925/26 г., мы относим ее к уровню цены прочих культур: пшеница — 118, овес — 90 и ячмень — 66; соответствующий ряд по себестоимости, как мы выше установили равен: — рожь — 110, пшеница (яровая и озимая) — 82, овес — 80 и ячмень: — 64. Таким образом, пшенице, при себестоимости на 18% ниже ржи, соответствует цена в среднем на 18% выше ржи, т.-е. соотношение рентабельности воспроизводства центнера ржи и пшеницы претерпевает еще более резкие разрывы, чем соотношение затрат на единицу посева и себестоимости единицы продукции. Овес при себестоимости равной 80% себестоимости ржи имеет цену равную 90% цены ржи, т.-е. также разрыв рентабельности не в пользу ржи; наконец, ячмень в отношении ржи по себестоимости несколько ниже, чем по цене, однако, здесь большого разрыва в соотношениях уровней нет и их рентабельности довольно близки между собой.

Разница между ценой и себестоимостью одного центнера ржи в 1925/26 г., по всем обследованным хозяйствам, колебалась между районами от 2 р. 79 к. до 2 р. 42 к., т.-е. в 5 р. 21 коп. на один центнер, по типичным хозяйствам — от 4 р. 41 к. до 2 р. 12 к. или

Себестоимость и цена
а) по всем обследованным
в) по типичным посевным

Таблица 13

1 центнера за 1925/26 г.
хозяйствам района;
группам района

Районы	По типичн. посевн. гр.	Рожь: Себестоимость	Рожь: Цена	Рожь: Разница между ценой и себест.	Пшеница яровая: Себестоимость	Пшеница яровая: Цена	Пшеница яровая: Разница между ценой и себест.	Пшеница озимая: Себестоимость	Пшеница озимая: Цена	Пшеница озимая: Разница между ценой и себест.	Овес: Себестоимость	Овес: Цена	Овес: Разница между ценой и себест.	Ячмень: Себестоимость	Ячмень: Цена	Ячмень: Разница между ценой и себест.	Средняя по 4 хлебам: Себест. по 4 хлебам	Средняя по 4 хлебам: Цена	Средняя по 4 хлебам: Разница между ценой и себест.
СССР	а	6,96	6,84	—0,12	5,50	8,0	+2.50	5,26	8,61	+3,35	4,97	6,35	+1,38	4,47	4,52	+0,05	5,97	6,95	+0,98
	в	7,68	—	—0,84	6,56	—	+1,44	5,84	—	+2,77	6,18	—	+0,17	4,88	—	—0,36	6,80	—	+0,15
Северный	а	12,42	9,63	—2,79	—	—	—	—	—	—	7,34	7,12	—0,22	8,17	8,82	+0,65	9,80	8,52	—1,28
	в	12,25	—	—2,62	—	—	—	—	—	—	7,66	—	—0,54	8,0	—	+0,82	9,57	—	—1,05
Ленинградский	а	11,62	9,74	—1,88	—	—	—	—	—	—	7,88	7,08	—0,80	9,5	7,52	—1,98	10,15	8,56	—1,59
	в	12,5	—	—2,76	—	—	—	—	—	—	8,49	—	—1,41	10,4	—	—2,88	10,94	—	—2,38
Западный	а	7 5	8,89	+1.39	—	—	—	—	—	—	4,78	6,18	+1,40	6,0	6,81	+0,81	6,75	8,22	+1,47
	в	7.8	—	+1,09	—	—	—	—	—	—	4,90	—	+1.28	8,3	—	—1,49	7,08	—	+1,14
Центр.-Промышленный	а	10,6	8,34	—2,26	—	—	—	—	—	—	6,81	7,17	+0,36	10,0	8,54	—1,46	9,35	8,07	—1,28
	в	11,7	—	—3,36	—	—	—	—	—	—	7,52	—	—0,35	11,8	—	—3.26	10,33	—	—2,26
Центр.-Черноземный	а	5,8	7,57	+1,77	—	—	—	—	—	—	3,96	5,56	+1,60	2,5	5,49	+2,99	5,33	7,09	+1,76
	в	6.5	7,57	+1,07	—	—	—	—	—	—	4,65	—	+0,91	3,8	—	+1,69	6,04	—	+1,05
Вятский	а	7,7	6,84	—0,86	—	—	—	—	—	—	5,38	6,72	+1,34	6,6	6,5	—0,10	6,69	6,79	+0,10
	в	8,6	—	—1,76	—	—	—	—	—	—	7,25	—	—0,53	6,1	—	+0,40	7,94	—	—1,15
Уральская Область	а	6,1	5,92	—0,18	5,79	7,63	+1,84	—	—	—	3,95	5,74	+1,79	4,6	6,90	+2,30	5,21	6,58	+1,37
	в	6,7	—	—0,78	6,37	—	+1,26	—	—	—	4,67	—	+1,07	5,2	—	+1,70	5,84	—	+0,74
Башкирская АССР	а	3.5	5,92	+2,42	—	—	—	—	—	—	4,40	6,10	+1,70	5,4	5,6	+0,20	3,82	5,98	+2,16
	в	3,8	—	+2,12	—	—	—	—	—	—	5,69	—	+0,41	—	—	—	4,45	—	+1,53
Средне-Волжский	а	5,4	6,41	+1,01	5.29	9,83	+4,54	—	—	—	4,88	6,96	+2,08	6,3	5,92	—0,38	5,29	7,21	+1,92
	в	5,8	—	+0,61	6,35	—	+3,48	—	—	—	6,17	—	+0,79	6,7	—	—0,78	5,99	—	+1,22
Нижне-Волжский	а	5.61	6,29	+0,68	6,31	9,34	+3,03	—	—	—	—	—	—	4,2	5,49	+1,29	5,85	7,52	+1.67
	в	7,1	—	—0,81	10,87	—	—1,53	—	—	—	—	—	—	4,7	—	+0,79	8,58	—	—1,06
Сев.-Кавказ	а	3,63	4,76	+1,13	3,99	7,51	+3,52	4,31	7,51	+3,20	—	—	—	3,0	4,15	+1,15	3,90	6,55	+2,65
	в	8,51	—	3,75	5,74	—	+1,77	4,88	—	+2,63	—	—	—	3.3	—	+0,85	5,22	—	+1,33
Сибирь Ю.-З., с Том. окр.	а	6,66	3,91	—2.75	4,66	5,98	+1,32	—	—	—	3,86	3,36	—0,50	4,9	4,03	—0,87	4,86	5,02	+0,16
	в	8,32	—	—4,41	4,39	—	+1,59	—	—	—	3,70	—	—0,34	4,9	—	—0,87	4,96	—	+0,06
Украина вся	а	5,73	5,92	+0,20	6,57	9,89	+3,32	6,18	9,89	+3,71	—	—	—	4,0	4,64	+0,64	5,64	7,25	+1,61
	в	6,12	—	—0,20	7,13	—	+2,76	6,81	—	+3,09	—	—	—	4,7	—	—0,06	6,18	—	+1,07
„ Полесье	а	7.19	6,6	—0,59	9,24	9,7	+0,46	9,06	9,7	+0.63	—	—	—	5,6	5,4	—0,20	7,39	6,29	—1,10
	в	8,25	—	—1,65	9,10	—	+0,60	9,00	—	+0,70	—	—	—	5,3	—	+0,10	8,25	—	—1,96
„ Правобережье	а	6,61	6,6	—0,01	7,05	10,1	+3,05	6,57	10,1	+3.53	—	—	—	4,9	5,7	+0,80	6,40	7,14	+0,74
	в	6.79	—	—0,19	5,35	—	+4,75	7,20	—	+2,90	—	—	—	5,5	—	+0,20	6,70	—	+0,44
„ Левобережье	а	5,36	5,4	+0,04	6,45	8,7	+2,25	7,24	8,7	+1,46	—	—	—	4.0	4,2	+0,20	5,60	6,72	+1,12
	в	5,31	—	+0,09	6,33	—	+2,37	6,94	—	+1,76	—	—	—	3,9	—	+0,30	5,50	—	+1,22
„ Степь	а	4.91	5,0	+0,09	6,59	8,4	+1,81	5,90	8,4	+ 2,50	—	—	—	3,8	4,6	+0,80	5,22	7,57	+2,35
	в	5,40	—	—0,40	7,44	—	+0,96	6,76	—	+1.64	—	—	—	4,8	—	—0,20	6,03	—	+1,54
БССР	а	7,98	7.11	—0,87	—	—	—	—	—	—	5,52	6,56	+1.04	7,5	6,62	—0,88	7,30	6,91	—0,39
	в	8.14	—	—1,04	—	—	—	—	—	—	5,56	—	+1,00	7,1	—	—0,48	7,32	—	—
В среднем по производящ. полосе	а	5,70	6.30	+0,60	5,50	8,00	2,50	5,26	8,61	+3,35	4,40	5,68	+1,28	3,80	4,52	+0,72	5,20	6,65	+1,45
	в	6,41	6.30	—0,11	6,56	8,00	1,44	5,84	8,61	+2,77	5,37	5,68	+0,31	4,30	4,52	+0,22	6,10	—	+0,55

интервал в 6 р. 53 к. Здесь учтены все районы — потребляющие и производящие, вместе с Сибирью (Ю.-З.) (т.-е. районом наиболее не рентабельным с наиболее низкими ценами). Если же взять лишь производящие районы (без Сибири), то здесь мы столь резкой разницы между ценой и себестоимостью не имеем. По пшенице, опять-таки наиболее резкая разница приходится между районами на типичные посевные группы. По овсу и ячменю примерно та же картина, что и по ржи, однако, наиболее резкие расхождения цен и себестоимости по районам имеют место по ржи.

Если колебания себестоимости ржи по районам происходят в пределах 1 : 4, то колебания цен ржи — в пределах 1 : 2 — 2,5; по пшенице мы имеем несколько большее соответствие по себестоимости и цене: отношение минимума к максимуму равно, примерно, 1 :2; по овсу тоже, что и по пшенице, а по ячменю соответственно: себестоимость 1 : 2,5, цены 1 : 2.

Таким образом, мы не имеем соответствия между ценой и себестоимостью по отдельным культурам даже в пределах производящих районов. Нужно сказать, что потребляющие районы, не отчуждающие зерновой продукции, при изучении рентабельности своего сел. хозяйства в значительной мере затушевывают действительное положение вещей. Поэтому мы всегда будем выделять отдельно производящие районы, которых рентабельность за прошлые годы и касалась. Нельзя говорить о „рентабельности" чисто натуральных районов, не сталкивающихся с рынком по реализации своей продукции и не имеющих рыночной цены (или то, что мы называем цены производителя). Изучение потребляющих районов по линии себестоимости представляет больший интерес в отношении изучения и сопоставления производственных условий с точки зрения товаризации, нежели процессов ценообразования за прошлые годы. Здесь, кроме того, важно сопоставить себестоимость производства с ценой платимой крестьянами потребляющих районов за хлеб ввозимый из производящих районов.

По этому соотношения цены (бюджетной) и себестоимости в этих районах отнюдь не отражает „рентабельности" производства. Тем более, как мы выше указывали, размер себестоимости в потребляющих районах не показателен. Отсюда мы видим насколько важно для политики построения системы цен производителя ориентироваться на себестоимость в существующих производящих районах, превращающихся из потребляющих в производящие.

В среднем по СССР цена центнера ржи ниже средней себестоимости (взвешенной по посевным площадям) на 12 копеек или минус 1,7% в отношении к себестоимости; в том числе по типичным группам — 10,9%. Совершенно иную картину мы имеем не по СССР в целом, а лишь по производящим районам; здесь по всем хозяйствам вместо — 1,7% мы имеем + 10,4%, или цена превышает себестоимость на 59 копеек на один центнер; по типичным посевным группам цена почти соответствует себестоимости (— 1,7%). Большую разницу мы имеем между ценой и себестоимостью по пшенице[1]. По озимой пшенице цена превышает себестоимость центнера в среднем на 3 р. 35 к. или на 63,7%, в том числе по типичным посевным группам на 47,4%; по яровой пшенице соответствующие величины составляли в 1925/26 году + 45,5% и + 22%. По овсу, с учетом потребляющих районов, цена превышает себестоимость по всем группам хозяйств на 1 р. 38 к. или + 27,8%, а по производящим районам + 29,1%. Если же брать лишь одни типичные посевные группы, то превышение цены над себестоимостью по СССР составит 17 коп. (+ 2,8%), а по производящим районам — 38 коп. или цена выше себестоимости почти на 8%. Ячмень, при соответствии цены (+ 1,1%) себестоимости по СССР (по всем хозяйствам), дает по производящим районам превышение цены над себестоимостью на 72 коп. на центнер или + 18,9%; по типичным посевным группам цена по СССР ниже себестоимости почти на 7,5%, а по производящим районам выше почти на + 5,5%. Таким образом, если исчислять по всем посевным группам хозяйств, то в 1925/26 г. мы имели весьма благоприятные соотношения между ценой и себестоимостью по всем культурам, с различной степенью благоприятности для отдельных культур. По типичным же посевным группам, что наиболее важно и интересно с нашей точки зрения, при довольно благоприятных соотношениях в производящих районах по овсу и ячменю, и весьма благоприятных по пшенице, мы имеем по ржи цену почти совпадающую с себестоимостью, и даже несколько ниже (на — 1,7%). По ржи это происходит, главным образом, за счет Украины, попавшей в целом в производящие районы, однако, если бы мы отнесли горнозаводскую часть Украины к потребляющей полосе, тогда картина и по ржи в типичных посевных группах изменилась бы в более благоприятную сторону. Можно безусловно констатировать, что как по районам в пределах отдельных культур, так и между отдельными культурами соответствия между ценами и себестоимостью мы не наблюдаем. По потребляющим районам в целом мы имеем резкое превышение себестоимости производства хлебов над рыночными ценами на хлеб в этих районах. Говоря о политике цен, мы, конечно, ориентироваться на себестоимость потребляющих районов не можем. Здесь речь может итти о необходимости резкого снижения себестоимости на ряду со снижением рыночных цен на хлеб. Правильно построенная система цен производителя должна ориентироваться на основные товарные и товаризируемые районы. При чем нас в первую очередь должны интересовать типичные посевные группы, преобладающие в каждом районе. С этой точки зрения можно сказать, что в Сибири цена ржи должна в большей мере со-

[1] Здесь средняя по СССР совпадает с средней по производящим районам, поскольку пшеница в последних не „сидит".

четаться с себестоимостью производства и т. д. Конечно, нужно еще раз подчеркнуть, что больших выводов для политики цен, анализ вне социального разреза дать не может.

Если мы сопоставим за 1925/26 год среднюю по СССР себестоимость всех 4 хлебов (взвешенной по посевным площадям) со средней ценой, то последняя окажется выше первой на 28 коп. или на +16,5%; типичные посевные группы дают превышение лишь на 15 копеек или +2,5%. Таким образом, даже с учетом потребляющих районов, т.-е. районов с резким разрывом между ценой и себестоимостью, даже по одним лишь типичным посевным группам, с их относительно высокой себестоимостью, мы имеем по зерну некоторое превышение цены над себестоимостью. Взяв лишь производящие районы для 4 хлебов, мы получаем по всем группам превышение цены над себестоимостью почти на 30% (на 1 р. 45 к. на центнер), а по типичным посевным группам почти на 10% или 55 коп. на центнер зерна. По отдельным производящим районам в среднем по зерну мы имеем повсеместное превышение цены над себестоимостью от небольших до весьма значительных размеров (что зависит также от различной структуры культур по посевным площадям в отдельных районах). Исключение составляет Вятский и Нижне-Волжский районы, где по типичным посевным группам цена в среднем немного ниже себестоимости в силу высокой себестоимости культур и значительного удельного веса ржи в посевной площади этих районов. Все приведенные выше данные средних размеров себестоимости как по культуре в целом, так и по 4 культурам по отдельным районам и СССР исчислены исходя из удельного веса каждого района и каждой культуры по посевным площадям.

Если говорить о рентабельности производства за прошле годы по районам, культурам и всему СССР, то таковую может отразить лишь средняя себестоимость, исчисленная на основе весов товарной массы в сопоставлении со средней ценой, исчисленной таким же способом. Разница в структуре районов и культур по посевным площадям и по товарной продукции чрезмерно велика. Сопоставление оцененной товарной массы по себестоимости с товарной массой оцененной по ценам производителей; или средней взвешенной по товарной массе себестоимости и цены может правильно отразить прибыли или убытки крестьянских хозяйств за прошлые годы по реализации своей продукции. Идя по весам товарной продукции, потребляющие районы сами по себе выпадают, а производящие районы входят с иной структурой весов. Исчисленная таким образом для 1925/26 г. себестоимость и цена дают несколько иные, более благоприятные соотношения для зернового хозяйства в целом. Если разница между средней ценой центнера зерна и себестоимостью по производящим районам, исчисленным по посевным площадям, составляет для всех посевных групп 98 коп., то по весам товарной массы она составляет в среднем 1 р. 99 к., т.-е. рентабельность (прибыль)

в отношении себестоимости определяется в 40%. По типичным посевным группам вместо разницы между ценой и себестоимостью по посевным площадям (в производящих районах) в +9%, мы имеем по весам товарной продукции разницу в 1 р. 42 к. на центнер или прибыль в +25,7% в отношении к себестоимости центнера зерна. Такие более благоприятные соотношения получаются в результате большего удельного веса пшеницы в товарной продукции, нежели по посевным площадям. Вместе с тем, в среднем по ржи и по пшенице, в результате иной структуры районов, по товарной продукции мы имеем менее благоприятные соотношения между ценой и себестоимостью по сравнению с соответствующим соотношением в производящих районах по посевным площадям. Так, по посевным группам по ржи вместо +10,4% (в отношении к себестоимости) мы получаем по реализованной продукции +9,5%; по типичным посевным группам соответственно вместо (—1,7%) — (5,4%). Наоборот, по овсу и ячменю мы имеем более благоприятные соотношения. По овсу типичные посевные группы вместо +7,2 дают +16,8, а по ячменю вместо +5,1 — +16,8%.

Для сопоставления в какой мере сочетается размер рентабельности производства (вернее чистой доходности) с размером заработной платы наемных сельскохозяйственных рабочих, мы исчисляли стоимость валовой продукции с гектара, а из этой величины вычли все материальные затраты, приходящиеся на гектар; получив таким образом стоимость условно-чистой продукции, мы эту последнюю величину разделим на количество затраченных на 1 *га* в данном районе по данной культуре дней труда. Полученная величина и определяет сколько действительно получил бы крестьянин за день труда при условии реализации своей продукции. Опять-таки о действительной рентабельности и здесь мы могли бы судить идя не от валовой, а от товарной продукции. Поэтому, и оценка труда по стоимости чистой продукции в отношени рентабельности реализованной продукции, т.-е. действительно проданной продукции является преуменьшенной; в некоторой мере эта последняя приближается к данным, полученным по производящим районам. Однако, чистая продукция, исчисленная по валовой продукции, деленная на затраты дней труда, дает представление о чистой доходности рабочего дня в крестьянском хозяйстве, и сопоставление ее с размером заработной платы сел.-хоз. рабочих представляет большой интерес.

В результате, анализа чистого дохода и средней поденной зарплаты сел.-хоз. рабочего за 1925/26 г. (см. табл. 14 на 83 стр.) мы получили по всем потребляющим районам (за исключением Западного) чистую доходность дня труда ниже поденной заработной платы. Наиболее неблагоприятные показатели дает рожь; здесь чистая доходность ниже зарплаты на 35—40%; особенно низка она в типичных посевных группах. В среднем по СССР чистая доходность трудо-дня по ржи по всем посевным группам определяется в 1 р. 38 к. при средней поденной

оплате сел.-хоз. рабочих в 1 р. 32 к. По типичным посевным группам эта доходность по ржи ниже зарплаты примерно на 16 к. (1 р. 14 к. чистая доходность трудо-дня и 1 р. 32 к. зарплата). По производящим районам (в среднем) чистая доходность трудо-дня по ржи примерно ниже зарплаты по типичным посевным группам на 7 копеек, а по всем группам хозяйств она выше на 25 коп. При чем по отдельным производящим районам чистая доходность значительно ниже и значительно выше зарплаты. По яровой пшенице чистая доходность трудо-дня превышает почти в два раза зарплату по всем хозяйствам и на +44% по типичным посевным группам. По озимой пшенице соответственно на +53% и +46%. По ячменю в среднем по СССР чистая доходность по всем хозяйствам выше зарплаты на +32%, а по типичным на +8%; по производящим районам эта разница несколько больше. По овсу чистая доходность типичных посевных групп в среднем по СССР, как и по ржи несколько ниже зарплаты; по производящим районам имеется приблизительное соответствие между зарплатой и чистой доходностью. По всем же хозяйствам чистая доходность овса выше зарплаты, в особенности в производящих районах. В среднем по 4 хлебам по СССР чистая доходность трудодня выше зарплаты примерно на 40 копеек (на +30%) по всем хозяйствам и на 10—11 к. (+8%) по типичным посевным группам. По производящим районам соответственно около +33% и +11%, при чем наибольшее превышение приходится на уральскую область и Северный Кавказ.

Таким образом, в 1925/26 г. по типичным посевным группам чистая доходность трудо-дня превышала поденную зарплату наемных сель.-хоз. рабочих по всему СССР вместе с потребляющими районами на 8%, и по производящим районам на 11%. По всем же хозяйствам этот процент выше примерно в 2,5—3 раза.

Теперь перейдем к анализу динамики себестоимости (см. таб. 15 на 86 стр.) и цен за период 1925/26—1927/28 г.г. При этом необходимо упомянуть, что динамика исчислена лишь на основе изменения урожайности, при прочих равных условиях; прежде всего не учтен рост заработной платы, имевший место за эти годы. Здесь мы имеем по всем культурам, за исключением ржи, резкий рост себестоимости в 1927/28 г.; 1926/27 г. дает также рост по пшенице яровой и ячменю. По ржи мы имеем в среднем (в том числе и по потребляющим районам) некоторое снижение себестоимости в 1926/27 г. и дальнейшее снижение в 1927/28 г. Овес и озимая пшеница в 1926/27 г. дают некоторое снижение, однако, повышение последовавшее в 1927/28 г. поставило уровень себестоимости этих культур выше уровня 1925/26 г. Снижение цен в 1926/27 г. резко ухудшило соотношение между ценой и себестоимостью по сравнению с 1925/26 г. (см. таб. 16 на 88 стр.). Снижение цен по ржи в среднем по СССР на 20% при снижении себестоимости на 2—3% еще более ухудшило положение этой культуры. Примерно, то же мы имеем по овсу. Снижение цен на пшеницу—

Таблица 14

Чистый доход полученный за день труда по отдельным культурам и средняя поденная зарплата сел.-хоз. рабочим за 1925/26 г.

а) по всем посевным группам; в) по типичным посевным группам

Районы	а—в тип прос. гр.	Рожь	Пшеница		Ячмень	Овес	Чис. доходность в срд. по 4 хлеб.	Поденная зарплата с.-х. р б ч.
			Яровая	Озимая				
Северный	а	0,81	—	—	1,27	1,07	0,99	1,34
	в	0,86	—	—	1,27	1,01	0,99	—
Ленинградский	а	0,91	—	—	0,91	0,94	0,93	1,38
	в	0,95	—	—	0,79	0,76	0,78	—
Западный	а	1,52	—	—	1,40	1,65	1,56	1,31
	в	1,48	—	—	1,10	1,52	1,46	—
Центр.-Промышленный	а	0,96	—	—	1,16	1,49	1,16	1,65
	в	0,54	—	—	0,87	1,30	0,81	—
Центр.-Черноземный	а	1,64	—	—	3,12	1,34	1,56	1,06
	в	1,34	—	—	1,92	1,16	1,27	—
Вятский	а	0,77	—	—	1,20	1,14	0,83	1,13
	в	0,62	—	—	1,30	0,72	0,69	—
Уральская область	а	1,25	2,28	—	2,51	2,51	2,25	1,22
	в	1,07	2,10	—	2,01	1,74	1,80	—
Башкирская	а	1,79	—	—	1,50	1,56	1,62	1,21
	в	1,62	—	—	—	1,14	1,34	—
Средне-Волжская	а	1,45	2,83	—	1,17	1,64	1,72	1,12
	в	1,40	2,23	—	1,01	1,23	1,50	—
Нижне-Волжская	а	1,81	2,36	—	2,18	—	2,06	1,51
	в	1,29	1,06	—	1,78	—	1,24	—
Сев.-Кавказская	а	2,36	3,35	2,56	2,41	—	2,62	1,42
	в	0,62	1,97	2,35	1,91	—	1,87	—
Сибирь юго зап.	а	0,63	1,89	—	0,94	1,09	1,53	1,26
	в	0,37	1,95	—	0,96	1,11	1,54	—
БССР	а	1,14	—	—	0,88	1,26	1,12	1,22
	в	1,16	—	—	0,95	1,28	1,15	—
Украина (полесье)	а	1,28	1,74	1,69	1,40	—	1,37	1,40
	в	1,05	1,77	1,52	1,40	—	1,18	—
„ правобережье	а	1,14	2,24	1,77	1,30	—	1,34	1,04
	в	1,09	2,89	1,73	1,10	—	1,30	—
„ левобережье	а	1,49	2,48	1,87	1,50	—	1,74	1,41
	в	1,41	2,19	1,81	1,60	—	1,63	—
Степь	а	1,65	2,48	1,80	1,90	—	1,89	1,49
	в	1,40	2,02	1,82	1,50	—	1,65	—
Производящая пол.	а	1,65	2,40	2,12	1,95	1,66	1,85	1,40
	в	1,33	1,85	1,99	1,67	1,35	1,55	—
СССР (взвеш. по посевн. пл.)	а	1,38	2,40	2,12	1,72	1,59	1,72	1,32
	в	1,14	1,85	1,99	1,43	1,28	1,43	—

на 22%, при повышении себестоимости производства пшеницы, снижение цен на ячмень — на 20%, при повышении себестоимости — на 10%, резко ухудшило рентабельность производства этих культур. В результате, в среднем по 4 хлебам по СССР (по всем группам хозяйств) себестоимость была выше цены на 5,4, против 1925/26 г., когда цена была выше себестоимости примерно на 16%. По типичным посевным группам цена ниже себестоимости на 16,7% против 1925/26 г., когда она была выше на 2,2% (см. таб. 17 на 90 стр.). Если мы возьмем лишь одни производящие районы, то и здесь в 1926/27 г. цены ниже себестоимости: по всем группам почти на 1%, а по типичным на 13,5%. По отдельным культурам по типичным группам мы имеем в 1926/27 г. следующую картину по сравнению с 1925/26 г.: по ржи вместо — 1,7, мы имеем — 28,4%, по пшенице яровой вместо + 47,4,— + 18,9%, по озимой соответственно + 22,0 и — 1,1%, по овсу + 7,2% и — 15,5% и по ячменю вместо + 5,1% в 1925/26 г. мы имели в 1926/27 г. — 29,4%. При чем нужно заметить, что резкое ухудшение по пшенице озимой и овсу имело место на ряду со снижением себестоимости по этим культурам. Таким образом, со знаком плюс, т.-е. превышением цены над себестоимостью, в 1926/27 г. остается одна лишь яровая пшеница, а в среднем по зерну цена в 1925/26 г. была значительно ниже себестоимости. Если даже взять по весам товарной продукции (см. таб. 18 и 19 на 89, 93 стр), то и здесь по типичным группам мы имеем — 6,7%, против + 25,7% в 1925/27 г., правда по всем группам взятым по весам товарной продукции 1926/27 г. дает + 8,8% против + 40,1% в 1925/26 г. Следующий 1927/28 г. характеризуется незначительным ростом заготовительных цен по сравнению с 1926/27 г., однако, уровень цен оставался значительно ниже уровня 1925/26 г. Рост же себестоимости в 1927/28 г. значительно превысил рост цен и по ряду культур мы имеем ухудшение по сравнению с предыдущим годом в соотношении цен и себестоимости. Единственное исключение составляет рожь, давшая в 1927/28 г. дальнейшее снижение себестоимости, но соотношение цены и себестоимости улучшившееся по ржи в этом году по сравнению с 1927/28 г. не достигло соотношения 1925/26 г. Средняя цена ржи в 1927/28 г. была ниже средней по СССР себестоимости по всем хозяйствам на 11%, по типичным на 20%; по производящей полосе ниже: по всем хозяйствам на 3,7%, по типичным на 15,5%. При чем в 1927/28 г. соотношения, исчисленные по товарной продукции ржи, были худшие, чем соответствующие соотношения по посевным площадям производящих районов. Это об'ясняется значительным увеличением в товарной продукции ржи удельного веса Центрально-Черноземной и Средне-Волжской области, где в 1927/28 г. цены были значительно ниже себестоимости (по типичным группам ЦЧО на 25% и Средне-Волжской области на 16%). Вообще положение этих районов в этом отношении, по сравнению с 1925/26 г. наиболее резко ухудшилось. Отсюда и получается, что по товарной продукции ржи цена была ниже

себестоимости в 1927/28 г. на — 16,1%, по всем хозяйствам и — 26,4% по типичным хозяйствам, т.-е. соотношения худшие, чем исчисленные средние по посевным площадям со включением потребляющих районов. По пшенице (озимой и яровой) в 1927/28 году цена по всем группам хозяйств была выше себестоимости (взвешенной по товарной продукции) на 14%, а по типичным посевным группам цена пшеницы ниже себестоимости на 1%. Таким образом, если в 1925/26 г. цена центера пшеницы по типичным группам была выше себестоимости на 2 рубля 69 коп., а в 1926/27 г. на 42 коп., то в 1927/28 году она совпадала примерно с себестоимостью, вернее была ниже на 1 копейку. По овсу и ячменю цена оставалась, как и в 1926/27 г. ниже себестоимости (исключение составлял ячмень по всем группам), но в более благоприятных соотношениях, чем в 1926/27 г.

В среднем по 4 хлебам (по весам товарной продукции) соотношение цены и себестоимости в 1927/28 году претерпело дальнейшее ухудшение. Если в 1925/26 году цена центера зерна (в среднем) была выше себестоимости по типичным посевным группам на 1 р. 42 к. (+ 25,7%), то в 1926/27 году цена была ниже себестоимости на 41 копейку (— 6,7%) и в 1927/28 году ниже на 64 копейки, или на 9,8%. Правда, по всем посевным группам мы имели превышение цены над себестоимостью на + 3,9%, или на 22 копейки на центнер против 1 р. 99 копеек, в 1925/26 году (+ 40,1%). Более худшие соотношения в среднем по 4 хлебам мы получаем в среднем по СССР и, в частности, по производящим районам взятым по весам посевной площади.

Текущий 1928/29 год нами исчислен на основе плановых предположительных данных. Этот год дает значительное улучшение в соотношении цен и себестоимости, однако, по зерну он в целом не достигает тех соотношений, которые мы имели в 1925/26 году. Лишь по ячменю в 1928/29 году мы должны иметь соотношения значительно более благоприятные, чем в 1925/26 году. Пшеница яровая и овес дают соотношения очень близкие к 1925/26 году; по ржи и озимой пшенице эти соотношения значительно отстают от 1925/26 года. По всей пшенице, — яровой и озимой, — цена превышает себестоимость в размерах меньших чем в 1925/26 году. Таким образом, в 1928/29 году мы имеем систему соотношений уровней по отдельным культурам близкую к 1925/26 году, с некоторым отклонением в ту или иную сторону отдельных культур. Если принять за 100 себестоимость (типичных посевных групп), взвешенную по товарной продукции и цену ржи каждого года и исчислить к ней уровень себестоимости и цен каждой культуры, то за 4 года мы получим следующие ряды (см. 92 стр.).

Отсюда мы видим, что уровень себестоимости всех культур был в 1925/26 г. и 1927/28 году по сравнению с 1925/26 г. значительно ближе к уровню себестоимости ржи, т.-е. разница между себестои-

Таблица 15

Динамика себестоимости 1 центнера За 1925/26—1928/29 гг. (в рублях)

Районы	а—общ. св. в—тип. н. гр.	Рожь				Ячмень			
		1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.
Потребляющая полоса	а	11,33	10,95	10,55	11,77	8,89	8,41	9,26	8,62
	в	12,29	11,88	11,38	12,77	9,86	9,33	10,27	9,56
Центрально-Черноземн.	а	5,8	4,6	5,6	5,4	2,5	3,4	2,8	2,9
	в	6,5	5,2	6,3	6,0	3,8	5,2	4,2	4,4
Вятский	а	7,7	8,7	7,8	7,7	6,6	6,0	7,8	6,0
	в	8,6	9,7	8,7	8,6	6,1	5,5	7,2	5,5
Урал	а	6,1	7,2	6,9	6,7	4 6	—	—	—
	в	6,7	8,0	7,6	7,3	5,2	—	—	—
Башкирия	а	3,5	4,0	4,2	3,8	5 4	—	—	—
	в	3,8	4,4	4,5	4,1	—	—	—	—
Средне-Волжский	а	5,4	4,9	5,1	5,4	6,3	4,3	7,6	4,4
	в	5,8	5,3	5,5	5,8	6,7	4,5	8 1	4,7
Нижне-Волжский	а	5,6	5,0	5,2	5,3	4,2	4,3	6,0	4,6
	в	7,1	5,4	6,5	6,7	4,7	4,8	6,7	5,1
Сев. Кавказ	а	3,6	4,6	4,4	5 1	3,0	4,2	5,5	3,5
	в	8,5	11,0	10,5	12,0	3,3	4,6	6,1	3,8
Сибирь	а	6,7	6,7	6,4	6,0	4,9	5,1	5,9	5,0
	в	8,3	8,3	8,0	7,4	4,9	5,1	5,9	5,0
Украина (полесье)	а	7,2	7,5	7,2	7,8	5,6	6,3	6,2	6,5
	в	8,3	8,6	8,3	9,0	5,3	6,0	5,8	6,1
„ правобережье	а	6,6	6,9	6,6	7,3	4,9	5,7	5,5	5,8
	в	6,8	7,1	6,8	7,5	5,5	6,4	6,2	6,5
„ левобережье	а	5,4	5,6	5,4	5,9	4,0	4,5	4,4	4,6
	в	5,3	5,5	5,3	5,8	3,9	4,4	4,3	4,5
Степь	а	4,9	5,1	4,9	5,4	3,8	4,3	4,2	4,4
	в	5,4	5,6	5,4	5,9	4,9	5,6	5,4	5,7
УССР	а	5,7	6,1	5,9	6,8	4,0	4,6	4,5	4,7
	в	6,1	6,5	6,2	7,2	4,7	5,4	5,2	5,5
СССР	а	7,0	6,8	6,6	7,2	4,5	5,0	6,0	4,9
	в	7,7	7,5	7,3	7,9	4,9	5,5	6,5	5,3

Продолжение таблицы 15

Динамика себестоимости 1 центнера За 1925/26—1928/29 гг. (в рублях)

Районы	а — общ. св. в — тип. п. гр.	Пшеница яровая				Пшеница озимая				Овес			
		1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.
Потребляющая полоса	а	—	—	—	—	—	—	—	—	6,72	6,74	7,79	6,65
	в	—	—	—	—	—	—	—	—	7,09	7,12	8,26	7,01
Урал	а	5,8	6,0	6,2	5,6	—	—	—	—	4,0	3,3	4,8	3,6
	в	6,4	6,6	6,9	6,1	—	—	—	—	4,7	3,9	5,7	4,3
Средне-Волжский	а	5,3	4,1	7,1	5,3	—	—	—	—	4,9	3,8	4,9	4,1
	в	6,4	5,0	8,6	6,4	—	—	—	—	6,2	4,8	6,2	5,2
Нижне-Волжский	а	6,3	6,1	8,6	5,8	—	—	—	—	—	—	—	—
	в	10,9	10,5	14,9	10,1	—	—	—	—	—	—	—	—
Сев. Кавказ	а	4,0	5,6	6,1	4,8	4,31	4,74	4,88	7.14	—	—	—	—
	в	5,7	8,0	8,7	6,8	4,88	5,36	5,53	8,08	—	—	—	—
Сибирь	а	4,7	4,8	5,4	4,7	—	—	—	—	3,9	4,0	4,5	4,0
	в	4,4	4,5	5,0	4,4	—	—	—	—	3,7	3,8	4,3	3,8
Центрально-Черноземная	а	—	—	—	—	—	—	—	—	4,0	4,5	4,6	4,3
	в	—	—	—	—	—	—	—	—	4,7	5,3	5,5	5,1
Вятский	а	—	—	—	—	—	—	—	—	5,4	4,8	6,4	4,8
	в	—	—	—	—	—	—	—	—	7,3	6,5	8,7	6,5
Башкирия	а	—	—	—	—	—	—	—	—	4,4	3,6	5,0	3,8
	в	—	—	—	—	—	—	—	—	5,7	4,7	6,4	4,9
УССР	а	6 57	7.3	6,8	7,3	6,18	5,53	5,88	7,02	—	—	—	—
	в	7,13	7,6	7,0	7 4	6,81	6,09	6,48	7,74	—	—	—	—
Украина (полесье)	а	9,2	10,2	9,4	10,1	—	—	—	—	—	—	—	—
	в	9,1	10,1	9,3	10,0	—	—	—	—	—	—	—	—
„ правобережье	а	7,1	8,0	7,3	7,9	—	—	—	—	—	—	—	—
	в	5,4	6,1	5,6	6,0	—	—	—	—	—	—	—	—
„ левобережье	а	6,5	7,2	6,7	7,2	—	—	—	—	—	—	—	—
	в	6,3	7,0	6,5	6,9	—	—	—	—	—	—	—	—
Степь	а	6,6	7,4	6,8	7,3	—	—	—	—	—	—	—	—
	в	7,4	8,2	7,6	8,1	—	—	—	—	—	—	—	—
СССР	а	5,5	5,63	6,7	5,3	5,26	5,14	5,63	6,62	5,0	4,8	5,2	4,8
	в	6,6	6,76	8,0	6,4	5,84	5,71	6,25	7,35	6,2	5,9	6,5	6,0

Таблица 16

Себестоимость и цены по отдельным культурам в среднем по СССР
(по весам посевных площадей)
а) все посевные группы;
б) типичные посевные группы

Наименование показателей		Рожь				Пшеница				Овес				Ячмень			
		Озимая				Яровая											
		1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.
В средн. по СССР.	а	6.96	6.9	6.9	7.3	5.26	5.1	5.4	7.1	5.50	5.5	6.5	5.4	4.97	4.8	5.8	4.8	4.47	4.9	5.6	4.8
	в	7.68	7.7	7.7	8.2	5.84	5.7	6.0	8.0	6.56	6.6	7.9	6.4	6.18	5.4	6.6	5.5	4.88	5.6	6.3	5.6
В т. ч. производящ.	а	5.70	5.6	5.7	5.8	5.26	5.1	5.4	7.1	5.50	5.5	6.5	5.4	4.4	4.0	5.0	4.1	3.8	4.5	5.1	4.3
	в	6.41	6.4	6.5	6.7	5.84	5.7	6.0	8.0	6.56	6.6	7.9	6.4	5.37	4.7	5.9	4.9	4.3	5.1	5.7	5.1
Средние заготовительные цены по всем заготовителям, взвешенные по посевной площади																	
В средн. по СССР.		6.84	5.47	6.11	6.64	8.61	6.78	7.08	8.24	8.00	6.53	6.78	7.63	6.35	5.00	5.51	6.60	4.52	3.60	5.19	5.68
В т. ч. производящ.		6.30	4.58	5.49	5.62	8.61	6.78	7.08	8.24	8.00	6.53	6.78	7.63	5.68	3.97	4.27	5.19	4.52	3.60	5.19	5.68
Разница между заготовительной ценой и себестоимостью																	
В средн. по СССР.	а	— 0,12	— 1,43	— 0,79	— 0,66	+ 3,35	+ 1,68	+ 1,68	+ 1,14	+ 2,50	+ 1,03	+ 0,28	+ 2,23	+ 1,38	+ 0,20	— 0,29	+ 1,80	+ 0,05	+ 1,30	— 0,41	+ 0,88
	в	— 0,84	— 2,23	— 1,59	— 1,56	+ 2,77	+ 1,08	+ 1,08	+ 0,24	+ 1,44	— 0,07	— 1,12	+ 1,23	+ 0,17	— 0,40	— 1,09	+ 1,10	— 0,36	— 2,00	— 1,11	+ 0,08
В т. ч. производящ.	а	+ 0,60	— 1,02	— 0,21	— 0,18	+ 3,35	+ 1,68	+ 1,68	+ 1,14	+ 2,50	+ 1,03	+ 0,28	+ 2,23	+ 1,28	— 0,03	— 0,73	+ 1,09	+ 0,72	— 0,90	+ 0,09	+ 1,38
	а	— 0,11	— 1,82	— 1,01	— 1,08	+ 2,77	+ 1,08	+ 1,08	+ 0,24	+ 1,44	— 0,07	— 1,12	+ 1,23	+ 0,31	— 0,73	— 1,63	+ 0,29	+ 0,22	— 1,50	— 0,51	+ 0,58

Таблица 18

Себестоимость и цены по отдельным культурам в среднем по СССР за 1925/26—1928/29 гг.
(по весам товарной продукции)

Наименование показателей		Рожь				Пшеница						Овес				Ячмень			
		Вся				Озимая		Яровая											
		1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г.
Себестоимость . . .	а	5.35	5.48	5.54	5.57	5.29	5.31	5.98	5.60	5.65	7.07	5.33	5.40	6.14	5.28	4.11	4.83	4.68	4.03	3.40	4.54	4.79	4.10
	в	6.20	6.36	6.32	6.57	5.67	6.23	6.91	6.55	6.26	7.89	6.55	6.46	7.24	6.23	4.69	5.50	5.44	4.73	3.85	5.09	5.46	4.65
Цены.		5.86	4.48	4.65	5.36	8.36	6.65	6.84	7.76	—	—	—	—	—	—	5.48	4.17	4.60	5.26	4.40	3.48	5.19	5.80
Разница между ценой и себест. . .	а	+ 0,51	— 1,00	— 0,89	— 0,31	+ 3,07	+ 1,34	+ 0,86	+ 2,16	—	—	—	—	—	—	+ 1,37	— 0,66	— 0,08	+ 1,23	+ 1,00	— 1,06	+ 0,40	+ 1,70
	в	— 0,34	— 1,88	— 1,67	— 1,31	+ 2,69	+ 0,42	— 0,07	+ 1,21	—	—	—	—	—	—	+ 0,79	— 1,33	— 0,84	+ 0,53	+ 0,55	— 1,61	— 0,27	+ 1,15

Себестоимость и цены в среднем по 4 главным хлебам
(рожь, пшеница, овес и ячмень)
По весам посевной площади за 1925/26 и 1928/29 гг.

Таблица 17

РАЙОНЫ	1925/26 г.			1926/27 г.			1927/28 г.			1928/29 г.			Примечание
	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Потребляющие	а 9,6	8,30	— 1,30	9,4	8,06	— 1,34	9,5	9,54	+ 0.04	9,8	10,34	+ 0,54	
	в 9,9		— 1,60	10,1		— 2,04	10,2		— 0,66	10,6		— 0,26	
Центральн.-Черноземн.	а 5,3	7,09	+ 1,79	4 5	4,76	+ 0,26	5,2	4,70	— 0,50	5,0	5,68	+ 0,68	
	в 6,0		+ 1,09	5,2		— 0,44	6,0		— 1,30			— 0,02	
Вятский	а 6,7	6,79	+ 0,09	6,9	4,88	— 2,02	7,2	4,88	— 2.32	6,4	6,04	— 0,36	
	в 7,9		— 0,11	8,1		— 3,22	8,6		— 3.72	7,5		— 1,46	
Урал	а 5,2	6,58	+ 1,38	5,2	5,07	— 0,13	5,8	4,95	— 0,85	5,1	6,04	+ 0,94	
	в 5,8		+ 0,78	5,9		— 0,83	6,3		— 1,35	5,7		+ 0,34	
Башкирия	а 3,8	5,98	+ 2,18	3,9	4,33	+ 1,13	4,5	4,70	+ 0.20	3,8	5,49	+ 1,69	
	в 4,5		+ 1,48	4,5		— 0,17	5,3		— 0,60	4,4		+ 1,09	
Средне-Волжский	а 5,3	7,21	+ 1,91	4,5	5,13	+ 0,63	5,6	5,68	+ 0,08	5,1	6,47	+ 1,37	
	в 6,0		+ 1,21	5,1		+ 0,03	6,5		— 0,82	5,8		+ 0,67	
Нижне-Волжский	а 5,9	7,52	+ 1,62	5,5	5,86	+ 0,36	6,8	6,53	— 0.27	5,5	7,14	+ 1.64	
	в 8,6		— 1,08	8,2		— 2,34	10,5		— 3,97	8,2		— 1,06	
Северный Кавказ	а 3,9	6,55	+ 2,65	4,7	5,74	+ 1,04	5,1	6,35	+ 1.25	5,7	7,75	+ 2,05	
	в 5,2		+ 1,35	6,0		— 0,26	6,8		— 0,45	7,4		+ 0,35	
Сибирь	а 4,9	5,02	+ 0,12	4,9	4,70	— 0,20	5,3	4,64	— 0,66	4,7	5,25	+ 0,55	
	в 5,0		+ 0,02	4,8		— 0,10	5,1		— 0,46	4,6		+ 0,65	
УССР	а 5,6	7,25	+ 1,65	5,8	5,31	— 0,49	5,8	5,92	+ 0,12	6,3	6,65	+ 0,35	
	в 6,2		+ 1,05	6,4		— 1,09	6,2		— 0,28	6,8		— 0,15	
„ Полесье	а 7,4	6,29	— 1,11	7,3	4,76	— 2,54	7,1	5,13	— 1,97	8,6	6,29	— 2.31	
	в 8,3		— 2,01	8,3		— 3,54	8,0		— 2,87	8,8		— 2,51	
„ Левобережье	а 5,6	7,14	+ 1,54	5,8	5,19	— 0.61	5,6	5,86	+ 0,26	6,2	6,90	+ 0,70	
	в 5.5		+ 1,64	5,7		— 0.51	5,6		+ 0,26	6,1		+ 0,80	
„ Правобережье	а 6,4	6,72	+ 0,32	6,5	5,07	— 1,43	6,3	5,62	— 0,68	7,0	6,53	— 0,47	
	в 6,7		+ 0,02	6,8		— 1,73	6,6		— 0,98	7,4		— 0,87	
Степь	а 5,2	7,57	+ 2,37	5,4	5,56	+ 0,16	5,4	6,29	+ 0,89	5,5	6,53	+ 1,03	
	в 6,0		+ 1,57	6,2		— 0,64	6,2		+ 0,09	6,5		+ 0,03	
СССР	а 5,97	6,95	+ 0,98	5,9	5,58	— 0,32	6,3	6,17	— 0,13	6,1	6,90	+ 0,80	
	в 6,80		+ 0,15	6,7		— 1,12	7,2		— 1,03	7,0		— 0,10	
В том числе:													
Производящие	а 5,2	6,65	+ 1,45	5,2	5,19	— 0,01	5,7	5,80	+ 0,10	5,3	6,35	+ 1,05	
	в 6,1		+ 0,55	6,0		— 0,81	6,6		— 0,80	6,2		+ 0,15	

	Себестоимость				Цены			
	Рожь	Пшеница	Овес	Ячмень	Рожь	Пшеница	Овес	Ячмень
1925/26 г.	100	91,5	75,6	62,1	100	142,7	93,5	75,1
1926/27 „	100	98,0	86,5	80,0	100	148,4	93,1	77,7
1927/28 „	100	109,3	86,1	86,4	100	147,1	98,9	111,6
1928/29 „	100	99,7	72,0	70,8	100	144,8	98,1	108,2

мостью центнера ржи и прочих культур уменьшается и пшеница в 1927/28 году дает себестоимость даже выше ржи. В 1928/29 году мы должны иметь обратное изменение этих соотношений в сторону 1925/26 года. Соотношение же уровня цен за эти два года (1926/27 и 1927/28 г.) между рожью и прочими культурами претерпевает изменения не в пользу ржи, т.-е. цена ржи становится относительно ниже прочих культур в сравнении с 1925/26 годом. Таким образом, при относительном росте в отношении ржи себестоимости и цен прочих культур, рентабельность ржи в отношении прочих культур не претерпевает значительных изменений в 1926/27 и 1927/28 гг. В 1928/29 году соотношение цен по сравнению с предыдущими двумя годами несколько изменяется в обратную сторону, т.-е. в пользу ржи, однако, эти пропорции в отношении ржи выше 1925/26 года (в особенности по ячменю). Отсюда и в 1928/29 г., при некотором относительном снижении себестоимости (прочих культур в отношении ржи), относительная рентабельность ржи не должна претерпеть больших изменений.

В среднем по 4 хлебам (по СССР) в 1928/29 году цена по всем посевным группам, со включением потребляющих районов, должна быть выше себестоимости на +13,1% (в 1925/26 г. +16,4%) по типичным группам цена примерно совпадает с себестоимостью (1925/26 г. +2,2). В производящих районах в 1928/29 году цена выше себестоимости по всем группам на +19,8% (1925/26 г. +27,9%) по типичным группам +2,4 (1925/26 г. +9,0%). Однако, в смысле рентабельности реализуемой продукции, как мы указывали выше, соотношение средней цены и средней себестоимости, взвешенной по посевным площадям не показательно; для этого требуется исчисление по действительно реализованной крестьянством товарной массе. Товарная масса для 1925/26 г. взята по плановым данным. Исчисленные для 1928/29 года таким методом себестоимость и цена зерна, дают следующую картину. В среднем по СССР по товарной продукции по всем группам хозяйств цена центнера зерна должна быть выше себестоимости на 1 р. 53 к. или на +29% (1925/26 г. +40%); по типичным посевным группам на 63 коп, или на +10% (1925/26 г. на +25%). Таким образом, рентабельность производства зерна в результате повышения цен должна быть в 1928/29 году восстановлена, правда на более низком чем в 1925/26 году уровне. Рентабельность эта, как мы видим, в 1928/29 г. все же довольно высока, хотя, здесь следует

Таблица 19

Себестоимость и цены в среднем по 4 главным хлебам

(рожь, пшеница, овес и ячмень)

(по весам товарной продукции) за 1925/26 и 1928/29 гг.

Районы	1925/26 г.			1926/27 г.			1927/28 г.			1928/29 г.		
	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью	Себестоимость	Цена	Разница между ценой и себестоимостью
Центр.-Черноземный . . . . . а	4,8	7,02	+ 2,22	4,6	4,98	+ 0,38	5,3	4,95	— 0,35	4,64	5,83	+ 1,19
в	5,5		+ 1,52	5,2		— 0,22	6,1		— 1,15	5,38		+ 0,45
Урал . . . . . а	5,5	6,96	+ 1,46	5,2	5,23	+ 0,03	6,0	5,42	— 0,58	5,33	6,52	+ 1,19
в	6,1		+ 0,86	5,8		— 0,57	6,7		— 1,28	5,89		+ 0,63
Башкирия . . . . . а	3,6	6,59	+ 2,99	3,8	5,59	+ 1,79	4,3	5,31	+ 1,01	3,80	6,49	+ 2,69
в	4,0		+ 2,59	4,5		+ 1,09	4,7		+ 0,61	4,41		+ 2,08
Средне-Волжский . . . . . а	5,3	7,81	+ 2,51	4,3	5,95	+ 1,65	5,5	5,50	+ 0	5,12	7,67	+ 2,55
в	6,1		+ 1,71	5,1		+ 0,85	6,3		— 0,80	6 04		+ 1,63
Нижне-Волжский . . . . . а	5,97	7,69	+ 1,72	5,6	5,93	+ 0,33	6,2	5,79	— 0,41	5,68	7,83	+ 2,15
в	9,19		— 1,50	8,8		— 2,87	9,1		— 3,31	9,28		— 1,45
Сев. Кавказ . . . . . а	3,8	6,35	+ 2,55	5,0	5,95	+ 0,95	5,4	6,53	+ 1,13	5,53	7,40	+ 1,87
в	5,0		+ 1,35	6,6		— 0,65	7,3		— 0,77	7,00		+ 0,40
Сибирь . . . . . а	5,0	5,09	+ 0,09	5,0	5,08	+ 0,08	5,4	4,98	— 0,42	4,78	5,86	+ 1,08
в	5,1		— 0,01	4,9		+ 0,18	5,3		— 0,32	4,69		+ 1,17
УССР . . . . . а	5,82	7,81	+ 1,99	6.2	5,99	— 0,21	6,1	6,53	+ 0,43	6.57	6,93	+ 0,36
в	6,4		+ 1,41	6,6		— 0,61	6,5		+ 0,03	7,13		— 0,20
СССР . . . . . а	4,96	6,95	+ 1,99	5.25	5,71	+ 0.46	5,68	5,90	+ 0,22	5,29	6,82	+ 1.53
в	5,53		+ 1,42	6,12		— 0,41	6,54		— 0,64	6,19		+ 0,63

внести поправку на рост стоимости труда, не учтенного нами при исчислении динамики себестоимости; тогда нужно несколько снизить % превышения цены над себестоимостью. Нужно, однако, заметить, что в среднем по СССР мы не имели за эти годы резкого повышения оплаты труда сел.-хоз. рабочих, правда, по отдельным районам, в особенности потребляющим, этот рост был значительным.

Если чистая доходность одного трудо-дня в среднем по зерновому хозяйству в 1925/26 г. превышала (как по всем, так и по типичным группам) поденную зарплату сельскохозяйственных рабочих, то в следующие два года (1926/27 и 1927/28 гг.) она резко отставала от зарплаты, а в 1928/29 г. чистая доходность трудо-дня по типичным группам, учитывая рост зарплаты, должна примерно соответствовать этой последней, по всем же посевным группам чистая доходность должна быть выше (процентов на 10—13) поденной зарплаты сел.-хоз. рабочих. Однако, по отдельным районам и культурам резкое несоответствие между ценой и себестоимостью сохраняется и в значительной мере усугубляется. Отсюда вопрос о дифференцированной политике цен приобретает особо важное значение.

Политика цен в дальнейшем помимо выправления системы соотношений между районами и культурами должна соответствовать в первую очередь темпу интенсификации (отсюда и снижение себестоимости) сельского хозяйства. В проблеме дифференциального подхода первостепенную роль должна сыграть политика интенсификации и стимулирования отдельных районов в отношении тех или иных культур и в отношении отдельных культур в целом, т.-е. цена должна выступить в своей активной роли, способствующей реализации основных экономических установок. Этим мы хотим сказать, что одинаковой рентабельности каждой культуры в отдельных районах быть не должно; необходимость стимулирования роста производства и товарности в том или ином районе может сочетаться с относительно высокой рентабельностью этой культуры в данном районе. Кроме того, ставка на пшеницу может и должна поставить ее в более выгодное положение по сравнению с рожью. Однако, то что мы имеем теперь в отношении этой последней приходится признать явно ненормальным; цена во всяком случае должна способствовать воспроизводству этой культуры.

Основной вывод, который напрашивается из всего анализа, сводится к тому, что ни о каком генеральном пересмотре нашей политике цен речи быть не может. 1928/29 г. в значительной мере выпрямил ненормальное положение 1926/27 и 1927/28 гг. Здесь может речь итти лишь о некотором коррективе системы цен между отдельными районами и культурами, подчиняя ее (эту систему) необходимости стимулирования воспроизводства

отдельных культур и отдельных районов, т.-е. отвергая заранее так сказать „единую норму прибыли“ для всех культур и всех районов.

Таблица 20

Себестоимость центнера зерновых культур в совхозах за 1925/26 и 1926/27 гг.

Районы	Рожь		Пшеница				Овес		Ячмень	Средн. по 4 хлебам за 1925/26 г.
			яровая		озимая					
	1925/26 г.	1926/27 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1925/26 г.	
Сев.-Восточн. . .	15,12	9,81	7,44	—	—	—	5,45	7,95	4,57	7,69
Сев.-Западн. . .	12,20	11,29	—	—	—	—	7,66	12,25	6,78	8,39
Западный . . .	6,94	7,02	8,48	16,32	11,05	8,69	8,39	8,38	9,76	7,88
Цент.-Промышл.	7,26	8,30	4,22	35,21	9,74	10,15	7,14	8,34	6,57	7,30
Цент.-Черноземн.	4,97	4,60	20,36	11,26	7,62	6,47	6,90	5,58	—	6,44
Сред.-Волжский.	4,83	4,51	7,78	16,24	4,49	5,39	4,60	6,41	4,60	5,62
Нижн.-Волжский.	4,54	4,92	5,70	11,50	—	7,65	4,17	6,25	2,55	4,89
Сев. Кавказ . . .	6,40	5,04	9,72	15,89	—	7,68	5,16	7,64	5,98	4,05
Крым	—	—	—	—	—	—	4,94	12,85	9,31	7,27
Урал	—	—	—	—	—	—	6,24	5,33	7,81	6,31
Казакстан . .	—	—	—	—	—	—	4,73	13,50	3,95	4,48
Сибирь	—	10,38	7,28	9,29	—	—	3,80	6,24	4,59	6,17
Стоимость одного центнера по совхозам РСФСР . .	7,22	7,07	7,52	14,24	8,19	7,71	5,50	7,70	6,53	6,83
Средняя цена по совхозам РСФСР (по соответствующим весам). .	7,02	5,56	9,13	8,31	7,60	6,84	6,24	5,19	4,81	7,19
Разница между ценой и себестоимостью . .	+ 0,20	— 1,51	+ 1,61	— 5,93	— 0,59	— 0,87	+ 0,74	— 2,58	— 1,72	+ 0,36

В заключение обратимся к разработанным нами данным по себестоимости одного центнера зерновых культур в совхозах РСФСР (см. таб. 20 на этой стр.) [1]. Здесь мы, как и в индивидуальных крестьянских хозяйствах, имеем резкие колебания себестоимости между отдельными районами, в особенности между районами потребляющей и производящей полосы. Рост себестоимости в среднем по группе имевшей место в совхозах в 1926/27 г. в значительной мере превзошел соответствующий рост в этом году в крестьянских хозяйствах. Если затраты на 1 *га* зерна в крестьянских хозяйствах в среднем в 1925/26 г. были больше, чем в совхозах, то по себестоимости одного центнера мы имеем обратную картину. Если взять себе-

[1] Произведенная автором статистическая разработка структуры и уровня себестоимости по основным культурам и районам в совхозах РСФСР за 1925/26 и 1926/27 г.г. будет опубликована особо.

стоимость каждой культуры в среднем по тем же районам РСФСР, то мы получим следующие ряды для 1925/26 г.:

	Пшеница					
	Рожь	Яровая	Озимая	Овес	Ячмень	В среднем по 4 хлебам
Крестьянск. хоз-ва:	—	—	—	—	—	—
а) все группы	7.29	5.22	4.31	5.00	5.20	6.98
б) типичные посевные группы .	8.02	6.46	4.88	6.20	5.42	6.95
Совхозы	7.22	7.52	7.60	5.50	6.53	6.93

Таким образом, если здесь, как и по затратам на 1 *га* сравнивать между собой совхозы с типичными посевными группами крестьянских хозяйств, то получаются более неблагоприятные для совхозов соотношения себестоимости единицы продукции в сравнении с затратами на гектар. По ржи, как мы установили, затраты на 1 *га* в совхозах были значительно ниже, чем в типичных крестьянских хозяйствах, здесь мы столь большой разницы не имеем По пшенице затраты были более близки, чем себестоимость. Себестоимость центнера пшеницы в совхозах значительно выше крестьянской себестоимости. Затраты на 1 *га* овса в совхозах ниже, чем в типичных крестьянских группах почти на 20%, себестоимость же одного центнера ниже на 12%. При значительно более низких затратах в совхозах на 1 *га* ячменя, себестоимость одного центнера ячменя в совхозах выше крестьянской почти на 20%. В среднем по 4 хлебам затраты на 1 *га* в совхозах были ниже затрат в типичных посевных группах крестьянских хозяйств почти на 17%; себестоимость же одного центнера в среднем по 4 хлебам в совхозах почти совпадает (ниже на 1,5—2%) с себестоимостью одного центнера зерна в типичных крестьянских хозяйствах. Если проводить сравнения со всеми посевными группами, то окажется, что совхозская себестоимость зерна в среднем по РСФСР на 12,5% выше крестьянской. В этих сопоставлениях, как мы указывали, большую роль играет разница в удельном весе отдельных культур в совхозах и в крестьянских хозяйствах. Так, в крестьянских хозяйствах (по кругу сопоставляемых районов) удельный вес в посевной площади: ржи — свыше 50%, пшеницы — 22%, овса — выше 20% и ячменя — 5-6%; в совхозах соответственно: рожь — 26%, пшеница — 34%, овес — 32% и ячмень — 6%. Таким образом, в совхозах с большим удельным весом в среднюю себестоимость входят культуры с более низкой себестоимостью. Если внести поправку на веса, т.-е. взять с одинаковыми весами совхозы и крестьянские хозяйства, то получим для первых еще более неблагоприятные соотношения. Если сопоставить отдельно лишь производящие районы, или сравнить рентабельность по товарной продукции совхозов с крестьянскими

хозяйствами, то себестоимость первых окажется значительно выше вторых, а рентабельность значительно ниже.

Сопоставляя исчисленную (по соответствующим весам), цену с себестоимостью в совхозах за 1925/26 г. мы получаем большую рентабельность лишь по ржи, по остальным культурам эта рентабельность была ниже, чем в крестьянских хозяйствах (за исключением овса в сравнении с типичными крестьянскими хозяйствами). В среднем по 4 хлебам в совхозах цена была выше себестоимости в 1925/26 г. на 36 копеек или на +5,0%; по всем группам крестьянских хозяйств за этот год мы имели примерно +15%, а по типичным посевным группам около +3,0%; производящие районы по крестьянским хозяйствам соответственно дают: +27% и +9,0%, а по весам товарной массы +40% и +25%.

Повышение себестоимости в 1926/27 году, в совхозах, в значительной мере связано с изменением удельных весов районов; повышение это коснулось яровой пшеницы (главным образом благодаря росту материальных затрат) и овса, прочие культуры дали в 1926/27 году некоторое снижение себестоимости. Отсутствие данных по ячменю за 1926/27 год лишило возможности исчислить для этого года сопоставимую с 1925/26 годом среднюю по 4 хлебам.

Относительно высокую себестоимость в совхозах нельзя приписывать исключительно недостаточной хозяйственности или организационным неувязкам. Нужно иметь в виду, что речь идет о 1925/26 годе и только о совхозах РСФСР, когда „детские болезни" совхозского строительства в значительной мере и обуславливали уровень себестоимости. И теперь мы уже имеем значительно большую урожайность в совхозах [1] в сравнении с крестьянским хозяйством, что при относительно меньших затратах на гектар должно дать более низкую себестоимость в совхозах. Совхозы и колхозы должны выявить и указать выгоды крупного коллективизированного интенсивного хозяйствования по сравнению с индивидуальным крестьянским хозяйствованием. А путь этот лежит через значительные достижения совхозов и колхозов в области снижения себестоимости как по линии сокращения затрат на единицу посева, путем машинизации (замены живого труда механической тяговой силой), так и по линии тех темпов роста урожайности, которые запроектированы на ближайшие пять лет. Здесь, конечно, нужно иметь в виду, что интенсификация хозяйства влечет за собою рост ряда элементов себестоимости материальных затрат (тяга, чистосортные семена, амортизация и проч.). Однако, сокращение затрат труда при росте энерговооруженности труда должно в балансе всех затрат дать снижение на 1 *га*. Однако, если учесть рост оплаты труда в сельском хозяйстве за пятилетие, примерно, на 30%, то мы получим все

[1] В 1927/28 г. в среднем по СССР урожайность равнялась: 7,61 центнера на гектар в индивид. хоз-вах, 8,37—колхозн. и 9,25— совхозах.

же в измененных ценностных выражениях некоторый рост затрат на единицу посева, при росте энерговооруженности труда в сельском крестьянском хозяйстве свыше 20%. Обращаясь к себестоимости единицы продукции (центнер) необходимо иметь в виду, что рост урожайности сам по себе, при прочих равных условиях, увеличивает затраты на тягу и труд. Исходя из этих соображений, мы и полагаем, что рост урожайности по зерновым культурам, намеченный по пятилетке для колхозов и совхозов на 21% по отправному варианту и в 35% по оптимальному, при значительном росте энерговооруженности труда, должен будет сопровождаться снижением себестоимости зерна по отправному варианту (с учетом роста зарплаты сел.-хоз. рабочих) на 16—17, а по оптимальному на 27—28%. В индивидуальных крестьянских хозяйствах, при росте урожайности по зерну за 5 лет по отправному варианту на 15% и по оптимальному — на 22%, при росте энерговооруженности труда свыше 20% и росте зарплаты — на 30%, себестомость зерна снизится соответственно: на 10—11% по отправному, 14—16% по оптимальному варианту. Примерно такого порядка величины должны получиться в среднем по зерну в целом, без учета изменения весов отдельных зерновых культур внутри. Если же учесть, что, при росте валовой продукции зерновых (по оптимальному варианту) на 45%, валовая продукция пшеницы растет больше чем на 65%; т.-е. удельный вес культуры с относительно более низкой себестоимостью и более рентабельной увеличивается в зерновом хозяйстве, при довольно значительном снижении удельного веса наиболее невыгодной культуры — ржи, — тогда себестоимость зерна (в целом) еще более значительно снизится. Даже при условии неизменной себестоимости по каждой зерновой культуре в отдельности, себестоимость зерна в целом механически должна была бы снизиться за счет изменения структуры культур.

Если учесть, что удельный вес колхозов и совхозов (опт. вар.) по валовой продукции зерна увеличиться к концу пятилетия с 2,1% до 15,8%, то в среднем по всему сельскому хозяйству себестоимость зерна должна снизиться примерно на 20—22%. Таковы, примерно, перспективы в этой области на ближайшие 5 лет.

С. Розентул

Формула эффективности капитальных вложений

Что такое „эффективность" капитальных вложений

Несмотря на то, что, с углублением процессов реконструкции нашего народного хозяйства, проблема эффективности капитальных вложений приобретает крупнейшее значение, мы до сих пор не телько не имеем единой, в достаточной степени дифференцированной формулы для количественного определения величины этой эффективности, но и само понятие „эффективность капитальных вложений" еще не имеет вполне установленного содержания. Так, некоторые понимают под ней получаемое, в связи с вложениями — понижение себестоимости; другие — увеличение рентабельности, третьи — экономию труда, четвертые — увеличение об'ема продукции и т. д.

Чтобы дать исчерпывающее определение понятия эффективности капитальных вложений, мы должны прежде всего установить, с чьей точки зрения мы рассматриваем эту эффективность. Так, с точки зрения данного капиталиста или с точки зрения находящейся на хозрасчете отрасли — эффективность измеряется увеличением рентабельности работы предприятия, в связи с увеличением вложенного капитала. С точки зрения рабочей силы — эффективность проявляется в увеличении фонда зарплаты и в сокращении рабочего времени, расходуемого на единицу продукции. Наконец, с точки зрения прочих физических или юридических лиц, получающих часть прибавочной стоимости предпринимателя за счет непроизводительных издержек производства, эффективность очевидно, будет определяться размером увеличения этих непроизводительных издержек производства.

Остановимся более подробно на этих эффектах, проявляющихся: а) в виде роста рентабельности, б) в виде эффекта, получаемого рабочей силой; в) в виде роста доходов, извлекаемых за счет непроизводительных издержек производства.

Что касается роста предпринимательской прибыли, то он может быть обусловлен двумя факторами: 1) общим экстенсивным увеличением размеров вновь созданной в процессе производства ценности без изменения общих условий производства, т.-е. при неизменном расходе постоянного капитала, рабочей силы и нематериальных издержек производства (процента на капитал, ренты и т. д.); 2) интен-

сивным улучшением производственного процесса, в связи с чем сокращается расход рабочей силы и материальных издержек производства на единицу изделия.

Условимся, что мы тут, и повсюду в дальнейшем, будем считать стоимость физической единицы продукции, а также уровень зарплаты, величину ренты и т. д. неизменными. На практике это будет иметь место тогда, когда обусловленное рационализацией понижение издержек производства на данном предприятии имеет чисто местное значение, не отражаясь на общей продажной стоимости продукта. В этом случае, весь эффект от понижения себестоимости достается данному капиталисту в виде увеличения размеров его относительной прибавочной стоимости, тогда как вместе с экстенсивным увеличением общих размеров чистой продукции пропорционально вырастет его абсолютная прибавочная стоимость. Не трудно видеть, что, при принятом нами условном предположении, меновая стоимость продукта изменяется пропорционально его физическому об'ему. Таким же образом, фонд зарплаты рабочих и служащих изменяется пропорционально физическому расходу труда. Мы можем в связи с этим измерять изменение физического об'ема продукции и физического расхода труда соответствующим изменением стомости их.

Возвращаясь к двум факторам, за счет которых увеличивается предпринимательская прибыль капиталиста, мы отметим, что в частных конкретных случаях прибыль может увеличиться за счет только одного из них или за счет обоих вместе. Возможен и такой случай, когда один фактор содействует увеличению предпринимательской прибыли, а другой — сокращению ее. В результате, предпринимателю все же выгодно вложить новые капиталы, если суммарный эффект получается положительный. Например, в периоды повышенной конъюнктуры и превышения спроса над предложением предпринимателю весьма выгодно экстенсивно расширять работу своего предприятия и увеличить свою прибыль за счет роста абсолютной прибавочной стоимости. При этом ему может оказаться выгодным израсходовать свой капитал на вовлечение в работу старого оборудования и менее квалифицированной рабочей силы, так как, хотя относительная прибавочная стоимость при этом сокращается, но зато в большей степени возрастает абсолютная прибавочная стоимость, и суммарный эффект все же оказывается положительным.

Наоборот, в условиях пониженной конъюнктуры, когда реализация товаров затрудняется, капиталист вынужден иногда сократить размеры производства, но при этом ему все же выгодно вложить новые капиталы в свое предприятие, если в связи с этим ему удастся увеличить производительность труда, или сократить норму расхода сырья, топлива и проч. на единицу изделия, так как вместе с этим сокращаются издержки производства и увеличивается относительная прибавочная стоимость.

Если мы будем рассматривать эффективность капитальных вложений с точки зрения рабочей силы, мы можем разбить ее на следующие виды эффекта.

1) Эффект, получаемый от общего увеличения фонда зарплаты в связи с экстенсивным увеличением об'ема вновь созданной продукции (без учета изменения производительности труда).

2) Эффект, получаемый в виде увеличения зарплаты в связи с изменением производительности труда. Так как мы условились, что уровень повременной зарплаты мы принимаем неизменным, то этот эффект будет отрицательным в случае роста производительности труда и наоборот.

3) Эффект, получаемый в виде экономии расхода труда, благодаря тому, что при росте производительности его сократилось количество рабочих часов, потребных на производство одного и того же физического об'ема новой ценности.

Таким же образом можно вычислить, обусловленный экстенсивным и интенсивным увеличением продукции, рост доли прочих физических и юридических лиц в прибавочной стоимости, за счет увеличения непроизводительных издержек производства.

Наконец, рост продукции в данном предприятии может создать предпосылку для более продуктивной и экономичной работы и других предприятий. Это происходит тогда, когда размер продукции одной отрасли является лимитом, ограничивающим продукцию других отраслей. Например, увеличение размеров топлива, достигаемое в результате капитальных вложений в топливную отрасль, может служить предпосылкой для увеличения продукции других отраслей, без дополнительных вложений в эти отрасли, если последние не в состоянии развертывать свое производство не вследствие недостатка капитала, а вследствие недостатка топлива. Так как, далее, вместе с большей загрузкой предприятия, обычно, сокращается также расход топлива и рабочей силы на единицу изделия, капитальные вложения в одну отрасль могут вызвать увеличение также степени экономичности работы и других отраслей. Весь этот эффект опять будет состоять из роста предпринимательской прибыли в этих отраслях, увеличения зарплаты, экономии в расходе труда рабочей силы и, наконец, в увеличении доходов разных лиц, связанных с увеличением непроизводительных издержек производства.

Если мы будем суммировать частные доли эффективности, полученные, в связи с капитальными вложениями, предпринимателями, рабочей силой и прочими участниками эффективности, мы, как указали выше, получим всю эффективность капитальных вложений с точки зрения народного хозяйства в целом. Последнюю можно получить, впрочем, еще иначе, суммируя эффективность по ее составу в соответствии с различными моментами, обусловленными капитальными вложениями.

Такими моментами являются:

1) экстенсивное увеличение физического об'ема или качества чистой продукции без учета эффекта от сокращения физического об'ема материальных издержек производства и рабочей силы;

2) сокращение физического об'ема материальных издержек производства на единицу изделия;

3) сокращение физического об'ема расхода рабочей силы на единицу изделия;

4) улучшение условий труда и лучшая охрана здоровья рабочей силы.

Но из перечисленных моментов, четвертый имеет самостоятельное социальное значение и поэтому должен учитываться отдельно.

Хозяйственная же эффективность определяется целиком первыми тремя моментами, из которых первый заключается в увеличении в количественном или качественном отношении размеров продукции, второй и третий — в экономии живого труда или материальных издержек производства на единицу вновь созданной ценности. Первую часть эффективности мы называем продуктивностью; вторую часть — экономичностью.

Не трудно видеть, что как бы ни распределились прирост продукции и экономия материальных издержек производства между предпринимательской прибылью, фондами зарплаты и доходами, извлекаемыми разными юридическими и физическими лицами за счет непроизводительных издержек производства,— в реальном выражении вся народнохозяйственная эффективность определяется этими двумя основными моментами: количественным или качественным увеличением размеров вновь созданной ценности и более экономным расходованием живого накопленного труда (рабочей силы и постоянного капитала). Этими моментами, по нашему мнению, ограничивается все содержание понятия эффективности.

Понятно, что когда мы говорим об эффективности капитальных вложений, мы сравниваем абсолютный хозяйственный эффект, полученный от капитальных вложений с этими вложениями. Поэтому, правильнее говорить о норме эффективности капитальных вложений.

$$\text{Норма эффективности капитальных вложений} = \frac{\text{хозяйственному эффекту}}{\text{сумму капитальных вложений.}}$$

Далее, мы имеем:

$$\text{норма эффективности} = \text{норме продуктивности} + \text{норме экономичности,}$$

где

$$\text{норма продуктивности капитальных вложений} = \frac{\text{продуктивному эффекту}}{\text{сумму капитальных вложений,}}$$

$$\text{норма экономичности капитальных вложений} = \frac{\text{экономичному эффекту}}{\text{сумму капитальных вложении.}}$$

Общую хозяйственную эффективность мы противопоставляем социальной и политической эффективности, получающейся в связи с тем, что капитальные вложения содействуют усилению процессов

обобществления, индустриализации, обороны страны, балансовому равновесию спроса и предложения, охране труда и т. д.

Конечно, при анализе нашей политики капитальных вложений, необходимо сугубо учитывать все эти виды социально-политической эффективности. Это не умоляет, однако, крупнейшего значения определения максимальной эффективности капитальных вложений в понимаемом нами хозяйственно-экономическом смысле, как одного, хотя и не единственного, регулятивного принципа, которым мы должны руководствоваться при выборе направления капитальных вложений.

Формула эффективности капитальных вложений

Обозначим через E абсолютный хозяйственно-экономический эффект, полученный в связи с капитальными вложениями; через K_1 — стоимость наличных основных и оборотных капиталов до капитальных вложений, и через K_2 — стоимость их по неизменным ценам после капитальных вложений. Тогда величина этих вложений будет: $K_2 - K_1$, и норма эффективности капитальных вложений будет:

$$\frac{E}{K_2 - K_1} = \frac{E_n + E_э}{K_2 - K_1},$$

где E_n — продуктивный эффект и $E_э$ — экономический эффект.

Что касается продуктивного эффекта, то он заключается в приросте, в количественном отношении, размеров чистой продукции (вновь созданной ценности). Обозначим стоимость чистой продукции при старом капитале K_1 через D_1 и при K_2 — после выявления эффекта от капитальных вложений через D_2; тогда $D_2 - D_1$ представит собою весь народнохозяйственный продуктивный эффект E_n от капитальных вложений и норма продуктивности

$$\frac{E_n}{K_2 - K_1} = \frac{D_2 - D_1}{K_2 - K_1}$$

Более сложно выражается экономичность капитальных вложений. Как мы указали выше, экономичный эффект состоит из экономии на расходе постоянного капитала и экономии на расходе рабочей силы. Пусть при капитале K_1 и при чистой продукции D_1 расход постоянного капитала составлял C_1, а расход рабочей силы F_1. После выявления эффективности капитальных вложений, расход материальных издержек производства пусть составляет C_2 и расход рабочей силы F_2. Не трудно видеть, что при отсутствии экономичного эффекта расход накопленного и живого труда вырастал бы прямо пропорционально росту размеров чистой продукции, составляя соответственно

$$D_2 \frac{C_1}{D_1} \text{ и } D_2 \frac{F_1}{D_1}.$$

Поэтому абсолютный экономичный эффект $E_э$ будет:

$$E_э = D_2\frac{C_1}{D_1} - C_2 + D_2\frac{F_1}{D_1} - F_2 = D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)$$

Отсюда норма экономичности будет:

$$\frac{E_э}{K_2 - K_1} = \frac{D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)}{K_2 - K_1}$$

Пусть $I_1 = C_1 + F_1$ и $I_2 = C_2 + F_2$, тогда будем иметь

$$\frac{E_э}{K_2 - K_1} = \frac{D_2\left(\frac{I_1}{D_1} - \frac{I_2}{D_2}\right)}{K_2 - K_1}$$

где I_1 и I_2 будут представлять собою суммарный расход накопленного и живого труда при капитале K_1 (до капитальных вложений) и K_2 (после капитальных вложений).

Суммируя формулы продуктивности и экономичности, получаем общую формулу эффективности капитальных вложений

$$\frac{E}{K_2 - K_1} = \frac{(D_2 - D_1) + D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)}{K_2 - K_1} =$$

$$= \frac{(D_2 - D_1) + D_2\left(\frac{I_1}{K_1} - \frac{I_2}{K_2}\right)}{K_2 - K_1}$$

Такова формула эффективности капитальных вложений в самом общем ее виде.

Продуктивный эффект капитальных вложений $(D_2 - D_1)$ может быть разбит на экстенсивный и интенсивный эффекты. Первый представляет увеличение физического об'ема продукции в размерах, пропорциональных увеличению капитала; второй — увеличение размеров чистой продукции (или эквивалентное качественное улучшение) в размерах, превышающих рост капитала.

Норма продуктивности при капитале K_1 составляла D_1. При экстенсивном росте ее, эта норма не изменяется, и поэтому, если капитал возрастает от K_1 до K_2, получаем экстенсивный продуктивный эффект $\frac{D_1}{K_1}(K_2 - K_1)$.

Если же D растет в больших размерах, чем K мы получим дополнительный интенсивный эффект равный:

$$E_2 = D_2 - K_2\frac{D_1}{K_1} = K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right)$$

Суммарный продуктивный эффект будет $E_n = \frac{D_1}{K_1}(K_2 - K_1) +$

$$+ K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right) \text{ и } \frac{E_n}{K_2 - K_1} = \frac{\frac{D_2}{K_1}(K_2 - K_1) + K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right)}{K_2 - K_1}$$

Вставляя эту величину в нашу формулу эффективности капитальных вложений, получаем:

$$\frac{E}{K_2 - K_1} = \frac{\frac{D_2}{K_1}(K_2 - K_1) + K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right) + D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)}{K_2 - K_1}$$

Таким образом, суммарный эффект капитальных вложений состоит из 4 частных эффектов:

$$E = E_1 + E_2 + E_3 + E_4$$

где $E_1 = \frac{D_1}{K_1}(K_2 - K_1)$ — экстенсивное увеличение об'ема чистой продукции пропорционально росту K;

$E_2 = K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right)$ — интенсивное количественное или эквивалентное увеличение качества чистой продукции в размерах превышающих рост K;

$E_3 = D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right)$ — эффект от более экономного расходования постоянного капитала на единицу продукции;

$E_4 = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)$ — эффект от более экономного расходования живого труда на единицу изделий.

Конечно, в конкретных случаях один или несколько из этих частных эффектов может равняться 0, или даже быть отрицательным. Между прочим, эффект E_2 равный $K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right)$, несмотря на его крупное значение при недостатке у нас капиталов, все же вместе с ростом органического строения капитала — будет принимать отрицательное значение. В самом деле, отношение $\frac{D}{K}$ представляет отношение между количеством живого труда D, расходуемого в данном процессе производства, и количеством накопленного труда K, находящегося в орудиях и материалах труда. Но по мере усиления вооруженности рабочего средствами производства, отношение $\frac{D}{K}$ должно падать, и поэтому в тенденции:

$$K_2\left(\frac{D_2}{K_2} - \frac{D_1}{K_1}\right) < 0$$

Для иллюстрации нашей формулы приведем численный пример.

Пусть основной и оборотный капитал данной отрасли, скажем, текстильной, равняется 200 млн. руб. Пусть, далее, годовая продукция составляет 500 млн. руб., из которой материалы, топливо, амортизация и т. д. составляют 400 млн., а чистая продукция 100 млн. руб. имеем: $D_1 = 100$ млн. руб.; $C_1 = 400$ млн. руб. и $K_1 = 200$ млн. руб. Наконец, пусть расход рабочей силы = 100 млн. рабоч. часов с общей производительной способностью $F_1 = 100$ млн. руб.

Пусть, далее, мы вкладываем новый капитал в 50 млн. руб. $K_2 = 250$ млн. руб. Соответственно-чистая продукция D_2 пусть составит 120 млн. руб., расход постоянного капитала $C_2 — 440$ млн. руб. и расход живого труда $F_2 — 110$ млн. рабочих часов, с производительной способностью при неизменном уровне ее в 110 млн. руб. Имеем: продуктивный эффект E_n будет: $D_2 — D_1 = 120 — 100 = 20$ млн. р. Из них экстенсивный эффект $E_1 = \frac{D_1}{K_1}(K_2 — K_1) = \frac{100}{200}(250 — 200) =$ $= 25$ млн. руб. и интенсивный $E_2 = K_2\left(\frac{D_2}{K_2} — \frac{D_1}{K_1}\right) = 250\left(\frac{120}{250} — \frac{100}{200}\right) =$ $= -5$ млн. руб. Здесь интенсивный эффект отрицателен, так как продукция выросла на 20%, а капитал — увеличился на 25%.

Далее мы имеем эффект от экономии материальных издержек производства: $E_3 = D_2\left(\frac{C_1}{D_1} — \frac{C_2}{D_2}\right) = 120\left(\frac{400}{100} — \frac{440}{120}\right) = 40$ млн. руб. и, наконец, экономия на расходе живой рабочей силы $E_4 = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} — \frac{F_2}{D_2}\right) =$ $= 120\left(\frac{100}{100} — \frac{110}{120}\right) = 120 — 110 = 10$ млн. рабочих часов, с общей производительной способностью в 10 млн. руб.

Итак, в результате новых 50 млн. руб. капитальных вложений, мы получим:

1) эффект от роста продуктивности $E_n = 20$ млн. руб.;
в том числе: а) экстенсивный эффект $E_1 = 25$ млн. руб.
б) интенсивный эффект $E_2 = -5$ млн. руб.
2) экономия на постоянном капитале $E_3 = 40$ млн. руб.;
3) экономия на рабочей силе $E_4 = 10$ млн. раб. часов, с производительной способностью в 10 млн. руб.

Т.-е. всего 60 млн. руб. + 10 млн. раб. часов. Приравнивая же экономию на расходе рабочей силы к стоимости создаваемой ею продукции, получаем в итоге 70 млн. руб. Отсюда норма эффективности капитальных вложений составит: $\frac{70}{50} = 1{,}40$.

Некоторые замечания и выводы

1) Мы сознательно исчисляем продуктивность и экономичность в отношении чистой продукции (вновь созданной стоимости), а не в отношении валовой. Дело в том, что капитальные вложения содействуют росту стоимости, создаваемой именно в данном процессе производства. Если же, в связи с увеличением этой вновь созданной стоимости, требуется расширить и производство постоянного капитала (сырья, топлива, амортизации и прочих материальных издержек производства), то на это увеличение необходимо израсходовать дополнительные капиталы в тех отраслях, которые производят этот постоянный капитал. Аналогично, обусловленная капитальными вложениями в данную отрасль, экономия живого или накопленного труда достигается в процессе созидания новой стоимости именно в этой отрасли, воспроизводимая же стоимость автоматически переносится на стоимость окончательного продукта и не является активным фактором экономии. Например, если на производство окончательного продукта требуется 100 рабочих часов, при чем 80 часов ушло уже раньше на изготовление материалов и средств производства и 20 часов израсходуется дополнительно в данной отрасли; если, далее, нам — в связи с капитальными вложениями — удалось поднять производительность труда в 2 раза, то на весь продукт будет израсходовано $80 + 10 = 90$ часов, и экономичность живого труда, обусловленная капитальными вложениями, будет составлять: $\frac{10}{20} = 50\%$, а не $\frac{10}{100} = 10\%$.[1]

Аналогичный пример можно привести и в отношении экономии на расходе постоянного капитала.

2) Рост продуктивности, не сопровождаемый экономичным эффектом, обуславливает увеличение расхода живого и накопленного труда, пропорциональное росту чистой продукции. В связи с этим, количество продукта, созданное единицей труда не возрастает и, следовательно, нет предпосылок для увеличения индивидуальной оплаты труда, если одновременно не происходит перераспределение народного дохода, т.-е., если повышение оплаты труда одних рабочих не происходит за счет уменьшения доходов других рабочих или других групп населения. Зато такой рост продуктивности сопровождается втягиванием в производство значительного количества новых рабочих кадров.[2]

Наоборот, экономичный эффект, не сопровождаемый ростом продуктивности, обуславливает сокращение потребности в рабо-

[1] Вспомним, как К. Маркс обрушился на буржуазных экономистов, которые относили расход труда не к вновь созданной ценности, а ко всему готовому продукту. По мнению этих „ученых", сокращение рабочего времени только на полчаса сделало бы уже работу капиталистического предприятия совершенно нерентабельной, так как, доказывали они, если прибыль составляет, скажем, 5% и продолжительность рабочего дня 10 часов, то рабочий работает для капиталиста только в течение последнего получаса.

[2] Поскольку мы расцениваем стоимость живого труда по его производительной способности, число вновь втягиваемых рабочих N, при неизменной величине рабочего дня, выразится формулой $N = \frac{E_п — E_э}{к}$ где к — есть стоимость чистой продукции, приходящейся на одного рабочего (производительность труда).

чей силе, но одновременно создает предпосылки для роста оплаты труда, или для сокращения рабочего времени, или наконец, для увеличения накопления.

При комбинированном продуктивном и экономичном эффекте может, конечно, получиться и рост численности рабочей силы и экономия труда, которая может быть использована, как указано выше, либо на увеличение накоплений, либо на повышение оплаты труда, либо на сокращение рабочего времени, либо, наконец, на все эти цели вместе.

3) Мы видим, что экономичный эффект может быть получен не только за счет роста производительности труда, но еще за счет более бережного расходования постоянного капитала. Усовершенствованный котел, расходующий меньше топлива на единицу пара, приспособление для использования отходов или для сокращения транспортных расходов, дает такой же эффект, как рост производительности труда, и так как количество накопленного труда, вовлекаемое в производство, обычно превышает количество живого труда, то при экономии одного процента накопленного труда, мы получаем больший эффект, чем при повышении производительности труда на 1%. Так, в вышеприведенном численном примере; когда постоянный капитал составляет 80% и вновь созданная стоимость 20% окончательного продукта, экономия одного процента накопленного труда дает такой же эффект, как повышение производительности труда на 4% (в среднем по всем отраслям госпромышленности отношение расхода живого труда к накопленному будет больше, составляя около $^2/_3$, но в некоторых других отраслях, например, в строительстве, оно меньше, чем в промышленности).

Характерно, что наши работники в области труда признавая рост производительности труда единственным источником повышения уровня зарплаты, сокращения рабочего времени и накопления, почему-то совершенно забывают про экономию на накопленном труде, которая в Соединенных Штатах, например, дала уже огромнейший эффект.[1])

4) Если накопленный труд (постоянный капитал) расценивается по своей полной стоимости (не учитывая тут возможных отклонений цены от ценности), то живой труд обычно расценивается по стоимости оплаты его, т.-е. в соответствии с уровнем зарплаты, тогда как полная стоимость его заключает в себе, помимо зарплаты, еще

[1] Любопытно, что, когда в 1919 г. Западная Европа испытывала острый топливый голод, заинтересованные круги стали интересоваться вопросом о более экономном сжигании угля. Проведенная среди разных промышленников, анкета показала, что коэфициент полезного действия котельной установки на практике достигает в среднем 50% и ниже, тогда как теоретически, при хорошем уходе, он может подняться до 70—75%, а новые усовершенствованные установки дают уже полезный эффект в 80—90% и выше. Это наглядно показывает, как много может дать экономия материальных издержек производства.

прибавочную стоимость. При такой расценке и стоимость экономии на расходе труда будет меньше ее полной стоимости, оцененной по производительной способности труда.

Таким образом, если экономия достигает 100 млн. рабочих часов и оплата труда составляет 50 коп. за рабочий час, мы обычно оцениваем экономичный эффект от роста производительности труда в 50 млн. руб. Мы считаем, однако, более правильным, в условиях нашего советского хозяйства, оценить экономию рабочего времени не в соответствии с рыночной его стоимостью, а с производительной способностью его. Соответственно, если в течение одного рабочего часа производится стоимость в один рубль, мы экономию в 100 млн. рабочих часов оцениваем в 100 млн. руб. Вопрос этот, впрочем, нуждается в дополнительном выяснении.

Распределение народнохозяйственного эффекта капитальных вложений

Как мы указали выше, народнохозяйственный эффект капитальных вложений частично достается отдельным хозяйственным единицам, выступающим в качестве предпринимателей, частично рабочей силе и, наконец, частично государству и разным юридическим и физическим лицам, извлекающим доходы за счет непроизводительных (с точки зрения предпринимателя), издержек производства.

Определим сейчас доли этих участников в народнохозяйственном эффекте капитальных вложений, причем начнем с определения долей, получаемых рабочей силой и участниками в непроизводительных доходах. Предпринимательская же доля в виде роста рентабельности будет получена нами путем вычета из суммарного народнохозяйственного эффекта долей рабочей силы и прироста не производительных расходов. При этом мы, как указали выше, будем в нашем анализе считать все ценностные величины условно неизменными, так что весь эффект от понижения стоимости производства, в связи с ростом производительности труда и более экономичным расходованием постоянного капитала, мы отнесем условно целиком на счет предпринимателя.

Обозначим фонд зарплаты при F_1 через F_1', и фонд зарплаты при F_2 через F_2'. Тогда весь эффект, полученный рабочими от роста зарплаты будет $E' = F_2' - F_1'$. Этот эффект можно попрежнему разделить на:

1) Продуктивный $E_п'$, получаемый при условии, если фонд зарплаты возрастает в размерах пропорциональных росту чистой продукции $E_п' = \frac{F_1'}{D_1}(D_2 - D_1)$ и

2) интенсивный, если фонд зарплаты возрастает в размерах больших, чем рост чистой продукции (при условии падения производительности труда):

$$E_э' = D_2\left(\frac{F_2'}{D_2} - \frac{F_1'}{D_1}\right)$$

Понятно, что, при условии роста производительности труда, интенсивный эффект, извлекаемый рабочей силой, будет отрицательным, так как за счет его увеличивается эксплоатация последней и возрастает относительная прибавочная стоимость, извлекаемая предпринимателем.

Таким образом, весь эффект от роста оплаты труда будет:

$$E_э' = \frac{F_1'}{D_1}(D_2 - D_1) + D_2\left(\frac{F_2'}{D_2} - \frac{F_1'}{D_1}\right) = F_2' - F_1'.$$

Однако, помимо эффекта от роста зарплаты, рабочая сила извлекает еще выгоду от того, что, в связи с ростом производительности труда, ей на данную работу пришлось израсходовать меньшее количество рабочего времени.

Эта экономия была уже нами определена раньше в виде:

$$E_э'' = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right),$$

где F_1 и F_2 означают полную стоимость израсходованного рабочего времени при K_1 и K_2.

Таким образом, рабочая сила получает следующие три вида эффекта.

1) $$E_п' = \frac{F_1'}{D_1}(D_2 - D_1)$$

прирост зарплаты в размерах, пропорциональных росту чистой продукции.

2) $$E_э^1 = D_2\left(\frac{F'_2}{D_2} - \frac{F'_1}{D_1}\right)$$

прирост зарплаты в размерах больших, чем рост чистой продукции. Величина эта отрицательна при росте производительности труда.

3) $$E_э'' = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)$$

полная стоимость экономии рабочего времени, полученной в связи с ростом производительности труда.

В условиях капиталистического хозяйства стоимость рабочего времени для рабочей силы равна величине зарплаты. Поэтому, $F'_1 = F_1 : F'_2 = F_2$ и $E_э' + E_э'' = 0$, т.-е., при росте производительности труда и неизменном уровне зарплаты, рабочая сила выигрывает на уменьшении расхода своего рабочего времени, но столько же теряет вследствие усиления эксплоатации (прирост размеров относительной прибавочной стоимости).

В условиях советского хозяйства „прибавочная стоимость", если этот термин здесь применим, в подавляющей своей части возвращается рабочей силой в виде административных или социально-культурных услуг, или орудий и средств производства, принадлежащих всему рабочему классу, т.-е. в виде социализированной зарплаты. Таким образом, в условиях нашего хозяйства, стоимость рабочего времени, больше стоимости индивидуальной заработной платы: $F > F'$. В идеале, предполагая, что обобществленному сектору достается полностью весь созданный им продукт, мы можем принять, что стоимость рабочего времени определяется его производительной способностью. Тогда

$F_1 = D_1$ и $E_э = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right) = D_2 - F_2$, где $\frac{D_2}{F_2}$, равное κ, определяет собою коэфициент роста производительности труда; отсюда $E_э = D_2\left(1 - \frac{1}{\kappa}\right) = D_2\frac{\kappa - 1}{\kappa}$

Весь эффект полученный рабочей силой равен:

$$E = E_п' + E_э' + E_э'' = \frac{F_1}{D_1}(D_2 - D_1) + D_2\left(\frac{F_2'}{D_2} - \frac{F_1'}{D_1}\right) + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right) = F_2' - F_1' + D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right)$$

Эффект этот состоит из прироста зарплаты и экономии рабочего времени.

Переходим сейчас к определению эффекта, получаемого участниками непроизводительных доходов.

Обозначим непроизводительные расходы при K_1 и K_2 соответственно через R_1 и R_2; тогда весь эффект E'', равный $R_2 - R_1$, можно аналогично эффекту рабочей силы разделить на:

1) продуктивный эффект $E_п''$, экстенсивно возрастающий вместе с ростом размеров чистой продукции.

$$E_п'' = \frac{R_1}{D_1}(D_2 - D_1)$$

и экономичный, возрастающий в больших размерах, чем рост продукции.

$$E_э''' = D_2\left(\frac{R_2}{D_2} - \frac{R_1}{D_1}\right)$$

Весь эффект будет:

$$E'' = E_п'' + E_э''' = \frac{R_1}{D_1}(D_2 - D_1) + D_2\left(\frac{R_2}{D_2} - \frac{R_1}{D_1}\right) = R_2 - R_1$$

Теперь мы можем уже определить эффект, получаемый в виде увеличения предпринимательской прибыли. Его так же можно разделить на продуктивный и экономичный.

Продуктивный эффект выразится в виде роста об'ема чистой продукции, но за вычетом обусловленного этим ростом увеличения расходов по выплате зарплаты и непроизводительных издержек производства.

$$E_п''' = D_2 - D_1 - \frac{F_1'}{D_1}(D_2 - D_1) - \frac{R_1}{D_1}(D_2 - D_1) = \frac{D_2 - D_1}{D_1}(D_1 - F_1' - R_1).$$

Экономичный же эффект получается в виде экономии на зарплате и на материальных и непроизводительных издержках производства. Что касается экономии на материальных издержках производства, то она определена нами уже раньше в виде: $D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)$; экономия же предпринимателя на зарплате и непроизводительных расходах равна эффекту, полученному за счет этой экономии рабочей силой и участниками в непроизводительных доходах, но с обратным знаком.

Таким образом имеем:

$$E_э'''=D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)+D_2\left(\frac{F_1'}{D_1}-\frac{F_2'}{D_2}\right)+D_2\left(\frac{R_1}{D_1}-\frac{R_2}{D_2}\right)=D_2\left(\frac{C_1+F_1'+R_1}{D_1}-\frac{C_2+F_2'+R_2'}{D_2}\right)=D_2\left(\frac{I_1'}{D_1}-\frac{I_2'}{D_2}\right),$$

где I_1' и I_2' представляют собою сумму издержек производства при K_1 и K_2.

Суммируя продуктивный и экономичный эффект, извлекаемый предпринимателями, получаем:

$$E'''=E_u'''+E_э'''=(D_2-D_1)-\frac{F_1'}{D_1}(D_2-D_1)-\frac{R_1}{D_1}(D_2-D_1)+$$
$$+D_2\left(\frac{F_1'}{D_1}-\frac{F_2'}{D_2}\right)+D_2\left(\frac{R_1}{D_1}-\frac{R_2}{D_2}\right)+D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)=(D_2-D_1)-(F_2'-F_1')-$$
$$-(R_2-R_1)+D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)$$

Чтобы выяснить экономический смысл нашей формулы прибавим и вычтем из второй части ее $\frac{C_1}{D_1}(D_2-D_1)$, получаем:

$$E'''=(D_2-D_1)+\frac{C_1}{D_1}(D_2-D_1)-(F_2'-F_1')-(R_2-R_1)+D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)-$$
$$-\frac{C_1}{D_1}(D_2-D_1)$$

или, соединяя вместе первые два и последние два члена этой формулы, имеем:

$$E'''=\left(D_2+\frac{C_1D_2}{D_1}\right)-(D_1+C_1)-(F_2-F_1)-(R_2-R_1)-(C_2-C_1).$$

Не трудно видеть, что D_1+C_1 представляет валовую продукцию при K_1; обозначим ее через P_1. Но если D_1 увеличится до D_2, валовая продукция P_2 при неизменных ценах повысится до $D_2+\frac{C_1D_2}{D_1}$. В самом деле, пусть $C_1=80$ и $D_1=20$. Валовая продукция составит $80+20=100$.

Допустим теперь, что физический об'ем D, повысится до 30; тогда валовая продукция в неизменных ценах повысится до 150, и это несмотря на то, что нам удалось уменьшить, благодаря лучшей

организации производства, C_2 от 50 до 40, так как, очевидно, что, например, число метров материи не сократилось от того, что на выработку одного метра израсходовано меньше топлива, или меньше сырья (благодаря использованию угаров).

Имеем $D_2+\frac{C_1D_2}{D_1}=P_2$; $D_1+C_1=P_1$; $F_2'+R_2+C_2=I_2'$ и $F_1+R_1+C_1=I_1'$.

Отсюда $E'''=(P_2-P_1)-(I_2'-I_1')=(P_2-I_2')-(P_1-I_1')$,

но $P-I$, т.-е, продукция минус издержки производства — представляет собою предпринимательскую прибыль. Следовательно — предпринимательский эффект равен росту рентабельности.

Резюмируя мы имеем:

$$E'=F_2''-F_1'+D_2\left(\frac{F_1}{D_1}-\frac{F_2}{D_2}\right)$$

эффект, извлекаемый рабочей силой.

$$E''=R_2-R_1$$

эффект, извлекаемый участниками в непроизводительных доходах.

$$E'''=(D_2-D_1)+(F_1'-F_2')+(R_1-R_2)+D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right)$$

эффект, извлекаемый предпринимателями.

Суммируя E', E'' и E''' получаем:

$$E=E'+E''+E'''=(D_2-D_1)+D_2\left(\frac{F_1}{D_1}-\frac{F_2}{D_2}\right)+D_2\left(\frac{C_1}{D_1}-\frac{C_2}{D_2}\right),$$

т.-е. получаем формулу, которую мы вывели уже раньше.

Конечно, для получения нормы эффективности необходимо повсюду абсолютные эффекты разделить на сумму капитальных вложений.

Для иллюстрации приведем численный пример:

Примем попрежнему:

а) для капитальных вложений:	$K_1=200$ млн. руб. $K_2=250$ млн. руб.
б) для материальных издержек производства:	$K_2-K_1=50$ млн. руб.
в) для чистой продукции:	$C_1=400$ млн. руб. $C_2=440$ млн. руб.
г) для расхода рабочего времени:	$D_1=100$ млн. руб. $D_2=120$ млн. руб. $F_1=100$ млн. рабоч. часов.

Примем далее:

д) для фондов зарплаты:	$F_1'=50$ млн. руб. и $F_2''=55$ млн. руб.
е) для непроизводит. расходов:	$R_1=25$ млн. руб. и $R_2=28$ млн. руб.

Таким образом, если бы заработная плата возросла пропорционально росту продукции, рабочая сила получила бы эффект от роста зарплаты:

$$E_n' = \frac{F_1'}{D_1}(D_2 - D_1) = \frac{50}{100}(120 - 100) = 10 \text{ млн. руб.}$$

Но, так как при неизменных ставках зарплаты весь эффект от роста производительности труда достается предпринимателю в виде относительной прибавочной стоимости, рабочая сила потеряла экономичный эффект $E'_э = D_2\left(\frac{F_2'}{D_2} - \frac{F_1'}{D_1}\right) = 120\left(\frac{55}{120} - \frac{50}{100}\right) = 55 - 60 = -5$ млн. руб. Весь эффект в виде роста зарплаты составит: $E'_п + E'_э = 10 - 5 = 5$ млн. руб., или что то же самое: $F_2' - F_1' = 55 - 50 = 5$ млн. руб.

Далее, рабочая сила сберегла, благодаря росту производительности труда, рабочее время, равное $E_п = D_2\left(\frac{F_1}{D_1} - \frac{F_2}{D_2}\right) = 120\left(\frac{100}{100} - \frac{110}{120}\right) = 120 - 110 = 10$ млн. раб. часов. Если мы оценим эти рабочие часы в соответствии с производительной способностью их в 1 рубль за час, получаем экономию в 10 млн. руб. Таким образом, рабочая сила выиграла то, что она получила на 5 млн. руб. больше, работая на 10 млн. часов меньше.

Получатели доходов за счет непроизводительных расходов выиграли всего: $E'' = R_2 - R_1 = 28 - 25 = 3$ млн. руб.

Последние составляются:

а) из $E'' = \frac{R_1}{D_1}(D_2 - D_1) = \frac{25}{100}(120 - 100) = 5$ млн. руб.

б) из $E'''_э = D_2\left(\frac{R_2}{D_2} - \frac{R_1}{D_1}\right) = 120\left(\frac{28}{120} - \frac{25}{100}\right) = 28 - 30 = -2$ млн. руб.

и, наконец, предприниматели выиграли:

а) продуктивный эффект $E_п''' = \frac{D_2 - D_1}{D_1}(D_1 - F_1' - R_1) = \frac{120 - 100}{100} \times (100 - 50 - 25) = 5$ млн. руб.

б) экономичный эффект:

$$E_э'''' = D_2\left(\frac{C_1}{D_1} - \frac{C_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{R_1}{D_1} - \frac{R_2}{D_2}\right) + D_2\left(\frac{F_1'}{D_1} - \frac{F_2''}{D_2}\right) = 120\left(\frac{400}{100} - \frac{440}{120}\right) + 120\left(\frac{25}{100} - \frac{28}{120}\right) + 120\left(\frac{50}{100} - \frac{55}{120}\right) = 40 + 2 + 5 = 47 \text{ млн. руб.}$$

Весь эффект будет:

$E_п = 10 + 5 + 5 = 20$ млн. руб. $= (D_2 - D_1) = (120 - 100) = 20$ млн. руб.
$E_э = (-5 - 2 + 47)$ млн. руб. $+ 10$ млн. раб. часов $= 40$ млн. руб. $+ 10$ млн. раб. часов.

Итого $E_п + E_э = (20 + 40)$ млн. руб. $+ 10$ млн. раб. часов или, оценивая рабочий час в 1 рубль, получаем: $E = 70$ млн. руб. и $\frac{E}{K_2 - K_1} = \frac{70}{50} = 1{,}40$, как мы имели уже выше.

В вышеприведенном примере эффективность проявляется только в той отрасли, в которую делаются капитальные вложения. Если эффективность проявляется и в других отраслях, она исчисляется аналогично.

Осложняющие моменты

При исчислении эффективности капитальных вложений мы можем столкнуться с некоторыми моментами, осложняющими это исчисление. Остановимся тут только на двух таких моментах.

1. Определение стоимости старого капитала. Так как мы эффективность капитальных вложений сравниваем с эффективностью работы старого капитала, вопрос о правильной оценке последнего приобретает первостепенное значение. Здесь могут быть следующие случаи.

1) Эффективность капитала не изменяется или мало изменяется в течение всего времени работы основного капитала. В данном случае необходимо исчислять стоимость старого капитала по его восстановительной оценке (конечно, цены здесь, как и повсюду до сих пор, должны оставаться неизменными).

В самом деле, допустим, что стоимость основного капитала по восстановительной оценке $= 1$ млн. руб. и пусть продолжительность службы его будет 10 лет. Если эффективность капитала остается в течение этих 10 лет одинаковой, фактический износ капитала будет равномерно распределяться по отдельным годам и составит 0,1 млн. руб. в год, так что, например, через 4 года стоимость капитала будет $1 - 0{,}1.4 = 0{,}6$ млн. руб. Но так как ежегодный эффект по условленному остается одинаковым, то для сравнения эффективности старого и нового капитала, очевидно, нужно брать не балансовую стоимость последнего в 0,6 млн. рублей, а его восстановительную стоимость в 1 млн. руб.

Обозначим весь основной капитал по его восстановительной оценке через K_o и по его балансовой оценке через K_1. Пусть далее срок полной службы капитала равняется t_o и продолжительность времени, в течение которого данному капиталу осталось доработать через t_1. Тогда мы будем иметь

$$\frac{K_o}{K_1} = \frac{t_o}{t_1};\ K_o = \frac{K_1 t_o}{t_1}$$

Сроки службы капитала t_o и t_1 легко определяются, когда мы имеем дело с однородным имуществом, в котором все входящие единицы имеют одинаковый срок службы. Вопрос усложняется, когда имущество неоднородно, или когда отдельные единицы однородного имущества имеют разный срок службы. Вопрос этот анализирован в последних работах тт. Бухмана и Подтягина, и мы здесь на нем не остановимся.

2) Эффективность капитала значительно изменяется с течением времени. Пусть суммарный эффект в течение всего срока службы капитала будет $E_1+E_2+E_3+E_4+E_5+\ldots E_{to}=\Sigma E_{1\,to}$, где E_1 — эффект в течение первого года; E_2 — в течение второго года работы основного капитала и E_{to} — эффект в течение последнего года. службы. Пусть далее имущество прослужило уже t_1 лет. В течение оставшихся (t_o-t_1) лет оно даст эффект:

$$E_{t+1}+E_{t+2}+E_{t+3}+\ldots+E_{to}=\Sigma_{t+1}^{to}E.$$

Отсюда: $$\frac{K_0}{K_1}=\frac{\Sigma E_{t+1}}{\Sigma E_{1\,to}}$$

Конечно, для вычисления этой формулы нужно знать закон падения эффекта, данного основного капитала с течением времени. Нахождение этого закона задача самостоятельная, имеющая также крупнейшее значение для определения размеров ежегодных отчислений в фонд амортизации и она выходит за пределы настоящей работы.

Вычисление эффективности новой установки

Возьмем общую формулу эффективности капитальных вложений:

$$\frac{E}{K_2-K_1}=\frac{(D_2-D_1)\left(\frac{I_1}{D_1}-\frac{I_2}{D_2}\right)}{K_2-K_1}=\frac{(D_2-D_1)+\frac{D_2I_1-D_1I_2}{D_1D_2}}{K_2-K_1}$$

В новой установке мы, очевидно, будем иметь:

$$K_1=0;\ D_1=0;\ I_1=0;\ K_2=K;\ D_2=D;\ I_2=I;$$

Отсюда мы имеем: $$\frac{E}{K}=\frac{D+\frac{0}{0}}{K};$$

т.-е. для новой установки можно исчислить только продуктивный эффект $E_п=D$. Что касается экономичного эффекта, то он выражается неопределенностью $E_э=\frac{0}{0}$. Это и вполне понятно. Экономичный эффект можно выявить только при сравнении работы двух аналогичных установок или при сравнении эффективности старого капитала и новых капитальных вложений. Когда же мы определяем эффективность такой новой установки, где у нас мерила для сравнения нет, мы, очевидно, не имеем никаких оснований, чтобы судить о том, в какой степени будет экономична работа этой установки.

С. А. Первушин

Экономические барометры и пути кон'юнктурного прогноза[1] [2]

I

Предвидение в хозяйственной жизни может касаться различного рода явлений и преследовать различные цели. В соответствии с этим различны типы, формы, а, следовательно, и пути хозяйственного прогноза.

По об'екту (характеру явлений) следует различать, во-первых, генеральный прогноз (динамики народнохозяйственного целого) и специальный прогноз, касающийся отдельных элементов и частей целого; во-вторых, прогноз явлений строго периодических, относительно периодических-циклических (меняющаяся амплитуда и длина волны) и явлений непериодических и не имеющих циклового характера. По цели, которая ставится, и тем отрезкам времени, к которым прогноз относится, различается прогноз на длительные сроки, касающийся основных тенденций (генеральных линий) развития той или иной хозяйственной системы и не приуроченный к сколько-нибудь определенным хронологическим датам и прогноз на сравнительно короткие сроки более или менее конкретный (напр., сроков смены фаз цикловых движений). В первом случае мы стремимся наметить и предсказать основные тенденции и этапы развития той или иной хозяйственной системы или отдельных элементов ее, предвосхитить основные черты ее динамики, не только не приуро-

---

[1] Точка зрения Редакции „Плановое Хозяйство" на экономические барометры, строящиеся на западе в С.-А. С. Ш., была сформулирована в свое время в примечании к статье С. П. Боброва, напечатанной в журн. „Плановое Хозяйство" № 1 за 1926 г.

Редакция констатирует, что критическое отношение к построениям барометров за истекший период выявилось и со стороны немарксистской экономической мысли. Статья С. А. Первушина знакомит с взглядами ряда авторов, критикующих методы построения барометров и их значимость. Автор печатаемой статьи, с своей стороны, приводит ряд соображений, подрывающих значение экономических барометров и тем самым подтверждает — опираясь на иные исходные позиции — сформулированный Редакцией в 1926 г. взгляд. Точку зрения автора на возможность краткосрочного кон'юнктурного прогноза в условиях СССР Редакция считает дискуссионной. *Ред.*

[2] Доклад, прочитанный на Всесоюзном совещании работников по кон'юнктуре при Госплане СССР (11—18 мая 1929).

чивая наш прогноз к каким-либо точным хронологическим датам, но и отвлекаясь от конкретных кон'юнктурных изгибов и прочих более краткосрочных колебаний и сдвигов. Таков прежде всего прогноз путей капиталистического развития (закон концентрации производства), данный К. Марксом; таков прогноз путей развития русского пореформенного хозяйства довоенного периода, в свое время данный В. И. Лениным в „Развитии Капитализма в России" [1]. Принципиально такой же в общем характер имеют попытки прогноза дальнейших судеб капитализма, данные проф. Вернером Зомбартом в его недавней работе, опубликованной в „Weltwirtschaftliches Archiv" (1928. VIII. „Die Wandlungen des Kapitalismus" и проф. Жозефом Шумпетером (Bonn) в его статье „The Instability of capitalism",[2] появившейся приблизительно в то же самое время.

От такого рода опытов прогноза á la longue — на длительные сроки — прогноза длительной динамической кривой развития или, по крайней мере, длительных отрезков ее, следует отличать прогнозы кон'юнктур — циклических, более или менее периодических колебаний в динамике хозяйственной системы, капиталистической системы прежде всего, — прогнозы, как правило, более или менее конкретные, приуроченные к более или менее определенным хронологическим датам.

Классическим образцом такого рода чисто кон'юнктурных предсказаний более или менее краткосрочных циклических перемен хозяйственной погоды являются предсказания американской Гарвардской школы экономики, Английской школы экономики (Scoole of economies) и их „экономические барометры", неоднократно подвергавшиеся описанию и критике и в нашей современной литературе. [3]

Подробное описание методологии построения гарвардского барометра неоднократно, конечно, давалось самим Персонсом в ряде специальных приложений к журналу „Review of economic statistics" (прежде всего „Explanation of the Data and Method used in the Index of general business conditions", янв. 1919 г., янв. 1922 г.).

Несколько особое место занимает прогноз периодических экономических явлений по их связи с периодическими же неэкономическими явлениями, обычно, естественного порядка. Таков прогноз экономических кон'юнктур, связанных с колебаниями урожаев, даваемый известным американским проф. Муром, [1] также описанный в нашей литературе [2].

Как различны об'екты прогноза и те задания, которые мы ставим предвидению в области хозяйства, так различны самые пути и методы прогноза. По своей основе и методам следует различать прогноз, основанный на качественном анализе причинных связей явлений и прогноз основанный на установленных эмпирических закономерностях (количественно-статистический метод). Последний в свою очередь различается по методу статистического симптомного или статистического итогового (балансового) анализа. Примером хозяйственного прогноза на анализе причинных связей явлений могут служить прогнозы Эйленбурга, Зомбарта и Шпитгоффа, относящиеся к довоенному периоду, в частности к динамике хозяйства самого начала XX столетия [3].

Такой же характер имеет последний прогноз Зомбарта о дальнейших путях капитализма.

Примером статистического прогноза, основанного на симптомном методе, могут служить барометры Гарвардской школы, барометры Бэбсона и Брукмайера, наконец, барометрические построения Карстена [4]. Симптомно-синтетическим и, в известной мере, переходным к балансовому является путь кон'юнктурного прогноза, избранный ново-германской школой кон'юнктуристов, группирующихся около Берлинского кон'юнктурного института [5]. Наконец, уже явное преобладание статистического балансового метода в хозяйственном прогнозе, вообще, и прогнозе кон'юнктуры, в частности, мы находим у В. Г. Громана в его статьях в „Плановом Хозяйстве", [6] у Е. С. Полюта и некоторых других исследователей кон'юнктуры советского периода. Целый ряд исследователей (Aftalion, Morgenstern, у нас А. Л. Вайнштейн) считают, что прогноз возможен лишь путем сочетания дедуктивного и индуктивно-статистического методов.

II

Настоящая работа не имеет своей целью охватить проблему хозяйственного прогноза во всей ее широте, ее границы гораздо

[1] В. И. Ленин. „Развитие капитализма в России" (Собр. сочинений, т. III).

[2] „Economic Journal" (The Quarterly Journal of the Royal economic Society), sept. 1928.

[3] Ср. нашу „Хозяйственную кон'юнктуру", а также работы М. В. Игнатьева („Кон'юнктура и цены"), Д. И. Опарина („Рынки и кон'юнктура") и ряд статей Ленуара, Боброва, Вайнштейна, Опарина, А. И. Зака в журналах („Вестн. Статистики", „Плановое хозяйство", „Эк. Бюллетень Кон'юнктурного института"). См. также С. П. Бобров „Работы Уоттена Персонса" („Вопросы Кон'юнктуры". Вып. II).

[1] H. L. Moore. „Economic Cycles: their Law and Causes", 1914. Его же — „Generatingeconomic Cycles", 1923.

[2] А. Л. Вайнштейн. „Урожай, метеорологические и экономические циклы, проблема прогноза". („Проблемы Урожая", 1926).

[3] Ср. „Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik über die Störungen im deutshen Wirtschaftsleben während der Jahre 1900 ff", Leipzig, 1904.

[4] Описание метода Карстена см. у А. И. Зак. „Новая интерпретация Гарвардского барометра" („Вопросы кон'юнктуры", т. IV).

[5] Prof. D-r Ernst Wagemann. „Konjunkturlehre", 1928; ср. также „Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung.", 1926. 1 Ergänzungsheft.

[6] Ряд статей в 1924—1926 г. „План. Хоз.", 1925, № 1—2 и 1926, № 4.

скромнее и уже, ее об'ектом является лишь прогноз кон'юнктуры. Однако, и здесь сколько-нибудь единое обобщение затруднительно. И здесь свои типы, свои разновидности. Прогноз делается, одними, на основе преимущественно качественного экономического анализа — на основе теории цикла, анализа его причино-зависимостей в их конкретном, конечно, аспекте (Туган-Барановский, Шпитгофф, Афталион, Репке, Альтшулль) с привлечением, конечно, более или менее обширного статистического материала. Другими (Персонс, Вагеманн) прогноз делается преимущественно на основе установленных статистических закономерностей. Конечно, неправильным является утверждение, что Гарвард и, в частности, Персонс абсолютно чужды экономической теории, что их барометры безтеоретичны и даже антитеоретичны. В основе их барометрических построений, конечно, лежит количественная теория денег и господствующая американская кон'юнктурная теория (Митчелля), на что правильно указывал еще в 1926 г. Альтшулль.[1] Экономическое об'яснение кон'юнктурных явлений именно в указанном выше направлении и было дано Персонсом[2]—главой Гарвардской школы — в его статье „Theorie of business fluctuations" („Quarterly Iournal of economics", 1926); а несколько ранее оно было дано и Crum'ом („The Interpretation of the Index of general business conditions") „Review of econom. Statistics", 1925, III, приложения).

Однако, все же несомненно, что экономическая теория у них на последнем месте; в их барометрических построениях примат принадлежит эмпирическим закономерностям, обнаруживаемым путем статистического анализа симптомных временных рядов. В коллективном ответе своему наиболее энергичному критику Карстену[3] в 1927 году, Бэллок, Персонс и Кром сами подчеркивают, что „их барометр не основан ни на какой теории, которая бы касалась причинных связей затронутых явлений" .[4]

Впрочем и статистические пути кон'юнктурного прогноза далеко неодинаковы даже в пределах симптомного и симптомно-синтетического метода (оставляя в стороне пока балансовый метод). Наибольшее разнообразие в этом отношении обнаруживает современная Америка, где прогноз осуществляется различного рода учреждениями, преследующими различные цели — от чисто коммерческих до

[1] E. Altschull. „Konjunktur-theorie und Konjunktur-Statistik". Archiv f. Soc. W. u. S. p., B. 55.

[2] С этим об'яснением совпадает и то, которое было дано в нашей литературе Д. И. Опариным „Экономич. анализ Гарвардского барометра" („Плановое Хозяйство", 1926, № 10).

[3] Karl G. Karsten. „The Harvard business Jndexes. A new Inter-pretation" („Iournal of americ. Statistic Assotiation", Dec., 1926).

[4] „The construction and Interpretation of the Harvard Index of business conditions" („Review of econom. Statistics", II, 1927).

более или менее научных и квази-научных, наконец, строго научных (Персонс, Снайдер).

Оставляя в стороне первые или „коммерческие предприятия" по хозяйственному предвидению, мы не будем, конечно, останавливаться и на вторых по преимуществу статистиках, вернее „любителях" статистики, чрезмерно преувеличивающих ее познавательные возможности. По их поводу Джонс[1] справедливо заметил, что „большая опасность настоящего, в области прогноза, заключается в том, что статистическая техника оказывается в руках тех, кто не знает и не понимает границ применения этого метода".

Об'ектом нашего рассмотрения является лишь последняя (третья) группа исследователей и учреждений научно-исследовательского типа, где прогноз опирается в основном на систематический научный анализ.

Недостаток места не позволяет нам здесь остановиться на интересной истории методологии статистических барометрических построений[2] в экономике, как они шли от де-Фовилля, Нейманн-Шпалларта, Беннера чрез Бенини, Жюлена, Бэбсона к Гарвардской школе, к Карстену и к барометрам Германского кон'юнктурного института. Коротко говоря, это был путь от прогноза грубо эмпирического и в то же время основанного на грубых качественных оценках (плохо, удовлетворительно, хорошо, очень хорошо), состояния и динамики отдельных отраслей народного хозяйства (таблица де-Фовилля) к прогнозу чисто количественному, более или менее точному, от единого показателя (Нейман-Шпалларт — Бэбсон) к системе нескольких барометрических показателей: три „кривых" у Гарварда, система многих кон'юнктурных кривых у Германского кон'юнктурного института. Образцом современного экономического барометра, наиболее типичным не только для Америки, но и в мировом масштабе, является еще до сих пор Гарвардский барометр. Как мы увидим далее, и его критики в Америке (Карстен), как и новейшие исследователи в области кон'юнктурного прогноза в З. Европе (Германский кон'юнктурный институт), несмотря на ряд существенных отличий в основном опираются на те же самые корни.

Здесь нет нужды давать подробное описание Гарвардского барометра. Его неоднократно приводили, в том числе и на страницах „Планового Хозяйства". Барометр состоит из трех основных кривых — трех линий, характеризующих фондовый рынок (кривая A — спекуляция), товарный рынок (кривая B — промышленность и торговля) и денежный рынок (кривая C — деньги). Колебания кривой B следуют за колебаниями кривой A с запозданием на 4 — 10 месяцев, кривая C повторяет движение кривой B с запозданием на 2 — 8 месяцев. Зако-

[1] Prof. J. H. Jones. „Business forecasting" („The economic Journal", sept., 1928).

[2] Ср. Mitchell Business Cycles 1928, стр., 290 и далее.

номерная последовательность чередования колебаний (повышений и понижений) этих трех наиболее чутких и наиболее ранних показателей смены хозяйственной погоды дает Гарварду основание для предсказаний общих переломов в кон'юнктуре народнохозяйственного целого.

В общем, кон'юнктурное предвидение, как оно сложилось в современной американской практике, представляет собою особый тип хозяйственного предвидения, характеризующийся следующими основными особенностями. По об'екту — это вид генерального прогноза (народнохозяйственное целое), по цели — это сравнительно краткосрочный прогноз меняющихся фаз кон'юнктурного цикла в его конкретности — прогноз, приуроченный к более или менее определенным хронологическим датам. По своей научной основе и методам — это прогноз, основанный преимущественно на статистическом анализе, на эмпирических закономерностях, касающихся динамики типичных наиболее чутких и наиболее ранних (упреждающих) симптомов кон'юнктурных явлений, их корреляционной связи, и временной последовательности. Прогноз здесь опирается на принцип взаимодействия отдельных элементов статистических симптомов во времени. Для прогноза кон'юнктуры прослеживается движение нескольких кривых и их временная последовательность. Кривые при этом берутся не во всей их конкретности, а очищенные от векового движения и сезонных колебаний.

Метод Карстена, заменяющий Гарвардские простые „кривые" элементов симптомов акумулятивными кривыми (кривыми последовательных сумм отклонений) — на основе квадратурного метода Эджа, в то же время дающий иную экономическую интерпретацию их динамики, в основном, однако, не изменяет тех путей прогноза, которые сложились в Гарвардской школе. Нередкое противопоставление экономизма Карстена — эмпиризму Персонса — ошибочно. У Карстена, так же как у Персонса, примат эмпирических закономерностей над экономической теорией несомненен. Так же как и у Персонса, об'ектом прогноза является кон'юнктура в узком смысле, т.-е. циклические колебания, получаемые путем элиминирования векового уровня и сезонных колебаний.

Германский кон'юнктурный институт, так же как и Карстен достаточно критически относится к конкретным барометрическим построениям Гарварда. Он считает невозможным построить барометр, исходя из какого-либо одного принципа, опираясь на две-три кривые, тем более опираясь на кривые относящиеся к какой-либо одной сфере народного хозяйства, в частности к сфере обращения.

Его барометрическая система есть система многих специальных барометров, относящихся к различным отдельным отраслям народного хозяйства, начиная с сферы производства.

Нижеследующая схема показывает из каких конкретных специальных барометров она состоит.

I. Барометр производства, состоящий из следующих рядов: 1) поступление заказов, 2) ввоз промышл. сырья, 3) продукция важнейших отраслей, 4) степень занятости (нагрузка промпредприятий), 5) вывоз готовых изделий.

II. Индекс нагрузки пром. предприятий — отдельно для производства средств производства и производств предметов широкого потребления.

III. Барометр движения товарных запасов.

IV. Внешняя торговля (обороты), как показатель внутреннего рынка.

V. Барометр хозяйственной напряженности:

1) долгосрочные кредиты,

2) поступление заказов,

3) нагрузка предприятий.

VI. Барометр денежного обращения и кредита (эмиссия банкнот, вклады, учетно-ссудные операции, эмиссия акций и облигаций).

VII. Барометр динамики трех рынков в их взаимной связи (фондовый, денежный и товарный рынки).

VIII. Барометр товарных цен:

а) индекс цен кон'юнктурно-чутких товаров,

б) индекс цен промышленного сырья и полуфабрикатов,

в) индекс цен готовых изделий в оптовой торговле,

г) индекс розничных цен.

В этой системе специальных барометров он стремится так подобрать показатели, чтобы в своей совокупности они могли вскрыть изменения в соотношении отдельных элементов народнохозяйственного целого, по крайней мере, быть симптомами таких изменений, в частности, в соотношении между производством и спросом (потреблением), между рыночным предложением и доходами, между отдельными рынками. В отличие от Гарварда, Германский кон'юнктурный институт считает необходимым охватить не только ценновые, но и натуральные показатели, так как процесс динамики народнохозяйственного целого, процесс воспроизводства в его целом есть не только процесс ценностный (Geldkreislauf) но и натуральный (Guterkreislauf). Итак, здесь мы имеем, несомненно, синтетический, а в известной мере и прямо балансовый уклон. На ряду с влиянием Гарварда, Германский кон'юнктурный институт испытывает на себе, несомненно, и влияние своего „восточного" соседа.[1]

Таким образом, существенные отличия от Гарварда — несомненны Однако, несмотря на все перечисленные отличия, принципиальная основа барометра пока и здесь та же, что и у Гарварда.

Во многом идущий своим путем, существенно отличающийся от Гарварда по количеству, характеру, по принципам отбора привле-

[1] Перспектива синтеза американского и русского опытов в германском кон'юнктурном прогнозе представляется нам здесь весьма вероятной.

каемых показателей, по определению вековых уровней, заменяющий один общий барометр рядом специальных барометров, подвергающий полученные кривые своеобразному изучению (у Вагеманна по методу схем движения), Германский кон'юнктурный институт пока все же опирается на те же самые корни, что и Гарвард. И в этом случае прогноз основан на анализе эмпирических закономерностей, на анализе взаимных связей и временной последовательности в их движении.

Получившие в последнее время распространение попытки прогноза на основе анализа связи между изменениями соотношений какого-либо показателя и изменениями других показателей (Ирв. Фишер, Игнатьев), а также попытки прогноза на основе анализа одной кривой, исходя из анализа качественных изменений динамики этой же кривой (Бобров), имеют свое главное применение в области частного, но не генерального прогноза, в то же самое время и они опираются на те же основные корни, что и Гарвард (устойчивая закономерность).

В виде примера этого рода работ, остановимся кратко на попытке построения барометра в советских условиях, данной М. В. Игнатьевым[1]. Он правильно считает в современных наших условиях неприменимым метод Персонса; он иначе ставит и самую задачу нашего барометра. Персонс сосредоточивает анализ на чисто кон'юнктурных цикловых явлениях, отбрасывая уровень, сезоны, элиминируя различия в колеблемости отдельных сопоставляемых рядов. „В условиях нашей экономики, говорит М. В. Игнатьев, быть может было бы правильнее перевернуть задачу, оставив неподдающиеся пока уловлению связи между случайными колебаниями до большего накопления материала". Он считает здесь более целесообразным сосредоточить внимание на более или менее длительных тенденциях, на так называемом уровне (trend).

Считая у нас затруднительным установить закономерность между последовательными изменениями отдельных симптомов (задача Персонса), он пытается „отыскать закономерность связи между изменениями соотношений какого-либо показателя и изменениями выраженных в той или иной форме других показателей".

Конкретно, он строит барометрический показатель движения цен на основе установленной связи между изменениями цен *(B)* и соотношением денежной и товарной массы *(A)*. Последнее соотношение он исчисляет, как разность отношений денежной массы и товарооборота (измеряемого показателями грузооборота) к величине их в апреле 1924 года.[2]

[1] Ср. М. В. Игнатьев „Динамика денежного обращения, товарооборота и цен, в их взаимоотношениях" („Вопросы коньюнктуры", т. III, в. I).

[2] По существу, это разность выравненных индексов денежной массы и грузооборота.

Изменение денежной массы у него представлено средним месячным количеством денег в обращении; показателем товарооборота служат данные о средне-суточной погрузке железнодорожной сети. Таким образом, он получает две динамические кривые, при чем при сопоставлении их линия *A* обнаруживает сходство с движением линии *B* и в тенденциях, и в сезонах, и в отклонениях от сезонов, при условии передвижки последней линии *B* на четыре месяца назад. „Если разность между отношениями денежного обращения и товарооборота к апрелю 1924 года увеличивается, то цены растут и притом в такой же приблизительно степени, в какой увеличивается разница". Однако, рост цен совершается, как отмечено выше, с опозданием на четыре месяца.

Такова четвертая разновидность экономических барометров. И здесь, как и у Карстена, как и у кон'юнктуристов Германского кон'юнктурного института, бесспорно есть довольно большие отличия от Гарварда. Однако, и здесь, так же как и у вышеприведенных авторов, сходство в основном достаточно велико, не говоря, понятно, про теоретико-экономическую основу — „количественную теорию денег", — которая в большей или меньшей степени обща всем перечисленным разновидностям экономических барометров. В Гарварде, быть может, в силу его особой определенности и элементарности, как в фокусе, лишь наиболее ярко отразились те основные предпосылки, основные корни которых свойственны всем перечисленным направлениям в построении статистических барометров кон'юнктуры.

В основе Гарвардского барометра, как и в большинстве новейших барометрических построений, выросших на его почве, параллельно с ним или даже в противовес ему (Карстен) лежат те же предпосылки, те же идеи. Эти предпосылки могут быть формулированы следующим образом. Во-первых, идея реальной совокупности, идея единого замкнутого в себе народнохозяйственного организма, все элементы которого при стихийности динамики в то же время взаимно связаны единством системы (взаимозависимость элементов в хозяйстве одного уклада). Во-вторых, идея подвижного равновесия в динамике этой стихийно развивающейся системы. В третьих, идея цикличности развития этой стихийной системы, охватывающих народнохозяйственный организм в его целом и солидарных цикловых движений, имеющих периодический характер (идея не только цикличности, но и периодизма, — строго периодических циклов). В четвертых, предпосылка свойственной данной реальной совокупности устойчивой эмпирической закономерности в динамике, определяемой на основе изучения длительных и однородных временных статистических рядов (на основе большого числа независимых и однородных испытаний, т.-е. на основе идеи закона больших чисел). В пятых предпосылка неизменно-

сти связи экономических элементов системы и постоянства их соотношений во времени, постоянства установленных закономерностей, позволяющая предполагать, что закономерность, установленная для прошлого, значима и для будущего периода (идея постоянной корреляции), за исключением лишь особо пертурбационных эпох (война, революция).

Лежащие в основе современных „экономических барометров" предпосылки, на ряду с некоторыми безусловно верными предпосылками (стихийность, цикличность) в большей своей части, однако, неправильны, являясь результатом неправомерного перенесения принципов статики хозяйства на его динамику, в процессе которой и развертываются явления, составляющие об'ект кон'юнктурного прогноза.

Так, Гарвардская школа рассматривает живые хозяйственные процессы, как равнодействующую трояко рода движений (вековое движение, циклические колебания, сезонные колебания), осложняемых время от времени вмешательством пертурбационного фактора, при чем за этим последним понятием скрывается представление о кратковременном нарушении и последующем восстановлении. Тот или иной пертурбационный фактор нарушает закономерности в соотношениях и хронологической последовательности отдельных элементов-симптомов кон'юнктуры; он создает временные отклонения, которые более или менее скоро ликвидируются, по мере прекращения работы этого пертурбационного фактора и восстанавливаются вновь прежние соотношения, прежние отставания (lag'и), словом прежние закономерности в их более или менее неизмененном виде. В этом построении нетрудно увидеть предпосылки статической системы с ее специфическими особенностями, определяемыми проф. A. Löwe, как „замкнутость и взаимозависимость элементов" („Geschlossenheit und Interdependenz).

В отличие от указанной концепции, по существу статической для динамики хозяйства, капиталистического в частности, свойственно не только и не столько вмешательство пертурбационных факторов (с воздействием на систему типа короткого удара), сколько структурные изменения, структурные сдвиги, оказывающие существенное влияние на характер и степень взаимоотношений и временную последовательность отдельных элементов народнохозяйственного целого и их статических симптомов.

Точка зрения, развиваемая нами здесь, в настоящее время все более и более выявляется у ряда современных исследователей З. Европы и С.-А.С.Ш. Так, большое значение структурным сдвигам в динамике мирового хозяйства новейшего периода (Strukturwandlungen) придает проф. д-р. Bernhard Harms,[1] который в известной мере противопоставляет таковые (Strukturwandlungen) кон'юнктурным колебаниям (Konjunkturschwankungen). Впрочем еще несколько ранее проф. B. Harms'а в том же органе („Weltwirtschaftliches Archiv")[2] развивает ту же в сущности тему Адольф Леве, (A. Löwe) который считает, что кон'юнктура возможна лишь в динамике хозяйства; последняя же отличается от статики тем, что в нее входят действующие извне на систему динамические факторы (в частности, технический прогресс)—„независимые переменные", нарушающие замкнутость и взаимозависимость элементов системы.

J. Schumpeter, который уже в довоенное время в своей работе „Theorie der wirtschaftliche Entwickelung" (1912 г.), правда, в сугубо своеобразном аспекте, выявил динамические моменты в хозяйственном развитии, по новому возвращается к той же теме в своей статье „The Instability of capitalism" [3]. Здесь он говорит о неустойчивом, полном противоречий характере динамики капитализма, который не укладывается в рамки теории подвижного равновесия. Несколько далее он вновь подчеркивает, что капитализм находится в стадии перестройки (transformation), которая настолько очевидна, что можно спорить лишь об интерпретации этого факта, но не о факте, как таковом.

Кроме указанных выше авторов (Schumpeter, Harms, Löwe), можно было бы привести ряд трудов как в германской литературе (Wagemann, H. Wolff[4] Sombart), так и в американской, (W. C. Mitchell,[5] F. C. Mills), где проводится та же мысль.

Наличие структурных сдвигов не есть исключение пертурбационного порядка, быстро преходящее, а самая сущность динамики хозяйства как такового, капиталистического в частности.

Спрашивается, какие же из этого проистекают следствия.

Всякие структурные изменения, конечно, существенно влияют на характер и степень связи временных рядов, на их временную последовательность. Выпадение какого-либо элемента или вхождение какого-либо нового часто коренным образом преобразует видимые „связи". Это и находит свое статистическое выражение в так называемой переменной корреляции элементов. Переменная корреляция, в „временных" статистико-экономических рядах, настолько заметно проявилась, особенно в последние годы, что ее проблемы становятся одними из важнейших в современной статистико-мето-

[1] Prof. Bernhard Harms. „Strukturwandlungen der Weltwirtschaftliches". („Weltwirtschaftlliches. Archiv", 1927 г., I, Bd XXV).

[2] A. Löwe. „Wie ist Konjunkturtheorie überhaupt möglich". (W. A. Bd. XXIV, II).

[3] Шумпетер подчеркивает „essentially discontinuous charakter of this process, wich does not lend itself to description in terms of a theory of equilibrum" (op. cit., стр. 385).

[4] „Lehribuch d. Konjunkturforschung" 1928, 69 стр.

[5] W. C. Mitchell op. cit стр. 325.

дологической литературе, особенно в нашей (проф. Б. С. Ястремский, [1] проф. Н. С. Четвериков, С. П. Бобров).

На нее обращают сейчас внимание и в иностранной литературе: Германский кон'юнктурный институт, журнал американской статистической ассоциации (статья С. Кузнеца).

Впрочем и у Персонса переменная корреляция не остается совсем вне поля его анализа. [2] Мы здесь, будучи лишены возможности иллюстрировать многочисленные конкретные случаи таких перемен видимой связи экономических элементов в динамике хозяйства, ограничимся наиболее интересными выводами из статьи О. П. Крамер, опубликованной в „Плановом Хозяйстве" в 1926 г. [3]

О. П. Крамер вычислила коэфициенты корреляции потребления железа с общим сбором хлебов, рыночным учетным процентом и выплавкой чугуна для каждого из следующих периодов в отдельности, со сдвигами во времени, полученными на основании эмпирического анализа: I. 1873—1883, II. 1876—1886, III. 1879—1889, IV. 1882—1892, V. 1885—1895, VI. 1888—1898, VII. 1891—1901, VIII. 1894—1904, IX. 1897—1907, X. 1900—1910, XI. 1903—1913.

Эмпирическим материалом послужили данные из нашей „Хозяйственной кон'юнктуры". В итоге получились следующие серии коэфициентов корреляции.

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
(Потребление железа и рыночный процент) .[4]	0	— 0,04	— 0.24	+ 0,52	+ 0,60	+ 0,70	+ 0,72	+ 0,29	+ 0,12	— 0,06	— 0,38
(Потребление железа и выплавка чугуна) .[5]	+ 0,18	+ 0,20	+ 0,40	+ 0,22	+ 0,09	+ 0,22	+ 0,42	+ 0,39	+ 0,38	+ 0,13	+ 0,28
(Потребление железа и общий сбор хлебов).[6]	+ 0,57	+ 0,66	+ 0,53	+ 0,48	+ 0,22	— 0,12	— 0,20	+ 0,01	+ 0,24	+ 0,48	+ 0,68

[1] См. Б. С. Ястремский. „Статика и динамика в статистическом исследовании". („Вестник Статистики", кн. XV. 1924); Н. С. Четвериков, „Связь хлебных цен с урожаями" („Вопросы кон'юнктуры" Т. I, вып. I; С. П. Бобров „Переменная корреляция" в сборнике „Математические методы в статистике". 1927).

[2] См. „The Problem of business forecasting" (edited by W. Persons, W. Foster and A. Hettinger) 1924, стр. 8.

[3] О. П. Крамер „К вопросу о методах изучения кон'юнктурных кривых". („Плановое Хозяйство", 1926 г. № 12).

[4] Соответствующие точки.

[5] Со сдвигом на два года вперед.

[6] Со сдвигом на два года вперед.

Мы обращаем внимание, что здесь менялись не только теснота связи, но и характер самой связи: положительный коэфициент корреляции сменялся отрицательным и наоборот.

Меняются связи не только динамических и циклических (выравненных) рядов, но и сезонных вариаций. Сдвиги в сезонных колебаниях также весьма нередки. Интересный опыт сопоставления годовой сезонной волны с средней за длинный ряд сезональю сделал С. П. Бобров в своей работе „Изучение сезонных вариаций в рядах со значительной дисперсией и неустойчивыми формами сезоналей".

Годы	Коэфициент корреляции средней сезонали с годовыми данными	Урожай в пудах с десятины (все зерновые хлеба, по 50 губ. Европ. России)	Урожай в тех же обознач. по черноземной полосе (25 губ.)	То же по нечерноземной полосе (25 губ.)
1896	+ 0,46	43,5	43,2	44,3
1897	— 0,79	36,0	32,8	43,7
1898	+ 0,52	41,9	41,4	43,0
1899	+ 0,66	47,2	47,0	47,6
1900	+ 0,56	44,5	42,6	49,4
1901	+ 0,29	39,8	37,4	39,0
1902	+ 0,74	51,2	53,8	44,3
1903	+ 0,72	46,7	48,5	41,9
1904	+ 0,31	51,0	54,3	53,2
1905	+ 0,89	42,5	40,8	47,1
1906	— 0,02	35,3	34,4	38,0
1907	— 0,02	42,2	42,7	40,8
1908	— 0,12	43,3	41,6	48,1
1909	+ 0,72	55,3	58,0	47,7
1910	+ 0,74	51,4	52,4	48,7
1911	— 0,64	39,9	38,5	43,9
1912	+ 0,74	53,2	53,3	52,8
1913	+ 0,79	58,3	59,7	54,1

Как видно, между прочим, из этой таблицы, один характер сезонной волны имеет место в урожайные годы и другой — в неурожайные.

Итак, структурные сдвиги — это самое существо динамики хозяйства и в связи с этим предпосылка неизменной связи, устойчивой эмпирической закономерности, которая лежит в основе не только Гарварда, но и противопоставляющих ему себя экономических барометров, в основном не верна. Благодаря вхождению новых элементов в систему, старые связи (нами изученные) нарушаются и ломаются.[1] Даже там, где мы не имеем каких-либо единовременных структурных сдвигов, а произошло большое изменение самого уровня и это большое количественное изменение может переменить соотношение элементов (количество переходит в качество). Таковы основ-

[1] Ср W. C. Mitchell. op cit. стр. 325.

ные возражения от экономики против современных барометрических построений. Впрочем, они не единственны и, конечно, далеко не исчерпаны.

Здесь нельзя не подчеркнуть, что предпосылки строгого периодизма цикловых движений не правильны и не подтверждаются данными опыта; циклы, будучи внутренне обусловленными и более или менее периодическими, не являются однако строго периодическими. Вопрос о хронологически строгой периодичности и цикличности следует различать. Цикл взаимно обусловлен, он обусловливается причинами, лежащими внутри капитализма. В период под'ема односторонне и одновременно развивается целый ряд параллельных диспропорций (в области производства, распределения, потребления, накопления, сдвигов цен), качественных[1] сдвигов, подготовляющих кризис и депрессию, то же самое происходит и в период депрессии, когда происходят противоположные сдвиги, подготовляющие под'ем. Однако, благодаря осложняющим моментам, связанным с присоединением так наз. внешних факторов, длина волны и амплитуда колебаний от цикла к циклу меняется и он не имеет строгой хронологической периодичности. Это подтверждается не только тем материалом, который нами в свое время был приведен в „Хозяйственной кон'юнктуре", но и неизмеримо гораздо более обширным и поздним материалом, более совершенно разработанным — в труде Американского национального бюро экономических исследований. [2] (W. Thorp, W. Mitchell, E. Gay) а также трудом F. C. Mills[3] („The duration of business cycles"). В виду нередких грубых смешений вопросов строгой периодичности и цикличности подчеркиваем, что отрицание строгой периодичности ни в коей мере не означает отрицание цикличности. Указанная меняющаяся длина волны (значительная колеблемость в этой области), однако также значительно суживает возможности „экономических барометров". В том же направлении влияет и сложность самого состава современных конкретных хозяйственных организмов, которые не строго монолитны и „in concreto" все же испытывают на себе влияние и сельского хозяйства, в том числе и докапиталистического (простого товарного). Влияние сельского хозяйства и в частности урожаев (кстати сказать, влияние весьма сложное и недостаточно изученное)[1] также существенно осложняет[2] конкретные связи и временные последовательности отдельных элементов в хозяйственной динамике.

Наконец, нельзя считать правильным игнорирование в проблеме барометра социальных моментов, которые давно вышли из стадии кратковременных случайных сдвигов, а также рациональных факторов (в виде денежно-кредитной политики, политики цен, таможенной политики и т. д.). Сказанное мы можем так кратко формулировать.

Предпосылки монолитности (полного единства) системы (одного уклада) и стихийности в условиях совершенной конкуренции, из которой исходят наши барометры, также нуждаются в существенных коррективах особенно в последнее время. С одной стороны, в современных капиталистических государствах сохраняют некоторое влияние элементы докапиталистической формации (простое товарное сельское хозяйство), с другой стороны и принцип стихийности существенно нарушается в условиях монополистического капитализма, финансового капитала (банки, тресты), в условиях нарастающего вмешательства рационального фактора в виде политики цен, кредитной политики и т. д. Совершенно неучитывается, наконец, в барометрах роль социального фактора, далеко не укладывающегося сейчас в рамки пертурбационного фактора.

Таковы те многочисленные трудности, которые стоят на пути статистического прогноза с точки зрения экономиста.

Поэтому экономисты самых различных направлений все более и более сдержанно относятся к статистическому пути прогноза. Так B. Penke, говоря о прогнозе в „Симптоматологии кон'юнктуры", подчеркивает, что „нужно комбинировать симптомы, при чем необходимо постоянно исследовать причинные связи".[3] Ту же

[1] В нашей „Хозяйственной кон'юнктуре" (1925 г.) на стр. 18 мы буквально отмечаем, что „количественные изменения, свойственные кон'юнктурным колебаниям,— это поверхность явления, за которой скрываются глубокие и резкие качественные изменения" (стр. 18). На стр. 25—32 мы даем краткий их анализ. Уточняя наш взгляд на пертурбационный фактор, мы говорим о нем, как усилителе и ускорителе под'ема („Плановое Хозяйство", 1926 г. № 12), который наступит и без пертурбационного фактора, но срок его будет отдален (разрыв хронологический, но не принципиальный). Эту точку зрения мы подчеркнули особенно в кратком немецком переводе нашей книги „Versuch einer Theorie der Wirschaftlichen Konjunkturen auf die Konjunkturentwickelung der Vorkriegszeit in Russland angewandt" („Virteljahreshefte zur Konjunkturforschung". Sonderheft 12, 1929 г., стр. 52 и 56, где мы указали, что признаем принципиальную неразрывность цикла и „in diesem Punkt weichen wir von der theoretischen Auffassung Irwing Fischers und anderer Forscher ab, welche den zyklischen Charakter der Konjunkturen überhaupt in Abrede-Stellen" (56 стр.). Там же мы указали, что пертурбационный фактор „Wirkt als ein die Umschwungstendenzen des Zyclus beschleunigendes und stärkendes Moment" (усилитель и ускоритель перелома.

[2] „Business Annals" by H. L. Thorp. 1926 г.

[3] „The Quartery Journal of economic". 1926.

[1] Ср. наша „Хоз. кон'юнктура", стр. 203—211.

[2] Подчеркиваем, как и в нашей „Хозяйственной кон'юнктуре" (стр. 48), что основные причины колебаний лежат не в сельском хозяйстве, в чем расходимся не только с Муром и Джевонсом (с которыми нас иногда неосновательно хотят сблизить во что бы то ни стало), но и с К. Каутским послевоенного периода. (K. Kautsky „Die Materialistische Geschichteauffassung" II Band, VII Kapitel. 1927 г.).

[3] B. Penke. „Кон'юнктура". 1927, стр. 161.

точку зрения развивает Eugen Altschull.[1] Чрезвычайно показательно, что и Albert Aftalion[2] в своей позднейшей работе „Monnaie et industrie" говорит о недостаточности для прогноза статистического анализа, о необходимости анализа причинных связей, более интимной связи экономической теории и статистики.[3] „La statistique ne se suffit donc pas à elle-même".[3] Еще резче ту же мысль высказывает Oscar Morgenstern, который говорит, что „теория прогноза кон'юнктуры должна быть последней главой теории кон'юнктуры".[4] В этом направлении в последнее время высказывается и А. Л. Вайнштейн, который также не видит сколько-нибудь значительных перспектив на статистическом пути прогноза,[5] в особенности в немецком переводе своей последней работы („Vierteljahreshefte zur Konjuntrurforschung". Sonderheft 12, 1929 г.).

Вряд ли нужно указывать, что марксистская школа давно отрицательно относится к прогнозу на основе только эмпирических закономерностей. У теоретика-статистика, думается нам, ничуть не меньше, чем у экономиста, принципиальных возражений против современных статистико-барометрических построений.

III

Еще в 1921 году Д. М. Кэйнс в своем трактате о вероятностях,[6] несмотря на всю спорность его аргументации все же достаточно подрывает познавательное значение эмпирически обнаруживаемых нами частостей. Частости не являются вероятностями и нередкая подмена одного понятия другим незаконна. Придавая большое значение статистике в ее функции описания, он отказывает ей в функции обобщения; он справедливо не решается опереться на теорему Бернулли и определить, какова вероятность появления события в следующих r — раз испытаниях, когда в предшествующих n — испытаниях оно появилось m раз.[7]

Интереснее еще однако то, что этот вывод Кэйнса не только принимает, но и углубляет Уоррен Персонс, основной руководитель и теоретик Гарвардского барометра. Для него, что, вероятно, не мало удивит читателя, коэфициент корреляции лишь описание, фотография, но не аргумент — не доказательство, при этом „только описание ограниченного периода времени".

Свою статью он заключает следующим обобщением: „Вероятность статистики не есть вероятность Байэса или Бернулли".

Наконец, Snyder — другой крупнейший американский статистик, также утверждает, что „кривые уровня и коэфициенты корреляции" не являются аргументами, но просто констатациями фактов.[2]

К этим положениям нельзя не прибавить еще весьма существенных соображений, подтверждающих их.

Ведь понятия закономерности[3] связаны с законом больших чисел. Между тем, „закон больших чисел", на который здесь стремится опереться исследователь, предполагает не просто только большое число испытаний, но и их независимость друг от друга и качественную однородность. Если нет этих условий, то и эффективность „большого" числа для анализа утрачивается. Вряд ли приходится доказывать, что наши эмпирические ряды экономических элементов представляют собою не независимые ряды, а ряды внутренне связанные (этот момент справедливо подчеркивает А. Л. Вайнштейн). Значение какого-либо показателя A в какой-либо $N-й$ момент времени находится в зависимости не только от значения показателя B (с которым он находится в тесной связи) в тот же или какой-либо ближайший момент времени, но и от своих же собственных предшествующих значений в моменты времени: $n-1$, $n-2$, $n-3$ и т. д.

Не являясь независимыми друг от друга, наши показатели в различные моменты времени не являются и качественно однородными. Это наше последнее утверждение есть прямое следствие признания роли структурных[4] сдвигов в динамике хозяйства. Тонна меди или унция золота далеко, качественно, не однородный показатель в мировом хозяйстве семидесятых годов XIX столетия или в начале XX столетия, тем более в послевоенный период. И если метод Эджа и Карстена — метод анализа куммулятивных связей идет по пути преодоления трудностей, вытекающих из связанности

[1] Altschull. „Konjunkturtheorie und Konjunkturstatistik". („Archiv f. Socialwissenschaft", 1926 г. Heft I).

[2] A. Aftalion. „Monnaie et industrie" — „Les grandes problèmes de l'heure presante". 1929. „Chapitre V. La prévision du mouvement des affaires".

[3] Op. cit., стр. 158.

[4] Oscar Morgenstern. „Wirtschaftsprognose", 1928 г. Wien, стр. 28.

[5] А. Л. Вайнштейн. „Метеорологические и экономические циклы и проблема хозяйственного прогноза" (Сборн. „Проблемы урожая").

[6] J. M. Keynes. „A. treatisy on probability". 1921.

[7] Противоположную и более оптимистическую точку зрения мы находим у проф. Н. Д. Кондратьева „Проблема предвидения" („Вопросы кон'юнктуры", т. II, стр. 15).

[1] „The problem of business forecasting", стр. 12.

[2] Carl Snyder. „Business Cycles and business measurement". 1927 г., стр. 421.

[3] Так, проф. Н. Д. Кондратьев формулирует: „закономерность событий есть результат взаимодействия большого числа элементарных явлений, рассматриваемых, как реальная совокупность" („Проблема прогноза"—„Вопросы Кон'юнктуры" стр. 14). Далее он говорит о „вероятностной" характеристике закономерности, при чем „об'ективные основания для вероятности будут существовать при большом числе единичных событий и при отсутствии радикально пертурбирующих условий". Закономерность он характеризует, как „линию необходимого и в то же время в среднем наиболее вероятного хода событий совокупности" (там же).

[4] На это указывает и Морген штерн (цитир. соч.).

экономических статистических рядов, то качественная разнородность статистического материала, вытекающая из структурных изменений в динамике хозяйства, непреодолима. Качественно однородные ряды могут существовать лишь относительно и лишь в сравнительно короткие отрезки времени, не разделенные какими-либо значительными структурными сдвигами.

Наконец, особого рода и далеко не последняя — принципиальная трудность в построении барометра чисто статистическим путем лежит в так называемом выравнивании рядов, их разложении на основные компоненты, в выделении уровней и циклов. Проблема кон'юнктурной (циклической) закономерности неотделима от проблемы уровня. Недаром вопрос о принципах выбора того или иного уровня, обычно, занимает одно из центральных мест в каждой полемике, касающейся установления тех или иных кон'юнктурных закономерностей.[1] В частности, одно из первых мест он занял и в споре Карстена с Гарвардской школой: последняя, отвечая Карстену, особенно внимательно отнеслась к исчисленным им „новым" уровням. В виде примера, достаточно указать, что очень высокий коэфициент корреляции, подтверждающий Карстеновское соотношение кривых A и B в Гарвардском барометре (+0,94!) получен Карстеном в результате произведенной им „реформы" уровней; если же взять „прежние" уровни Гарварда, то он составит всего +0,60(!).

В последнее время неоднократно подчеркивалось, что методы математического выравнивания (в частности, по способу наименьших квадратов) не являются сколько-нибудь надежной гарантией правильности избранного уровня, а следовательно и правильности исчисленных от него циклических отклонений.[2] Мы назовем В. Г. Громана, Д. И. Опарина, М. Е. Подтягина, а в иностранной литературе Мейерварта, Винклера, в значительной мере Миллса и Бэбсона. Несомненность такого рода возражений, по нашему мнению, очевидна. Прилагаемый чертеж достаточно ярко подчеркивает всю условность и суб'ективность этого, на первый взгляд, строго об'ективного метода, в зависимости от того, какой отрезок времени подвергается математической обработке (один уровень мы будем иметь если возьмем отрезок с 1851 г., другой с 1873 и, наконец, третий, если возьмем с 1895 г.). (Диаграмма 1).

[1] Ср., например, Н. Кондратьев и Д. Опарин „Большие циклы кон'юнктуры". Здесь, впрочем, мы должны отметить, что компетенция эмпирического анализа в установлении циклов значительно уже, чем это кажется обоим указаннным авторам. Статистическим путем можно констатировать наличие или отсутствие „волн", но не циклов. Являются ли „волны" циклическими или случайными (ср., напр., анализ проф. Е. Е. Слудского) это может быть доказано лишь экономическим анализом.

[2] Принципиальные вопросы связанные с проблемой уровня поставлены в последней В. А. Базарова, а также в статье М. Смит и Б. Ястремский „Вековая тенденция" (Бол. Сов. Энциклопедия т. IX).

Однако попытки определения экономически обоснованных уровней, тем более выраженных в точных величинах и определенных линиях на графике — встречают непреодолимые препятствия.

Наиболее законченное конкретное выражение эти попытки нашли у В. Г. Громана, в его методе так называемых статических и динамических коэфициентов (см. его статьи „Плановое Хозяйство" 1925 г., № 1 и 2, 1926 г. № 4) В. Г. Громан употребляет отношение целого ряда динамических показателей — (вкладов ден. массы, учссудных операций, биржевых оборотов и т. д.) к товарной массе или совокупной продукции.

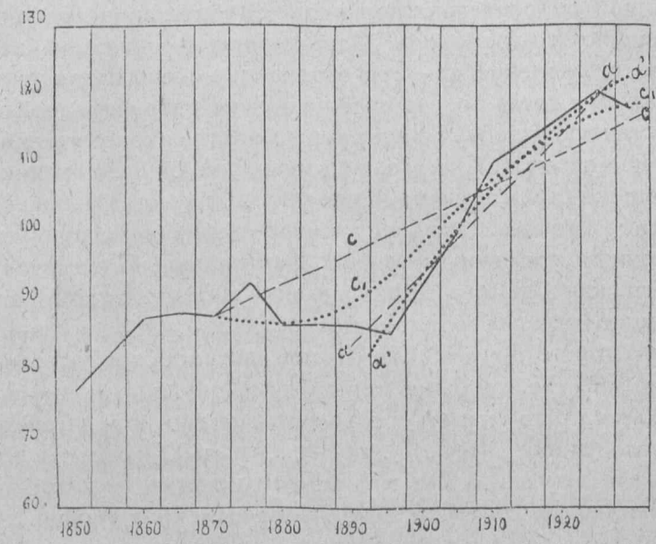


Диаграмма 1.

Таким образом, в этой операции товарная масса является у него как бы основанием для определения устойчивых экономически нормальных соотношений между отдельными элементами в динамике системы, а следовательно и основанием для измерения кон'юнктурных сдвигов. Однако этот метод опять-таки есть метод статики, а не динамики; он эффективен и правомерен лишь до тех пор, пока не происходит структурных сдвигов, меняющих соотношения элементов, не только в кон'юнктурных отклонениях, но и в более длительных тенденциях. Он поэтому неприменим для элиминирования уровней динамического хозяйства.

Д. И. Опарин, наиболее энергично пропагандирующий „экономические" уровни получаемые по методу схем, как раз не дает конкретно какого-либо практически приемлемого и принципиально единого выхода для этой цели. Для цен он просто применяет здесь метод Касселя (по определению нормального количества зо-

лота);[1] для хлопкового рынка он пользуется принципиально несколько иным методом, (по относительным уровням индексов цен на хлопок) определения схем. В обоих случаях „схема" соответствующая якобы линии динамического равновесия данного элемента ни в какой мере не связана в своем движении с другими элементами (что все же имеется в указанном выше приеме В. Г. Громана). Соответствие схемы линии динамического равновесия элементов всей системы постулируется, но никак не доказывается и, строго говоря, недоказуемо статистически. Для будущего Д. И. Опарин намечает принципиально правильный путь: он говорит, что экономические уровни должны быть намечены на основе детально разработанной относительно конкретной теории динамики хозяйства. Принципиально это возможно.[2] Однако практические трудности здесь огромны и преодоление их—это задача еще очень отдаленного будущего. Впрочем и тогда полученные на основе разработанной конкретной-реалистической теории динамики хозяйства экономические схемы по существу качественные, не говоря уже об осложнениях, создаваемых теми же структурными изменениями, не могут быть выражены в каких-либо точных количественных величинах, прикрепленных к определенным временным точкам. Как правильно замечает Oskar Morgenstern, как „Seitqualitäten sie sind statistisch nicht erfassbar" и исчислению точных отклонений от него, коррелированию этих отклонений друг с другом. Схемы при всех обстоятельствах останутся схемами, т.-е. грубыми прикидками, не поддающимися точному количественному определению во времени: никогда угол линии (tgα...) уровня (схемы) не может быть определен точно. А раз это так, то никогда от „схемы" нельзя перейти к точному статистическому определению уровня.

„Уровни" и их выделение всегда является чрезвычайно условной операцией, где об'ективная наука интимно переплетается с исскуством... с интуицией; [3] наконец, с экспертной оценкой. Вне точного выделения уровня невозможно однако и точное выделение чисто „цикловой" волны и циклических закономерностей. Это также немало увеличивает „условность" чисто кон'юнктурных закономерностей.

Мы можем обобщить сказанное следующим образом.

Насколько неправильны экономические предпосылки современных барометров, настолько же спорны и статистические предпосылки

[1] Ср. G. Cassel „Theoretische Socialökonomik".

[2] Крупную заслугу проф. А. А. Чупрова составляет именно преодоление Риккерто-Виндельбандовской концепции, противопоставляющей идиографическое знание номографическому.

[3] В споре Гарварда с Карстеном относительно уровня трудно доказать безусловную научную правоту одной из полемизирующих сторон. То же относится к полемике Н. Д. Кондратьева с Д. И. Опариным (хотя ряд явных ошибок у обоих несомненен).

их. В основе статистической закономерности, обнаруживающейся при большом числе наблюдений, лежит представление о независимости и однородности испытаний. Только при этих предпосылках имеет смысл пользование большим числом. Однако, последовательные кон'юктурные ряды чисел и не независимы (они связаны) и неоднородны.

Структурные изменения влияют не только на характер и степень видимой связи рядов и представляемых ими элементов и их соотношений, но нередко изменяют и самое качество таковых (напр., денежная масса до и после применения безденежных расчетов, цена золота при различных системах денежного обращения и различных степенях промышленного применения золота). Поэтому однородность существует лишь в сравнительно короткий [1] период времени. Итак статистический метод для установления твердой закономерности требует большого числа испытаний—длительного и однородного временного ряда. Экономическая же жизнь дает сколько-нибудь однородный и сравнимый эмпирический материал лишь по сравнительно коротким отрезкам времени.

В этом заключается неразрешимая трагедия „статистического пути прогноза". Установленные в указанных условиях закономерности и частости явлений принципиально отличны от вероятностей и не могут служить основой прогноза. Задача существенно осложняется сверх того трудностями, связанными с выделением уровня.

Нередко выдвигается на смену Гарвардским путям балансовый статистический метод (В. Г. Громан). В этом направлении, как мы уже отмечали, как будто идет и Германский кон'юнктурный институт. Несомненно, что балансовые описания, правильно поставленные, могут дать очень много для исследователя экономиста, в частности и для правильного обнаружения причинной зависимости. Однако и здесь стоят очень большие трудности, прежде всего практические и методологические: методология балансов еще мало разработана, статистические же данности слишком еще далеки от того уровня, на котором они могут служить надежной базой для балансов. В капиталистическом обществе, о котором идет сейчас речь, есть ряд непреодолимых трудностей и в так называемой коммерческой тайне, в каковых условиях неизбежно приходится восполнять статистически неучитываемые элементы грубыми косвенными исчислениями, создающими,— по справедливому замечанию В. А. Ба-

[1] А. Л. Вайнштейн считает, что необходимо поэтому часто пересматривать состав показателей (конкретные симптомы). Но ведь из этого вытекает, как следствие невозможность пользования ими, как установленными закономерностями (для этого нужны длительные сроки).

зарова, „угрозу превратить всю систему народнохозяйственного баланса в сплошное petitio principii“. [1]

Впрочем основное возражение против баланса и еще более существенное и принципиальное состоит в том, что и баланс есть лишь описание, по выражению В. А. Базарова,[2] „фотографический снимок взаимоотношений на данный момент времени“... иначе говоря, статика, а не динамика.

Так же как и симптомный метод, балансовый метод, конечно, не может учесть структурных сдвигов, преодолеть то, что является слабейшим местом в пользовании симптомным методом в целях прогноза.

Динамические и статические коэфициенты, [3] являющиеся текущими (развернутыми во времени) суррогатами балансового метода, дают указание на будущее в смысле дальнейшего развития уже обнаружившейся тенденции, но они как раз бессильны на переломах.

Балансовый метод как в смысле единого народнохозяйственного баланса, так и отдельных частных балансов, оставляя в стороне теоретическую неразработанность и огромные практические трудности (недостаток исчерпывающего статистического материала), неприменим для прогноза как в силу своей пониженной чуткости (свойственной всякому итоговому показателю), так и в силу своей статической природы („баланс по самой идее — есть статика“), также не позволяющей учесть структурные сдвиги. Так же, как и симптомный метод, балансовый метод дает лишь описание (неизмеримо более полное, конечно, чем при симптомном методе), но отнюдь не об'яснение причинных связей явлений, без которого сколько-нибудь обоснованный прогноз невозможен.

IV

Из всего приведенного выше вытекает невозможность кон'юнктурного прогноза чисто статистическим путем. Накопленные эмпирические закономерности прошлого и статистические описания настоящего (как симптомные, так и балансовые) в виде системы кривых значительного ряда (но не двух-трех) показателей и значительного ряда частных балансов дают безусловно ценнейший материал для экономического анализа исследователя, но не заменяют собой этого экономического исследования, основанного на принципе причинных связей явлений. Только качественный экономический анализ, понятно использующий, как указано выше, статистический[1] материал, позволяет поставить диагноз хозяйственной ситуации и отсюда подойти к прогнозу. В основе экономического кон'юнктурного прогноза должна лежать теория капиталистического цикла, исследование его основных причинных зависимостей, качественных сдвигов в соотношении отдельных основных элементов его, в процессе цикла, схема его динамики. Теория прогноза — это последняя глава теории капиталистической кон'юнктуры, как теории цикла.

Основанный, таким образом, на экономической теории и статистике прогноз, может быть самым грубым качественным, не выраженным в каких-либо точных величинах и отнюдь не приуроченным к каким-либо точным хронологическим датам. Чем сложнее и динамичнее эпоха, тем меньше возможности прогноза, тем меньше роль статистики в нем и тем значительнее, наоборот, относительная роль качественного экономического анализа.

Мы не можем предсказать ни временной точки, ни интенсивности перелома, ни тем более длительности будущей фазы кон'юнктуры.

Ни закон „действия-противодействия“, ни закон „компенсации“, которыми стремится в этих целях пользоваться Babson[2] здесь не применимы; они относятся опять-таки к статике, а не динамике хозяйства и данными жизненного опыта не подтверждаются.

Все сказанное выше относится к условиям капиталистического хозяйства. Нет нужды говорить о том, насколько велики отличия нашего хозяйства от капиталистического и в какой мере наши „кон'юнктуры“ своеобразны и условны. Еще в нашей „Хозяйственной кон'юнктуре“, вышедшей в самом начале 1925 года и во всяком случае до первых „контрольных цифр Госплана“, представивших новый этап „планирования“, — уже в этой работе мы подчеркивали, что у нас нет кон'юнктуры в узком смысле (кон'юнктуры, как циклических колебательных движений), что у нас есть кон'юнктуры лишь в широком смысле.[3]

[1] В. А. Базаров. „Капиталистические циклы и восстановительный процесс хозяйства в СССР“. 1927 г., стр. 13.

[2] В. А. Базаров, цит. соч., стр. 15.

[3] В. Г. Громан.

[1] Повторяем, как материал для прогноза, математические приемы сопоставления, выравнивания, коррелирования, как и балансовые исчисления — чрезвычайно ценны. Неоднократно такого рода анализы давали толчки и для экономической мысли, для теории. Но они лишь ценнейший материал для прогноза и не более.

[2] Babson. „Business barometers, used in the Management and Investment of money“. 1926.

[3] „Хозяйственная кон'юнктура“, гл. IV, стр. 127. В виду того, что в самое последнее время нам приписали взгляды на советскую кон'юнктуру и ее природу диаметрально противоположные тем, которых мы придерживались и придерживаемся (я имею в виду статью Е. Грановского в „Вестнике Коммун. Академии“ 1929 г. № 30), мы вынуждены здесь напомнить, что точно и ясно наши взгляды изложены в нашей статье: „Некоторые очередные задачи кон'юнктурного анализа в СССР“ („Экон. Обозрение“, 1928, № 6). Что касается общетеоретических соображений изло-

Наше понимание последней, как известно, совпадает с динамикой народнохозяйственного целого, т.-е. практически совпадает с определениями В. Г. Громана, E. Lederer'a и А. С. Мендельсона. В позднейших работах (особенно: „Эконом. Обозрение", 1927 г., № 10 и 1928 г. № 6) мы подчеркнули нециклический и экзогенный характер наших „кон'юнктур".

Итак, проблема прогноза в СССР требует совершенно своеобразного подхода, что обусловливается исключительным своеобразием его хозяйственной системы.

В СССР нет кон'юнктуры, как циклического движения типа капиталистических кон'юнктур. Так называемые кон'юнктурные сдвиги (в широком, но не узком смысле кон'юнктуры), в частности, отчетливо проявляющиеся в отклонениях от плана, определяются у нас факторами нерегулярного порядка, как правило, экзогенными по отношению к плановой системе. Их причины кроются в меняющемся взаимоотношении обобществленного и частно-капиталистического секторов народного хозяйства переходного периода (хозяйство 5 укладов), нередко на почве колебаний урожаев и не имеют сколько-нибудь регулярного характера.

Преобразующее воздействие на экономику страны планового фактора (директивы), особенно сильное в период активной реконструкции (конденсации крупных структурных сдвигов на сравнительно коротких отрезках времени) быстро меняет самые уровни (высокие темпы).

Краткосрочное оперативное планирование сверх того существенно влияет на кон'юнктуру и динамику частного сектора, на соотношение элементов внутри него. Указанная сложность самого состава народного хозяйства СССР, экзогенный характер его кон'юнктур, роль планового фактора, динамичность эпохи, большая дифференцированность тенденций, по секторам и по районам, наконец, краткость периода наблюдения и недостаточная теоретическая изученность динамики советского хозяйства, в еще гораздо большей степени, чем в капиталистических странах, сужают пределы прогноза так называемых кон'юнктурных сдвигов, особенно методами статистического симптомного анализа.

В то же самое время единство и определенность поставленной цели, избранных средств и их научная обоснованность, знание (учет) основных материальных ресурсов страны, единый плановый центр в распоряжении ими, при преобладающей и все возрастающей роли обобществленного сектора, научно-разработанные данные по динамике народнохозяйственных процессов, по мере их накопления, балансовые построения прошлых лет, техническая экспертиза и накопленный оперативный опыт, конечно, дают возможность в все усиливающейся степени ставить прогноз уровней (темпов) на длительные сроки и по сравнительно длительным интервалам времени (перспективный план с расчленением по годам, но не месяцам); контрольные цифры, как и пятилетний план, являются синтезом предвидения и директивы (прогнозом-директивой).

Именно эта точка зрения лежит и в основе опубликованных Госпланом СССР „Контрольных цифр на 1926/27 хоз. год". В введении к ним подчеркивается, что „Контрольные цифры" являются с одной стороны прогнозом, с другой стороны, директивой... в то же время они являются системой цифр, основанной и на изучении динамики предшествующих лет. В методологических замечаниях к сводному обзору к контрольным цифрам на 1927/28 хозяйственный год вновь подчеркивается та же самая мысль о синтезе генетики и телеологии. „Контрольные цифры" при всех своих трансформациях остаются и должны оставаться системой предвидения и директив.[1] В 1928/29 г. хотя и подчеркивается усиливающаяся роль директивного[2] момента и связь с перспективным планированием, однако, прогноз, как основной элемент плана, остается. Прогноз-директива возможны, потому что возможен прогноз уровней.

Но если прогноз уровней в виде перспективного плана и его отрезков — контрольных цифр, возможен, в частности, на почве балансового метода, если он является как бы „провизорным развернутым балансом на предстоящий период", если его реальность возрастает по мере усиления веса планового начала, то, повторяем, отсюда не следует преувеличивать балансовые возможности прогноза кон'юнктуры, которые, наоборот, чрезвычайно узки. В самом деле, если мы пересмотрим конкретные кон'юнктурные изгибы и кон'юнктурные затруднения предшествующего периода,[3]

женных в той же статье, то они получили уже достаточный ответ в нашей статье: „Основные вопросы теории и методология хозяйственной кон'юнктуры" (ответ критикам), опубликованной в „План. Хоз". (1926 г., № 12) и оставшейся, повидимому, неизвестной указанному выше обозревателю (печатавшему в 1929 г.), как и мои другие работы после 1925 г. Любопытно отметить, что другой наш критик в 1929 г. Wagenführ в своей работе „Die Konjunkturtheorie in Russland", причислив нас к группе Шпитгоффа (полумонетарные теории), в результате внимательного чтения наших позднейших работ (после 1925 г.), на стр. 70 замечает:

„Первушин, при об'яснении конкретных циклов, часто отодвигает назад монетарный фактор, настолько, что почти получается впечатление, что он не является представителем монетарной теории".

Если Wagenführ не относит нас полностью к теоретикам денежно-кредитного направления (halbmonetär), что совершенно верно, то неясно, почему наши конкретные анализы циклов, с ударением на условия распределения, он противопоставляет нашим более ранним взглядам, а не считает последовательным развитием их с уклоном, однако, в сторону немонетарных теорий.

[1] „Контрольные цифры Нар. Хоз. на 1927/28 хоз. год", стр. 5.

[2] Р. Е. Вайсберг. „План и хозяйственные затруднения".

[3] См. С. А. Первушин „Основные явления в Нар. Хоз. СССР" за 1927/28 г. („Экон. Обозрение" № 11. 1928 г.) „Экон. Обозрение" № 2. 1928 г. „Основные явления 1 кв. 1928/29 хоз. г. (№ 2. 1929 г. „Эк. Обозр.") и 1 полугодие („Эк. Обозр." № 5. 1929 г.).

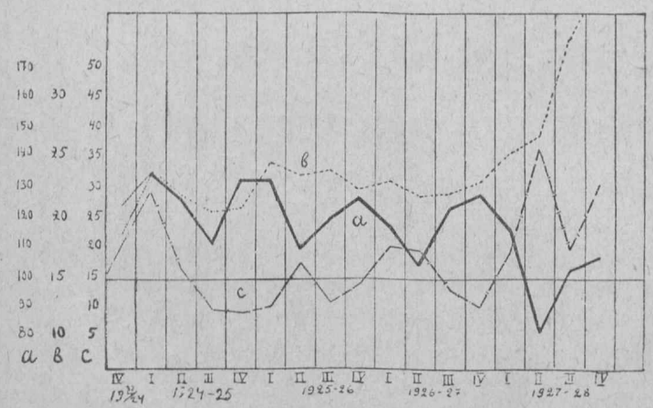
то нельзя не заметить, что все они связаны либо с пониженным (по сравнению с ожидаемым) урожаем, либо с усилением момента социальной борьбы и непредусмотренным перераспределением народного дохода между городом и селом, почти все они имеют экзогенный характер. Таким образом, все они являются как-раз следствием нарушения вероятных балансовых соотношений под влиянием фактора, непредусмотренного или неправильно предусмотренного в запроектированных балансовых построениях.

Иначе говоря, балансовый метод в условиях советской экономики (огромная роль обобществленного сектора) имеет большее значение для намечения перспектив и общих тенденций, но не краткосрочных кон'юнктурных изгибов, являющихся как-раз следствием непредусмотренного нарушения балансовых соотношений под влиянием внешних и нерегулярных причин. Здесь, в области кон'юнктурного прогноза, балансовый метод имеет значение средства прогноза в настоящее время лишь в том случае, когда кон'юнктурные трудности лежат внутри плана (повышенное напряжение, лежащее в самом плане, частные диспропорции и т. д.) или в его ошибках (1925/26 год).

Такого рода случай принципиально возможен, но вряд ли типичен. Все приведенное выше приводит нас к выводу, что при возрастающих возможностях прогноза уровней-тенденций, возможности краткосрочного кон'юнктурного прогноза достаточно узки.

Сосредоточившись все более и более на задаче систематического наблюдения за ходом выполнения народнохозяйственного плана и текущих отклонений[1] от него, далее на оценке этого плана (в его соотношениях и отрезках времени), современный кон'юнктурный анализ может лишь с сугубой осторожностью и лишь в узко ограниченных пределах ставить себе задачу прогноза.

Ни посредством балансового, ни тем более симптомного методов, мы не можем ставить общий прогноз наших нециклических кон'юнктур, общих кон'юнктурных переломов динамики народнохозяйственного целого. Так называемые „прогнозы", которые неоднократно опубликовывались отдельными исследователями, на самом деле были не столько прогнозом в настоящем смысле этого слова (будущих переломов) сколько наиболее ранней констатацией так или иначе уже обнаружившихся перемен, экономической оценкой шансов на их дальнейшее развитие или прогнозом сезонных сдвигов. Наши же возможности действительного прогноза, по указанным выше причинам, достаточно узки. Путем сочетания симптомного и балансового методов, с одной стороны, путем грубого гипотетического учета вероятных факторов ближайшего будущего отрезка времени (в том числе и оперативного регулирования), а также оперативного опыта и экспертных оценок, с другой стороны, мы можем, в качестве вспомогательного орудия для текущего регулирования, давать самые грубые качественные прогнозы на самые короткие отрезки времени (на следующий квартал). При этом прогнозы более или менее специальные (по некоторым отдельным отраслям народного хозяйства), а не генеральные (народнохозяйственного целого), наконец, прогнозы явлений тесно связанных с особенностями сезона, а не „очищенных" от сезонной тенденции рядов. В этих прогнозах, как материал, конечно, очень большое значение имеют статистические исчисления. Прилагаемая диаграмма 2 показывает какого рода материал здесь может быть использован, например, для уяснения перспектив динамики рынка.



Кривая *a* показывает динамику отношения усл. покупат. фонда населения к продукции предметов широкого потребления; кривая *b* — динамику розничной накидки в частной торговле и кривая *c* — динамику отношения накоплений населения к покупательному фонду.

Диаграмма 2.

Этот конкретный материал в то же самое время показывает как меняется соотношение „кривых" в различные отрезки захваченного периода (напр., соотношение кривых *A* и *B* до 1927/28 г. и ранее), как каждая из приведенных кривых нуждается в дальнейшем экономическом анализе и об'яснении и вне такого являются явно недостаточной для того, чтобы наметить перспективы дать хотя бы самый грубый прогноз ближайшего квартала. Пути и этого узко ограниченного прогноза, думается нам, лежат через районы, через районые кон'юнктурные органы.

Именно в районном разрезе, большая однородность системы внутри небольшого района, большая зависимость в ряде районов (особенно земледельческих) от факторов, связанных с сельским хозяйством, определяющим обстановку на целый год, с одной стороны, от факторов, связанных с плановым завозом промтоваров—с другой,

[1]) Для кон'юнктуриста здесь развернутые во времени цифровые ряды плановых заданий (квартальный план пром. продукции, ж.-д. погрузки, эмиссии, кредитный план) являются, как бы своего рода экономически обоснованными плавными уровнями.

позволяет поставить грубо задачу сравнительно краткосрочного прогноза в связи с сезоном, и на принципе комбинированного научного синтетического анализа кон'юнктурных показателей и частных балансовых исчислений. Конечно, и здесь прогноз возможен не столько в отношении всего хозяйственного целого, сколько отдельных отраслей и секторов его (сел.хоз-во, хлебный рынок, сырьевой, промтоваров и т. д.).

Эти районные[1], частные, грубо качественные, прогнозы, поступая, как материал, в центральный кон'юнктурный орган, подвергаются в последнем синтетическому изучению, анализу причинных зависимостей, в результате чего и при учете плановых мероприятий делаются попытки более общего, хотя и не генерального кон'юнктурного прогноза, конечно, самого грубого качественного, что все же имеет немаловажное значение и от чего не может отказаться кон'юнктурный орган, долженствующий и претендующий быть „вахтой".

[1] Здесь нельзя не напомнить, что такого рода прогнозы по заданиям Кон'юнктурного Совета Госплана СССР делались районами (перспективы на IV квартал, на I квартал и т. д.) и, как показал опыт, далеко не неудачно.

А. И. Зак

Итоги плана Дауэса и перспективы плана Йонга

II. Перспективы

Условия пересмотра плана Дауэса. Предложения Германии

Репарационный вопрос вступил ныне в критическую стадию окончательного разрешения в том смысле, в каком вообще возможно окончательное решение одной из самых тяжких и острых проблем международной политики, порожденных победой Антанты в мировой войне. Для того, чтобы надлежащим образом понять современную фазу исторической эволюции репарационного вопроса, необходимо рассматривать ее в перспективе предшествующих стадий этой эволюции. Мы не имеем возможности в настоящем контексте вдаваться хотя бы в самый краткий исторический экскурс и ограничимся поэтому простым напоминанием главных этапов эволюции репарационного вопроса до настоящего времени.

Обязательство возместить вред и убытки, нанесенные военными действиями правительствам и гражданскому населению союзных и дружественных держав, было возложено на Германию в ст. ст. 231 и след. раздела VIII Версальского трактата. Однако, мирный трактат не установил общей суммы убытков, подлежащих возмещению («репарации»), а возложил обязанность окончательного определения общей суммы, сроков и об'ема платежей на специально для этой цели учрежденный междусоюзнический орган — репарационную комиссию.

На протяжении четырех с половиной лет, с момента подписания Версальского мира в августе 1919 г. и до начала работ обеих комиссий экспертов под председательством Дауэса и Мак-Кенна в январе 1924 г., вопрос о фиксации общей суммы репараций, об'ема и сроков платежей был непрерывно предметом обсуждения как на заседаниях репарационной комиссии, так и на многочисленных специальных конференциях союзных и дружественных держав. При этом наблюдается процесс последовательного сокращения репарационных требований союзников. Еще в конце 1918 г. комитет лорда Кенлиффа в Англии выдвинул общую сумму репарационных претензий союзников в 480 мрд. зол. марок. Для оценки масштаба этой суммы можно сопоставить ее с об'емом всего национального имущества Германии перед войной, которое Гельфферих определяет в 350 мрд. зол. марок. Проект Парижской конференции союзников в январе 1921 г. установил твердую цифру репарационного долга Германии в 226 мрд. зол. марок, подлежащих рассрочке на 31 год в порядке постепенного повышения ежегодных платежей с 2 до 6 мрд. марок. Сверх этих твердых аннуитетов Германия ежегодно обязывалась уплачивать меняющуюся сумму, равную 12% ее годового экспорта. Общий итог платежей должен был предположительно составить около 250 мрд. Наконец, лондонская конференция союзников в мае 1921 г. уменьшила общую сумму репараций до 132 мрд. марок. При этом сумма

[1] Окончание, см. „План. Хоз." № 5, 1929 г.

эта была разделена на три серии облигаций: серия А — 12 мрд., серия В — 38 мрд. и серия С — 82 мрд. Германия первоначально обязывалась уплачивать проценты и погашение только по первым двум сериям (на общую сумму 50 мрд.) в об'еме твердых аннуитетов в 2 мрд. и меняющихся в размере 26% ценности годового германского экспорта. Общая сумма ежегодных платежей должна была составить около 4,5 мрд. марок. Германия, со своей стороны, предложила тогда союзникам установить общую сумму репарационного долга в 50 мрд. марок с уплатой ежегодно около 2 мрд. марок. Это предложение было отвергнуто, и Германия вынуждена была согласиться на ультимативно пред'явленные требования союзников.

В течение 1921 г. Германия внесла по плану Лондонской конференции только два платежа и в январе 1922 г. вынуждена была просить моратория. Непрерывное сокращение поступления репараций на протяжении всего 1922 г. привело в конце года к оккупации французскими войсками Рура, за которым последовало пассивное сопротивление Германии и окончательное крушение германских финансов и германской валюты. Капитуляция Германии в августе 1923 г. и последовавшие дипломатические переговоры привели к назначению 30 ноября того же года репарационной комиссией двух комиссий экспертов под председательством Дауэса и Мак-Кенна на предмет «изыскания средств для установления равновесия государственного бюджета Германии и мероприятий для стабилизации германской валюты». Обе комиссии, работавшие непрерывно с 1 января по 9 апреля 1924 г., представили репарационной комиссии разработанный на основании тщательного анализа ресурсов германского народного хозяйства и государственного бюджета план организации репарационных платежей и, вместе с тем, план финансового и валютного восстановления Германии под контролем репарационных кредиторов. «План Дауэса» был утвержден почти без изменений Лондонской конференцией союзников в августе 1924 г. Германия дала немедленно свое согласие и провела необходимые законодательные мероприятия так быстро, что осуществление плана было начато уже с 1 сентября 1924 г. Успешное функционирование плана Дауэса за последние 4½ года привело к существенному улучшению политических взаимоотношений Германии с союзными державами. Это улучшение нашло свое выражение в эвакуации Рура, а затем и первой зоны оккупированной Рейнской области, во вступлении Германии в Лигу Наций и в заключении так наз. Локарнского договора, гарантирующего границы Германии с Францией и Бельгией на основе окончательного и «добровольного» отказа Германии от территорий, утраченных ею в пользу этих двух стран.

Прежде чем перейти к характеристике современной международно-политической ситуации в репарационном вопросе, сложившейся к моменту осуществляемого ныне пересмотра плана Дауэса, мы в самых кратких словах остановимся еще на вопросе об определении общей суммы платежей, полученных от Германии союзниками с момента заключения перемирия 11 ноября 1918 г., до настоящего времени. За период функционирования плана Дауэса — с 1 сентября 1924 г. по 1 января 1929 г. — Германия уплатила 6,1 мрд. зол. марок. За время с 31 июля 1922 г. по 1 сентября 1924 г. — период оккупации Рура, пассивного сопротивления и полного хозяйственного и финансового краха Германии — точных цифровых данных не имеется, но поступившие платежи, во всяком случае, были относительно незначительны. За период с 1 мая 1921 г. по 31 июля 1922 г. — после принятия Германией лондонского ультиматума союзников — она уплатила натуральными поставками и наличными деньгами 2,7 мрд. зол. марок. Общая сумма платежей за время планомерного их поступления — с мая 1921 г. по настоящее время — приближается, таким образом, к 10 мрд. зол. марок.

Предшествующий период—с момента заключения перемирия в ноябре 1918 г. до Лондонской конференции в мае 1921 г. — был периодом беспорядочного захвата союзниками германского имущества везде, где только оно попадалось им под руку. Кроме того, Германия выдала весь свой торговый флот, значительное количество ж.-д. подвижного состава и ж.-д. материалов и поставила большое количество других материалов и товаров, главным образом, для нужд союзной оккупационной армии. Государственное имущество Германии и частное имущество германских граждан на территории союзных стран, отошедших от Германии областей и колоний было подвергнуто конфискации. Общий итог германского имущества, перешедшего, таким образом, в руки союзников, оценивается весьма различно: расхождение оценок составляет от 10 мрд. зол. марок, по официальному подсчету репарационной комиссии, до 55 мрд. марок, по частным германским оценкам. Наиболее высокая из оценок, произведенных за пределами Германии, — оценка Нью-йоркского института экономики — определяет общий итог ценности перешедшего от Германии к союзникам имущества в 26 мрд. марок. Одно только частное имущество германских граждан за границей, конфискованное во время войны, за вычетом возвращенного за последние годы некоторыми из бывших союзных стран (Соед. Штатами, Японией и Южной Африкой), определяется в официальном заявлении германского правительства Гаагскому международному трибуналу в сумме 9,2 мрд. зол. марок. Официальная оценка общего итога имущественных потерь германского государства и германских граждан в пользу союзных держав за период до Лондонской конференции в мае 1921 г. составляет, по представленным конференции подсчетам статс-секретаря германского министерства финансов д-ра Шредера, 30,3 мрд. зол. марок. Расхождение между германскими официальными подсчетами и данными репарационной комиссии в значительной мере об'ясняется тем, что перешедшее в руки союзников имущество реализовалось по ценам значительно ниже его действительной стоимости, а зачастую прямо за бесценок. Во всяком случае, если мы примем среднюю между той и другой оценкой цифру в 20 мрд. марок, мы безусловно преуменьшим, а не преувеличим действительный размер германских потерь.

К тому же эти первые 20 мрд., в отличие от последующих 10, были уплачены Германией не из текущего народного дохода, а за счет абсолютного сокращения национального капитала, как это правильно отмечает Гюнтер Штайн в газ. «Берлинер Тагеблатт» от 2 февраля с. г. Эта конфискация существенной части народного имущества в значительной мере обусловила современный недостаток капиталов в Германии: «трансферт» этой суммы произошел 8 лет тому назад, а «реализация» внутри страны за счет текущего народного дохода еще и поныне далеко не заполнила бреши в народном достоянии. Так или иначе, ныне, при определении окончательной суммы репарационных платежей на будущее время, на кредит Германии должен быть занесен итог, уплаченного ею до сих пор, в сумме не менее 30 мрд. марок.

Современная ситуация к моменту пересмотра плана Дауэса в перспективе предшествующей эволюции репарационного вопроса может быть охарактеризована в следующих основных чертах. Осуществление плана за 4 года переходного периода увенчалось полным успехом. Однако, ныне мы находимся лишь в самом начале опыта реализации и трансферта нормальных ежегодных платежей. План с самого начала был задуман как система временных и переходных мероприятий на период, достаточный для восстановления и укрепления германской валюты, государственных финансов и кредита. Поэтому он оставил открытым вопрос об итоговой сумме репарационного долга и о сроке его окончательного погашения. Кроме того, план

Дауэса, по сравнению с обычным порядком погашения коммерческой внешней задолженности, характеризуется ярко выраженными чертами условности и изменчивости ежегодных платежей. Помимо «индекса благосостояния», применение которого, начиная с будущего 1929/30 репарационного года, могло бы повысить ежегодную сумму платежей сверх нормального размера в 2,5 мрд. марок. Важнейшим нарушением принципа твердых аннуитетов является предоставленная должнику гарантия трансферта без нарушения устойчивости германской валюты и равновесия всего народного хозяйства страны.

Результатной, сальдовой статьей репарационного баланса является не пассивное сальдо—трансферт наличными в иностранной валюте, а активное сальдо — остаток на текущем счете репарационного агента в Рейхсбанке. План Дауэса гарантирует безусловно только реализацию платежей в германской валюте; перевод же платежей за границу как в материальной, так и в денежной форме он гарантирует лишь условно. При этом перевод этот лежит всецело на ответственности репарационного агента, Германия же не только совершенно безответственна, но при случае может быть прямо заинтересована в том, чтобы отнюдь не облегчать этого перевода. Теоретически сальдо на текущем счете агента в Рейхсбанке может накопляться до предела в 5 мрд. зол. марок. Превышение этого предела по плану влечет за собой временное прекращение дальнейшей реализации платежей. В этой то условности трансферта, в гарантированной планом безответственности Германии, а отнюдь не в перспективах финансово-технической или экономической невозможности реализации или трансферта репараций и лежит основной узел интересов, имеющий решающее значение в вопросе о назревшей необходимости радикального пересмотра плана Дауэса.

Если формально инициатива этого пересмотра принадлежит Германии, то не случайно, что репарационный агент ее всемерно поощряет и поддерживает и на протяжении последнего года играет роль постоянного посредника между Германией и ее кредиторами в подготовке почвы для окончательного решения репарационного вопроса. Совершенно очевидно, что, если проект пересмотра условий погашения репарационного долга в направлении его «коммерциализации» имеет шансы на успех, то только потому, что он отвечает интересам репарационных кредиторов: пересмотр плана совершается не «ради прекрасных глаз» Германии, и если бы он был выгоден одной Германии, кредиторы не имели бы основания на него соглашаться. Кредиторы непосредственно заинтересованы в коммерциализации, предполагающей безусловную, а не ограниченную существующими гарантиями трансферта ответственность Германии за регулярные платежи процентов и погашения в твердом ежегодном размере. Напротив, для Германии коммерциализация репарационного долга означает утрату гарантий, предоставленных ей планом Дауэса. Для нее имеет смысл согласиться на коммерциализацию только в том случае, если она будет компенсирована достаточным снижением общей суммы долга и ежегодных платежей, а также известными политическими компенсациями (эвакуацией Рейнской области и др.). Повторяем, в этом моменте — завязка, ядро проблемы пересмотра существующего порядка погашения репарационного долга.

Наконец, дауэсовский режим связан с постоянным международным финансовым контролем, существенно ограничивающим государственный суверенитет Германии и свободу действий в пределах важнейших отраслей германского народного хозяйства. Реализация репарационных платежей обеспечена специально выделенными залогами: определенными доходными статьями государственного бюджета, ипотекой на имущество германской промышленности и германских железных дорог. Такая система приносит существенный вред международному кредиту Германии, понижает оценку

ее кредитоспособности в мировых финансовых центрах, к которым она постоянно вынуждена обращаться за новыми и новыми кредитами, и соответственно повышает процент, который ей приходится платить по внешним займам. Коммерциализация должна покончить с системой залогов и международного финансового контроля и вернуть Германии в полном об'еме финансовый суверенитет и свободу действий «в собственном доме».

Итак, пересмотр плана Дауэса логически мыслим в двух основных направлениях: во-первых, в направлении окончательной фиксации общей суммы репарационного долга, срока его погашения и об'ема ежегодных платежей; во-вторых, в направлении коммерциализации репараций. Превращение репарационного долга из политического обязательства (военной контрибуции), каким он является по своему происхождению, в обыкновенный коммерческий внешний долг Германии с необходимостью предполагает установление твердого ежегодного размера процентов и погашения, подлежащего безусловному и безоговорочному трансферту в распоряжение кредиторов. Размер аннуитетов может быть установлен постоянный или меняющийся (напр., возрастающий в заранее определенной прогрессии), но обязательно должны быть устранены все факторы, обусловливающие неподдающуюся заранее определению изменчивость ежегодных поступлений, т.-е. как «индекс благосостояния», так и гарантия трансферта в пользу Германии. Коммерциализация, далее, предполагает уничтожение системы специальных залогов и всей сложной дауэсовской организации международного финансового контроля над Рейхсбанком, налоговыми поступлениями, железными дорогами и промышленностью Германии. Это особенно необходимо в целях максимального укрепления международного кредита Германии, являющегося существенной предпосылкой для проведения в жизнь последнего возможного этапа коммерциализации: постепенной эмиссии репарационных облигаций на вольном рынке. Это заключительное звено процесса коммерциализации позволило бы в порядке аванса передать в распоряжение стран-кредиторов вырученные от эмиссии капитальные суммы, которые могли бы быть употреблены ими на погашение части своего внутреннего или внешнего долга. В этой связи возникает идея юридической или, по крайней мере, финансово-технической компенсации репарационными платежами платежей по междусоюзническим военным долгам Соед. Штатам и Англии. Военные кредиторы Германии, в свою очередь, являются военными должниками, и для них чрезвычайно соблазнительной представляется перспектива поставить «последнего должника» — Германию лицом к лицу с «последним кредитором» — Соед. Штатами. Беда только, что эти последние доныне упорно сопротивляются проведению в жизнь подобной комбинации. Во всяком случае, практический выход здесь может быть найден, как мы это увидим ниже.

Обратимся теперь к краткой характеристике конкретной позиции Германии и отдельных стран-кредиторов в вопросе о пересмотре плана Дауэса. Эта позиция определилась с полной ясностью в положениях, непрестанно выдвигаемых в прессе как германской, так и бывших союзных стран, и в тех отрывочных сообщениях, которые проникают в печать о ходе работ заседающей в Париже конференции. Что предлагает Германия и каковы требования репарационных кредиторов?

Начнем с Германии. Позиция Германии в принципе чрезвычайно проста: она добивается максимального возможного снижения общей суммы репарационного долга, размера ежегодных платежей и сокращения срока погашения. Она стремится к тому, чтобы окончательное урегулирование репарационной проблемы не явилось средством давления на нее со стороны союзников для того, чтобы заставить ее заплатить дорогой ценой за досрочную эвакуацию Рейнской области, на которую она считает себя в праве без-

условно претендовать в силу «духа» Локарнского соглашения. Она старается поэтому совершенно разграничить обсуждение этих двух вопросов.

Германия выдвигает в качестве единственной базы для окончательного определения размеров и срока репарационных платежей принцип «платежеспособности» своего народного хозяйства. Она стремится доказать, что платежи по плану Дауэса в течение переходного периода до настоящего времени в значительной мере осуществлялись не за счет текущего национального дохода, а за счет внешних займов, т.-е. за счет капитала (положение, экономически не выдерживающее критики, как мы установили выше—см. «План. Хоз.» № 5, 1929 г.). Она утверждает, что нормальные аннуитеты по плану Дауэса в 2,5 мрд. зол. марок для нее безусловно непосильны и рано или поздно должны будут вызвать применение гарантии трансферта. Тем более, не может быть и речи о введении в будущем в действие «индекса благосостояния» в целях повышения ежегодных платежей выше нормального размера. Германская точка зрения заранее принципиально отвергает в качестве основы для обсуждения как идею «индекса благосостояния», так и цифру общего об'ема репарационного долга в 132 мрд. зол. марок, установленную на Лондонской конференции в мае 1921 г. и с тех пор не пересматривавшуюся. 2,5 мрд. марок в год не хватит даже для процентирования такой капитальной суммы долга, не говоря уже об ее погашении. Даже в 1921 г. речь шла об уплате только 50 мрд. марок по сериям *A* и *B*, а 82 мрд. серии C были простым словесным посулом общественному мнению союзных стран, введенному ранее в заблуждение грандиозными обещаниями правительств держав-победительниц о том, что «немец за все заплатит». Таким же посулом, лишенным реальной базы, была в 1924 г. и оговорка об «индексе благосостояния», введенная в план Дауэса с целью позолотить пилюлю для некоторых наиболее требовательных и несговорчивых кредиторов (Франции и Бельгии).

Германия подчеркивает радикальное различие между возложенными на нее условными обязательствами плана Дауэса, автоматически приспособляющимися к пределам ее платежеспособности на основе гарантии трансферта, и теми твердыми безоговорочными обязательствами, не обусловленными никакими гарантиями для должника, которые она должна будет взять на себя в случае коммерциализации репарационного долга. Германия, естественно, стремится получить возможно большие компенсации в направлении снижения общего размера долга и аннуитетов за отказ от гарантии полной безответственности в области трансферта, предоставленной ей планом Дауэса. Эта гарантия представляет главный козырь Германии в ее борьбе с кредиторами за снижение долга, и она стремится пустить этот козырь в ход с максимальным эффектом. На худой конец она грозит отступить за «крепостные стены» дауэсовских гарантий и делает все усилия для того, чтобы внушить своим кредиторам, что такой исход в конечном счете окажется для них чрезвычайно невыгодным.

По вопросу о продолжительности периода погашения репарационного долга Германия стоит на той исходной позиции, что срок погашения не должен превышать периода, остающегося по плану Дауэса до окончательного погашения репарационных облигаций германской промышленности и германских железных дорог, т.-е. 37 лет. Во всяком случае, даже при предположении сохранения в неприкосновенности плана Дауэса, немцы полагают, что по окончании срока погашения этих облигаций ежегодные репарационные платежи автоматически должны понизиться на всю сумму соответствующих частичных аннуитетов: на 300 млн.. марок по оплате промышленных облигаций и на 660 млн. по оплате железнодорожных облигаций, итого на 960 млн. зол. марок. Стоя на позиции ограничения срока погашения репараций 37 годами, Германия решительно противится установлению

какой бы то ни было связи между репарационным долгом и междусоюзническими военными долгами Соединенным Штатам и Англии; она стремится воспрепятствовать продлению срока репарационных платежей на весь период погашения междусоюзнических военных долгов, обнимающий, по заключенным за последние годы соглашениям о консолидации таковых, 58—60 лет. Такова в основных чертах позиция, защищаемая германской делегацией в комиссии Йонга.

Требования репарационных кредиторов. Репарации и междусоюзнические долги

Обращаясь теперь к характеристике требований репарационных кредиторов, мы остановимся вкратце на позиции, занимаемой каждой из четырех главных стран-кредиторов — Францией, Бельгией, Англией и Италией, а также на позиции Соед. Штатов, представители которых играют роль посредников и арбитров в парижских переговорах. Несмотря на усиленно подчеркиваемую официальную незаинтересованность Соед. Штатов в репарационной проблеме, практический интерес их к европейским делам чрезвычайно велик, и влияние американских делегатов в комиссии экспертов ныне, как и в 1924 г., в большинстве случаев является решающим.[1]

Главным репарационным кредитором является Франция, в пользу которой поступает ныне 48% репарационных платежей, т.-е. 1.200 млн. зол. марок (300 млн. долл.) из 2.500 млн. марок (625 млн. долл.) нормальных аннуитетов. В то же время Франция занимает второе место среди европейских стран-должников по междусоюзническим военным долгам: ежегодные платежи, которые она должна вносить Соед. Штатам и Англии в силу Вашингтонского и Лондонского соглашений (доныне не ратифицированных, но фактически осуществляющихся), возрастают с 71 млн. долл. в 1928 г. до 175 млн. в 1940 г. и в дальнейшем превышают самые высокие из прогрессирующих английских платежей Соед. Штатам, достигая 185 млн. с 1942 г. и 193 млн. с 1957 г. по 1987 г.

Позиция Франции в вопросе о пересмотре плана Дауэса, неоднократно формулированная в заявлениях ответственных руководителей французской внешней политики (впервые в известной речи Пуанкарэ в Шамбери в сентябре 1928 г.), сводится к следующему: Франция требует, чтобы репарационные платежи Германии полностью покрыли ее собственные платежи в погашение военных долгов Соед. Штатам и Англии; сверх того, в ее распоряжении должны остаться ежегодные поступления, в совокупности своей покрывающие стоимость восстановления разрушенных во время войны областей. Общий расход по восстановлению разрушенных войной северных департаментов, ныне законченному, определяется французским правительством в сумме 100 мрд. франков по современному паритету, т.-е. 4 мрд. долл., или 16 мрд. зол. марок. Это составляет около ⅓ той суммы, которую требовал в 1919 г. министр восстановления разрушенных областей Франции Лушер. Правда, эти 100 мрд. были затрачены частью в период, когда покупательная сила франка была выше его современного паритета — после стабилизации; кроме того, эта сумма не включает процентов на затраченный капитал, нако-

[1] В характеристике позиции, занимаемой главными репарационными кредиторами и Соединенными Штатами в вопросе о пересмотре плана Дауэса, мы в значительной мере основываемся на материалах, содержащихся в превосходно документированных работах R. Auboin „L'oeuvre du prochain comité d'experts; les bases d'une liquidation financière de la guerre" и A. Delattre „Les charges des Alliés et les paiements de l'Allemagne", опубликованных в № 565 от 8 декабря 1928 г. журнала „L'Europe Nouvelle". Оттуда же заимствованы и приводимые в тексте диаграммы, сопоставляющие поступление репараций и платежи по междусоюзническим военным долгам для каждой из главных стран-кредиторов и для всех их, вместе взятых.

пившийся итог которых к концу 1928 года оценивается еще в 25 мрд. франков. Франция заранее отказывается от возмещения этих процентов.

Если исходить из фиксированного нормального размера репарационных аннуитетов в 2,5 мрд. зол. марок (без применения «индекса благосостояния») и предположить, что погашение репарационного долга будет продлено до 1987 г. — на весь период погашения французских военных долгов, то сопоставление ежегодно поступающей в пользу Франции доли репарационных платежей и уплачиваемой ею суммы в счет процентов и погашения по военным долгам Соед.. Штатам и Англии показывает, что в ее пользу каждый год остается значительное сальдо. Однако, будучи капитализированным, это сальдо (как мы увидим ниже) не покрывает капитальной суммы в 4 мрд. долл., авансированной Францией за счет повышения внутреннего государственного долга на цели восстановления разрушенных областей. Приведенная ниже диаграмма иллюстрирует сопоставление ежегодных поступлений в пользу Франции по репарационному долгу и ее ежегодных платежей Соед. Штатам и Англии на основе указанных выше предположений (см. диаграмму, стр. 156).

Франция старается придать реальное значение своей готовности к уступкам в пользу Германии, заявляя, что она согласна отказаться от «индекса благосостояния» и не настаивать на оставлении капитальной суммы репарационного долга в размере, установленном на Лондонской конференции в мае 1921 г., т.-е. в сумме 132 мрд. зол. марок. Она готова предоставить Германии право на двухгодичный мораторий по репарациям (в части, соответствующей своему военному долгу) соответственно льготным условиям, предоставленным ей самой ее кредиторами. В случае согласия в будущем кредиторов Франции на снижение платежей по военным долгам — это снижение должно быть автоматически распространено в том же размере на репарационный долг Германии.

Однако, в обмен на эти проблематические уступки Франция выступает главным инициатором проектов коммерциализации и частичной мобилизации германского репарационного долга. Она стремится возможно более тесно связать погашение репарационного долга с погашением своего военного долга бывшим союзникам. Здесь она сталкивается с решительным сопротивлением Соединенных Штатов, которые слышать не хотят о признании какой-либо юридической или хотя бы моральной связи репараций и военных долгов своих бывших союзников. Франция пытается обойти это сопротивление, выдвигая различные варианты проекта частичной коммерциализации репарационного долга путем разделения его на две части: одну, представляющую эквивалент всей суммы междусоюзнических военных долгов, и другую, представляющую репарации в узком смысле слова, т.-е. оплату восстановления военных разрушений.

Здесь мыслимо либо «вертикальное» разделение всей суммы репарационного долга на 37 или 40 ближайших аннуитетов и 18—21 наиболее отдаленных, либо «горизонтальное» дробление каждого отдельного аннуитета на две части. В первом случае имеется в виду параллельное сокращение срока погашения как репарационной, так и междусоюзнической военной задолженности до обычного в практике коммерческих долгосрочных займов периода в 37—40 лет. Это сокращение должно быть осуществлено путем немедленной мобилизации капитализированного итога наиболее отдаленных репарационных аннуитетов в порядке выпуска Германией международного займа на эту сумму на вольном рынке. Такая капитализация, естественно, должна быть произведена с учетом по существующей процентной норме — из 6—6½%. Вся вырученная от эмиссии сумма должна поступить в распоряжение репарационных кредиторов, которые за счет ее немедленно погасят соответствующую (наиболее отдаленную) часть своей военной задолженности Соединенным Штатам и Англии, при условии, разумеется, аналогичного ее дисконта. В таком случае, в распоряжении стран-кредиторов останется еще существенное чистое сальдо, которое пойдет на оплату репараций в узком смысле слова. Этот вариант, однако, с самого начала имел мало шансов на успех, так как он предполагает согласие Соединенных Штатов на досрочное погашение наиболее отдаленной части военных долгов с учетом из обычного коммерческого процента, тогда как сами они предоставили своим должникам, по соглашениям о консолидации военной задолженности, исключительно низкий льготный процент. Кроме того, здесь требуется признание с их стороны наличия связи между репарациями и военными долгами союзников, т.-е. отказ от их основной позиции в репарационном вопросе. Гораздо более реальным является второй вариант французского проекта частичной коммерциализации репарационного долга. Разделение на части каждого аннуитета позволяет установить различный срок погашения для каждой части: погашение части, эквивалентной междусоюзническим долгам, должно быть распространено на весь период погашения этих последних, т.-е. на 58 лет; доля же репараций в собственном смысле слова должна быть коммерциализирована и сразу в целом или же по частям выпущена на вольный рынок. При этом срок ее погашения может быть сокращен до 37 лет с соответствующим учетом. Если окажется невозможным уничтожить трансфертную гарантию в пользу Германии в отношении всего репарационного долга, то она безусловно должна быть уничтожена в отношении этой его части, так как в противном случае невозможна ее коммерциализация и мобилизация путем выпуска на вольном рынке. Этот вариант французского проекта не затрагивает интересов Соед. Штатов, но предполагает согласие Германии на совершенно новую принципиальную трактовку репарационного долга. Это согласие, разумеется, придется купить реальными, а не проблематическими компенсациями.

В конечном счете исходная позиция Франции может быть резюмирована в трех главных требованиях: компенсация военных долгов плюс репарации в размере стоимости восстановления разрушенных областей; срок погашения репарационного долга должен соответствовать сроку погашения военных долгов, т.-е. обнимать 58 лет; наконец, необходима коммерциализация и хотя бы постепенная мобилизация репарационного долга в максимально возможном размере. В случае неудовлетворения своих требований Франция так же, как и Германия, грозит «окопаться» за гарантиями плана Дауэса. При этом она будет настаивать на неукоснительном его выполнении в отношении «индекса благосостояния». О политических компенсациях, вроде досрочной эвакуации Рейнской области, в этом случае также не может быть и речи. Невыгодность такой перспективы для Германии, с французской точки зрения, является очевидной.

В позиции Франции есть одно слабое место, на котором усиленно спекулирует Германия, рассчитывая добиться с ее стороны существенных уступок. Франция до сих пор не ратифицировала своих соглашений об уплате военных долгов Соединенным Штатам и Англии. Она может ратифицировать их только в том случае, если ее общественное мнение и парламент получат твердую гарантию компенсации платежей военных долгов за счет репарационных аннуитетов. Между тем, в августе 1929 г. наступает срок уплаты Америке огромной суммы в 400 млн. долл., или 10 мрд. франков, за оставленное после войны во Франции американское военное имущество. В случае, если Франция до этого времени не ратифицирует соглашения, предусматривающего консолидацию и постепенное погашение всей ее задолженности Америке, ей придется погасить этот долг единовременно. Нельзя сказать, чтобы эта операция была не по силам Франции, так как она располагает в настоящее время огромными ресурсами золота и иностранной валюты,

находящимися в распоряжении Французского банка. Однако, такой платеж во всяком случае весьма осложнит положение французского государственного кредита и платежного баланса страны, и, кроме того, может вызвать нежелательные для других стран пертурбационные влияния на мировом валютно-денежном рынке. Все же указанный момент вряд ли может считаться решающим судьбу происходящих переговоров. Едва ли можно оспаривать, что позиция Франции в них гораздо сильнее позиции Германии.

Нам пришлось особенно подробно остановиться на изложении позиции Франции в репарационных переговорах, так как она является главным кредитором Германии, и в конечном счете все переговоры сводятся к торгу между представителями этих двух стран. С остальными своими кредиторами Германии гораздо легче договориться.

Позиция Бельгии при несравненно меньшем масштабе требований в принципе вполне аналогична позиции Франции. При существующем порядке по плану Дауэса Бельгия должна получать ежегодно около 30 млн. долл. из нормального репарационного аннуитета. С другой стороны, она освобождена в силу Версальского договора от уплаты своего военного долга Франции и Англии. Остается только долг по отношению к Соединенным Штатам, подлежащий погашению на протяжении 62-х лет, начиная с 1926 по 1987 г., в порядке ежегодных платежей, быстро возрастающих до максимального размера в 13 млн. долл., начиная с 1937 г. Таким образом, в пользу Бельгии остается при существующем положении вещей больше половины получаемых ею репарационных аннуитетов (см. диаграмму 2).

Доля Франции в поступлении репараций и ее платежи по военным долгам (в млн. долл.)

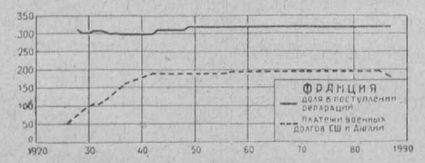


Диаграмма 1.

Доля Бельгии в поступлении репараций и ее платежи по военному долгу С-АСШ (в млн. долл.)

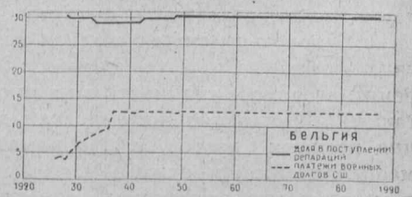


Диаграмма 2.

Бельгия так же, как и Франция, требует, во-первых, компенсации своих платежей по военному долгу и, во-вторых, возмещения разрушений, причиненных во время войны, т.-е. репараций в собственном смысле слова. Кроме того, у нее есть специальная претензия к Германии по возмещению убытка за выкуп 6 мрд. германских бумажных марок, обращавшихся в стране во время германской оккупации. Эта претензия юридически с репарациями не связана, и до настоящего времени Бельгия вела по этому поводу с Германией специальные переговоры. Ныне она пытается воспользоваться случаем, для того чтобы об'единить все свои претензии к Германии в одной общей сумме, которую она определяет в 2.200 млн. зол. марок. (550 млн. долл.), не считая компенсации военного долга. Из этой суммы на возмещение военных разрушений приходится 1.350 млн. марок, а 850 млн. представляют эквивалент выкупленных 6 мрд. бум. марок. Германия решительно сопротивляется такому об'единению бельгийских требований и сможет согласиться на него только при условии существенных уступок по отношению к общему об'ему претензий.

Иной принципиальный характер носят исходные позиции Англии и Италии в отношении окончательного урегулирования репарационного во-

проса. Обе эти страны претендуют только на возмещение своих платежей по междусоюзническим военным долгам, не требуя никаких репараций военных убытков. Позиция Англии основывается на положениях знаменитой циркулярной ноты Бальфура от 1 августа 1922 г., в которой английское правительство заявляет, что требования его к Германии и к бывшим союзникам ограничены об'емом собственной задолженности Англии Соединенным Штатам и что всякое возможное в будущем сокращение этой задолженности будет автоматически распространено и на должников Англии.

По существующему порядку вещей доля Англии в репарационных аннуитетах колеблется от 129 до 137 млн. долл. в год. С другой стороны, английские платежи Соединенным Штатам возрастают со 160 до 187 млн. долл. в год и продолжаются до 1984 года. В то же время Франция и Италия должны уплачивать Англии впредь до 1987 г. аннауитеты, возрастающие с 58 млн. долл. в 1928 г. до 90 млн., начиная с 1957 г., а принимая во внимание платежи прочих мелких военных должников Англии, общая сумма ежегодных поступлений по военным долгам в ее пользу со временем должна возрасти до 99 млн. долл. в год. Таким образом, Англия будет максимально платить 187 млн., а получать до 240 млн. долл. в год. Остается существенное сальдо для возможных уступок в пользу должников согласно принципам ноты Бальфура (см. диаграмму 3). Однако, эти уступки не могут быть полностью предоставлены одной только Германии; на них, естественно, претендуют также и все прочие военные должники Англии.

Доля Англии в поступлении репараций, поступления в ее пользу по междусоюзническим военным долгам и ее платежи по военному долгу САСШ (в млн. долл.)

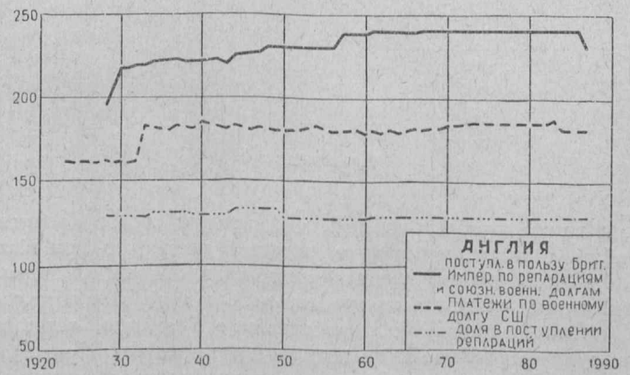


Диаграмма 3.

С другой стороны, позиция Англии осложняется следующими обстоятельствами: репарационные платежи поступают не только в пользу Великобритании, но частью идут в пользу британских доминионов; доля последних, составляющая около 13% общей британской доли репараций, или около 15 млн. долл. в год, не подлежит никакому сокращению на основании принципов Бальфура. Далее, Англия начала погашать свой долг Соед. Штатам с июля 1923 г., т.-е. за год с лишним до вступления в силу плана Дауэса, и платила за последние 5½ лет аннуитеты, значительно превосходившие одновременные поступления в ее пользу в общей сложности по репарациям (в течение льготного переходного периода) и по междусоюзническим долгам. Накопившееся к настоящему времени отрицательное сальдо платежей,

«авансированное» Англией, составляет без малого 200 млн. фунтов стерл., т.-е. около 1 мрд. долл., или около 4 мрд. марок, и оно также должно быть компенсировано на основании принципов Бальфура. В том числе 1,3 мрд. марок было уплачено британскими доминионами и, следовательно, не подлежит никакому сокращению в отношении компенсации последующими платежами Германии и других военных должников Англии. В отношении остальной суммы «аванса» Англия вольна согласиться на те или иные уступки при окончательном урегулировании репарационного вопроса; однако, уступки эти опять должны распространяться не на одну только Германию, но и на бывших союзников Англии. Указанные ограничения значительно суживают предел возможных уступок Англии при сохранении ею своей исходной позиции в вопросе об окончательном урегулировании как репарационной, так и междусоюзнической военной задолженности.

Исходная позиция Италии в принципе аналогична позиции Англии. Доля Италии в ежегодных репарационных поступлениях держится на постоянном уровне от 50 до 55 млн. долл. в год. С другой стороны, в силу соглашений о консолидации своей военной задолженности Соед. Штатам и Англии, она должна уплачивать аннуитеты, в общей сложности возрастающие с 25 млн. долл. в 1928 г. до 100 с лишним млн. в 1986 г. Таким образом, положительное сальдо в ее пользу непрерывно убывает до начала 50-х годов нашего века, а с этого момента непрерывно возрастает отрицательное сальдо (см. диаграмму 4).

Доля Италии в поступлении репараций и ее платежи по военным долгам (в млн. долл.)

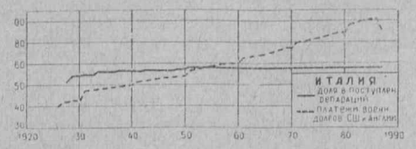


Диаграмма 4.

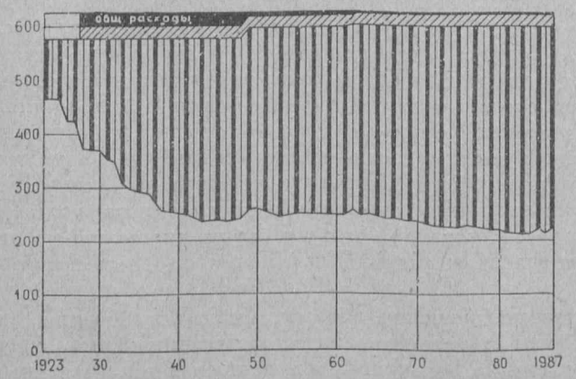
Италия также требует полной компенсации своего военного долга за счет репараций. Однако, необходимо иметь в виду, что при капитализации ее репарационных претензий, с одной стороны, и ее военной задолженности, с другой, современная ценность отрицательного сальдо отдаленных аннуитетов после 1952 г. ниже ценности положительного сальдо, остающегося в ее пользу по аннуитетам ближайших двадцати четырех лет. Кроме того, Италия имеет право на 25% репараций, подлежащих уплате на основании мирных договоров бывшими союзниками Германии: Австрией, Венгрией и Болгарией. Правда, в настоящее время всем этим странам предоставлен длительный мораторий по репарациям, и реальная ценность итальянских претензий по этому адресу весьма сомнительна.

Финансово-техническая позиция каждого из четырех главных репарационных кредиторов Германии, по соотношению его доли в ежегодных поступлениях репараций и причитающихся с него платежей по междусоюзническим военным долгам, может быть резюмирована в следующей таблице, показывающей конечное сальдо в результате вычитания аннуитетов по военным долгам из соответствующих репарационных квот (в млн. долл. — при предположении распространения срока платежей репараций в фиксированном ежегодном размере 2,5 мрд. зол. марок = 625 млн. долл. на весь период погашения междусоюзнических военных долгов):

Аннуитеты	Франция	Бельгия	Англия	Италия
1928/29	+ 232	+ 25	+ 33	+ 18
1929/30	+ 213	+ 24	+ 45	+ 23
1930/31	+ 203	+ 17	+ 58	+ 14
1951/52	+ 130	+ 18	+ 50	— 1
1961/62	+ 122	+ 18	+ 60	— 10
1985/86	+ 122	+ 18	+ 59	— 45

Положение Соед. Штатов в репарационном вопросе определяется следующими основными моментами. Соед. Штаты являются главным и «конечным» военным кредитором бывших союзных держав. По заключенным за последние годы соглашениям о консолидации союзных военных долгов Соед. Штатам, общая капитальная сумма задолженности определяется в 11,5 мрд. долл., подлежащих погашению на протяжении 62 лет на условиях, в отношении размера аннуитетов и процентной нормы, различных для каждого из должников. Общий итог ежегодных платежей главных должников — Англии, Франции, Италии и Бельгии — возрастает с 200 с лишним млн. долл. в 1929 г. до 330 млн. в 1940 г. и 400 млн. в 1980 г. Кроме того, в пользу Соед. Штатов ежегодно поступает незначительная доля репарационных платежей Германии. Мы видели, что репарации при существующем положении вещей покрывают ежегодные платежи по междусоюзническим военным долгам со значительным превышением, остающимся в пользу военных должников Соед. Штатов. Диаграмма 5 иллюстрирует соотношение доли, поступающей в конечном счете в пользу Соед. Штатов, и доли, остающейся окончательно в распоряжении непосредственных репарационных кредиторов Германии, в общей сумме дауэсовских аннуитетов.

Распределение репарационных поступлений между Соед. Штатами и их военными должниками (в млн. долл.).



Доля С. Ш. в репарацион. аннуитетах.

Доля репарац. аннуитетов, идущая на погашение союзн. воен. долгов С. Штатом.

Сальдо, остающееся в распоряжении репарац. кредиторов.

Диаграмма 5.

Принципиальная позиция правительства Соед. Штатов в репарационном вопросе и в вопросе об урегулировании междусоюзнических военных долгов была им неоднократно формулирована и остается неизменной с 1918 года. Соед. Штаты отрицают всякую юридическую связь между репарациями и военными долгами союзников. Поскольку сенат Соед. Штатов не ратифицировал Версальского мирного трактата и Америка впоследствии заключила с Германией сепаратный мир, Соед. Штаты официально совершенно не заинтересованы в репарационном вопросе, претен-

дуя только на возмещение расходов американской оккупационной армии, покрываемое ныне за счет дауэсовских аннуитетов. С другой стороны, в вопросе о погашении военных долгов своих бывших союзников Соед. Штаты твердо стоят на позиции полного погашения капитальной суммы долга, без всякого снижения, допуская льготы только в отношении процентирования долгов, соответственно оценке финансового положения каждого должника в отдельности.

Охарактеризованная позиция Соед. Штатов находится в резком противоречии с интересами Франции, как было отмечено выше. Она сильно затрудняет проблему хотя бы частичной коммерциализации репарационного долга и ставит всецело в зависимость от согласия Соед. Штатов вопрос о параллельном досрочном погашении репарационной и военной задолженности с соответствующим дисконтом, как этого домогается Франция. В вопросе об установлении связи между репарациями и междусоюзническими долгами Соед. Штаты и Франция занимают позиции, диаметрально противоположные, и у Франции очень мало шансов заставить Соед. Штаты изменить свою точку зрения в этом вопросе. Германия не без успеха пытается использовать это противоречие интересов, подчеркивая в данном пункте свою полную принципиальную солидарность с Соед. Штатами. С ее стороны, разумеется, это не более как тактический маневр, рассчитанный на то, чтобы добиться уступок по основному для нее вопросу об об'еме платежей в обмен на согласие признать принцип связи между репарациями и военными долгами репарационных кредиторов.

С другой стороны, широкие финансовые и хозяйственные круги Соед. Штатов, без сомнения, заинтересованы в окончательном урегулировании репарационного вопроса как последнем этапе финансовой стабилизации в Европе и, в частности, в Германии. Европа до сих пор — главный рынок сбыта американских товаров и в то же время Европа — главный должник Америки как по военным, так и по комерческим займам. Соед. Штаты, в частности, заинтересованы в том, чтобы юридически или хотя бы фактически был уничтожен приоритет репарационных платежей Германии, установленный Версальским трактатом, перед платежами по коммерческим внешним займам, так как после войны они являются главным коммерческим кредитором Германии и непрерывно продолжают вкладывать в ее хозяйство больше капиталов, чем в хозяйство какой-либо другой европейской страны. Это обстоятельство является для репарационных кредиторов Германии главным основанием для того, чтобы рассчитывать на согласие Соед. Штатов с проектом коммерциализации германского репарационного долга в приемлемой для них форме, т.-е. в такой, которая бы по видимости не нарушала «незыблемо» установленных условий погашения союзных военных долгов Америке.

Для того, чтобы взаимоотношение обязательств и требований отдельных стран по репарациям и междусоюзническим военным долгам получило наиболее ясное выражение, мы приведем в заключение исчисленный Р. Обуэном (см. цит. статью, стр. 1680) баланс капитальной военной задолженности. Этот баланс основан на предположении параллельного погашения репараций и междусоюзнических долгов на протяжении пятидесяти восьми лет. При этом аннуитеты репарационного долга приняты постоянными в нормальном размере, установленном планом Дауэса, в 2,5 мрд. марок (625 млн. долл.). Капитализация аннуитетов для определения современной (к началу 1929 года) капитальной ценности как репарационного долга, так и междусоюзнических военных долгов, произведена с учетом из обычной коммерческой нормы 6,5%. Полученный баланс имеет поэтому только иллюстративное значение, так как нет совершенно никаких шансов рассчитывать на такую генеральную коммерциализацию порожденных войной долгов, которая представляется конечной целью и программой-максимум французской политики. Баланс имеет следующий вид (в млн. долл.):

Страны	Германский репарационный долг	Союзные военные долги С. Штатам	Союзные военные долги Англии	Сальдо
Соед Штаты	+ 337,0	+ 4.586,6	—	+ 4.923,6
Англия	+ 1.976,2	— 2.648,3	+ 1.248,5	+ 576,4
Франция	+ 4.578,3	— 1.435,9	— 924,5	+ 2.217,9
Италия	+ 766,7	— 342,3	— 324,0	+ 100,4
Бельгия	+ 448,1	— 160,1	—	+ 288,0
Проч. страны и общие расходы по репарациям	+ 874,6	—	—	+ 874,6
Германия	— 8.980,9	—	—	— 8.980,9

Современная ценность германского репарационного долга по такому проекту генеральной коммерциализации военных долгов составляет, таким образом, около 9 мрд. долл. (свыше 35 мрд. марок). Из этих 9 мрд. около 5 мрд. в конечном счете поступает в пользу Соед. Штатов и свыше 3 мрд. остается на долю четырех главных европейских репарационных кредиторов. Франция получает львиную долю европейской части репараций— 2,2 мрд. долл., что в достаточной мере об'ясняет ее домогательства в пользу такой генеральной ликвидации военных долгов в порядке взаимного зачета. При этом она все же «уступает» 1,8 мрд. из своего первоначального требования в 4 мрд. долл. (100 мрд. современных франков). Если бы подобный план генеральной ликвидации порожденных мировой войной долгов мог быть осуществлен в действительности, то репарационные облигации путем грандиозной международной конверсии заместили бы не только все внешние военные долги, но и значительную часть внутреннего государственного долга европейских союзных стран и Соед. Штатов.

Ход переговоров в комиссии экспертов и основы соглашения

«Независимость» назначенных в состав комиссии Йонга экспертов от инструкций своих правительств, на которой так настаивала Германия во время предварительных переговоров, как и следовало ожидать, носила только формальный характер. По существу же она оказалась иллюзорной, поскольку делегаты каждой страны в составе комиссии в состоянии были соглашаться только на такие конкретные предложения, относительно которых они могли быть уверены в утверждении со стороны своего правительства и парламента. Если по отдельным организационным и финансово-техническим вопросам члены комиссии и оказались в состоянии сотрудничать между собой в качестве действительных экспертов, то по основным проблемам, подлежавшим разрешению комиссии — о размере репарационных аннуитетов, сроке погашения капитального долга и о связи репараций с междусоюзническими долгами — работа комиссии быстро приняла характер обычной конференции дипломатов, иначе говоря, характер «базар-

ного торга» (обозначение, приобретшее широкую популярность в газетных отчетах о работе комиссии). Конфиденциальный характер переговоров не помешал периодическому появлению в прессе явно инспирированных сенсационных сообщений, применению методов морального давления и взаимного запугивания путем соответствующей обработки общественного мнения и ожесточенной полемики, в особенности между французской и германской печатью.

В работе комиссии экспертов с ясностью обозначились три основных этапа. В течение первой недели работы, с 11 по 18 февраля, комиссия заслушала подробные доклады германских делегатов, всесторонне осветивших экономическое положение Германии в условиях выполнения плана Дауэса и установивших основные предпосылки для определения платежеспособности Германии, с германской точки зрения. Далее, эксперты, по общему согласию, отложили на конец обсуждение всех основных проблем, стоявших перед комиссией, и, разбившись на ряд подкомиссий, занялись детальной разработкой второстепенных организационных и финансово-технических вопросов: проблемы трансферта, регулирования репарационных поставок натурой, условий постепенной коммерциализации репарационного долга, вопроса о финансово-технических методах разделения репарационных аннуитетов на часть, идущую на погашение междусоюзнических военных долгов, и на часть, представляющую репарации в собственном смысле слова, и т. д. По всем этим вопросам было достигнуто общее соглашение, кульминировавшее в разработанном, по инициативе американских делегатов Моргана и Ламонта, проекте учреждения международного репарационного банка. Этот второй этап работ конференции занял более пяти недель до страстного четверга, 28 марта, когда комиссия прервала свои заседания на пасхальные праздники. Лишь в самом конце этого периода были сделаны первые шаги приступа к обсуждению основных и решающих проблем для окончательного урегулирования репарационного вопроса. Самое обсуждение этих проблем, знаменовавшее переход к третьему, заключительному этапу работ комиссии, началось только после перерыва, с 4 апреля, и быстро привело к значительному обострению отношений между делегациями. Политические страсти разгорелись, и одно время работа комиссии грозила зайти в безнадежный тупик.

Проект учреждения репарационного банка, или «банка международных расчетов», представляющий основной результат второго этапа работ комиссии, по данным, проникшим в прессу, представляется в следующих основных чертах. Этот банк должен стать единым органом, управляющим реализацией и трансфертом репараций, и заменить собой всю сложную систему административного контроля союзной репарационной комиссии и генерального агента по репарациям с его аппаратом специальных комиссаров и доверенных, которая подлежит упразднению в силу предусмотренного полного восстановления финансового суверенитета Германии. Германия попрежнему будет сама отвечать за исправное поступление платежей в германской валюте. Банк же будет осуществлять не административный, а исключительно финансово-технический контроль над реализацией репараций, а главная задача его будет состоять во всемерном облегчении и ускорении трансферта репараций в распоряжение кредиторов. Специальные отделы банка будут ведать трансфертом в иностранной валюте, регулированием и территориальным размещением репарационных поставок натурой и вопросами постепенной коммерциализации репарационного долга путем эмиссии облигаций на вольный рынок. В отношении условий погашения за счет репараций междусоюзнических военных долгов банк будет осуществлять функции международной расчетной палаты, непосредственно направляя соответствующие квоты германских платежей по их конечному

адресу (Соед. Штатам или Англии), минуя промежуточные инстанции. Таким образом, чрезвычайно облегчается и упрощается проблема трансферта платежей для всей сложной системы международных военных долгов, и реализация необходимых валютных излишков в каждом отдельном случае (например, при трансферте германского долга Франции, французского Англии, а английского Соед. Штатам) заменяется однократной валютной операцией для окончательного расчета per saldo, тогда как все промежуточные операции регулируются в порядке взаимного зачета простой записью в книгах банка, в которых будут открыты контокоррентные счета всех должников и кредиторов. Эта сфера деятельности банка должна будет значительно ослабить характерное для современного периода — непосредственно после стабилизации всех почти мировых валют — длительное напряжение на мировом валютно-денежном рынке. Она должна способствовать дальнейшему упрочению солидарности между главными мировыми финансовыми центрами и главными эмиссионными банками мира.

Рассматриваемая расчетная функция, с финансово-технической точки зрения, является бесспорно самым удачным моментом в проектируемой организации банка. Она представляет и то политическое преимущество, что совершенно обходит и снимает с обсуждения вопрос о юридической связи между репарациями и междусоюзническими военными долгами. Таким образом, устраняется возможное сопротивление со стороны Соед. Штатов и Германии, отрицающих наличие такой связи, и весь вопрос переводится из юридической и политической сферы в область финансовой техники международных расчетов, которая определяется исключительно соображениями удобства и целесообразности и не затрогивает ничьих принципиальных интересов.

Располагая большими ресурсами в различных национальных валютах, банк сможет далее кредитовать Германию в случае временных затруднений в трансферте репараций из германской валюты в иностранные. Это значительно упрощает механизм трансферта и обеспечивает его бесперебойное функционирование, в котором так заинтересованы репарационные кредиторы. Наконец, репарационный банк должен будет заняться финансированием не только германских поставок натурой в счет репараций, но и общего товарного экспорта Германии, представляющего главный путь для реализации необходимых ей валютных излишков. Банк, несомненно, сделается главным посредником при получении необходимых германскому народному хозяйству краткосрочных иностранных кредитов и при заключении долгосрочных коммерческих внешних займов. Здесь открываются очень широкие перспективы для постепенного превращения проектируемого репарационного банка в действительный центральный банк международных расчетов. Однако, отсюда еще очень далеко до выдвигаемой некоторыми органами американской и германской прессы идеи мирового «сверхбанка», «финансовой Лиги Наций», стоящей над всеми национальными эмиссионными институтами, располагающей самостоятельным золотым запасом и осуществляющей контроль над мировым валютно-денежным рынком, направленный в конечном счете к об'единению всех мировых валют.

Капитал банка намечается в размере 100 млн. долл. (420 млн. марок). Пайщиками банка будут все главные эмиссионные банки мира, включая и банки нейтральных стран, не заинтересованных непосредственно ни в репарациях, ни в военных долгах союзников, но могущие оказать существенное содействие в проектируемой постепенной коммерциализации и мобилизации на вольном рынке германского репарационного долга, а также крупнейшие мировые коммерческие банки. В правление и наблюдательный совет банка войдут представители всех главных пайщиков по национальностям. Руководящая роль обеспечена представителям Соед. Штатов,

Франции, Англии и Германии, как главных заинтересованных стран. Следует особо подчеркнуть несомненное значение проектируемого международного банка как средства для дальнейшего упрочения руководящего влияния американского финансового капитала на европейском континенте. Инициатор проекта репарационного банка — Морган — еще в 1922 году выступал с аналогичным проектом учреждения международного банка для стабилизации валют. Понятно поэтому то недоверчивое и недоброжелательное отношение, которое встретил проект организации банка в английской прессе, справедливо опасающейся значительного ущерба для финансовой гегемонии Лондона в Европе.

Однако, осуществление на практике проекта репарационного банка и сложной системы соглашений, с ним связанных и регулирующих всю совокупность проблем организации и финансовой техники уплаты репараций, всецело зависело от того, сговорятся ли эксперты по основному вопросу, стоявшему перед конференцией: о том, сколько в конечном итоге должна будет заплатить Германия, в какой срок и в каком ежегодном размере. В дипломатическом торге представлявшем третий и заключительный этап работ комиссии, Франция держалась тактики единого фронта, стремясь обеспечить сплоченный блок всех репарационных кредиторов. Германия, со своей стороны, выдвигала в качестве единственного принципа для определения общего размера долга и аннуитетов принцип платежеспособности своего народного хозяйства, которому должны быть подчинены требования кредиторов. Представители ее пытались договориться с каждым из кредиторов в отдельности, опираясь на несомненно имеющиеся расхождения интересов. Американские делегаты с Оуэном Йонгом во главе выступали в роли примирителей и арбитров, стремясь склонить стороны к компромиссному соглашению.

После того, как представители кредиторов тщетно пытались побудить германскую делегацию выступить первой с официальными конкретными предложениями, им пришлось взять инициативу в свои руки, и 28 марта в последнем пленарном заседании перед пасхальным перерывом делегатам Германии был передан коллективный меморандум кредиторов, содержащий перечисленние их требований. Одновременно им был передан отдельный меморандум американской делегации, излагающий более умеренные компромиссные предложения, которые могли бы быть приняты за основу дальнейших переговоров. Эти предложения, однако, сразу были признаны неприемлемыми всеми делегациями кредиторов.

В первом заседании после пасхального перерыва, 4 апреля, председатель германской делегации Шахт обратился к делегациям кредиторов за раз'яснениями по поводу ряда неясностей в их меморандуме. Эти раз'яснения были представлены ему в письменной форме. После этого, работы конференции перешли в стадию длительных неофициальных переговоров германских делегатов с представителями каждого из кредиторов в отдельности. Органы французской и германской прессы «создавали настроение», предаваясь ожесточенной полемике и угрозам, принимавшим все более и более воинственный тон.

По сведениям прессы, пред'явленный Германии 28 марта коллективный меморандум кредиторов, носящий несомненно печать решающего влияния французской делегации, представлялся для нее совершенно неприемлемым. Проект этот предусматривал капитализированный общий итог репарационных платежей в сумме 50 мрд. зол. марок, т.-е. в об'еме серий облигаций А и В, установленном на Лондонской конференции союзников в мае 1921 года. При рассрочке платежей на 58 лет, соответственно сроку погашения междусоюзнических военных долгов, средний размер аннуитетов

должен был превысить 2,5 мрд. марок, тогда как главной предпосылкой успеха переговоров, с германской точки зрения, являлось существенное понижение аннуитетов по сравнению с нормальным дауэсовским размером в 2,5 мрд. Проект кредиторов делит репарационные платежи на эквивалент погашения междусоюзнических долгов, подлежащий уплате в течение 58 лет, и на репарации в собственном смысле слова, которые рассрочиваются на 37 лет. Германия, как известно, решительно возражала против такого принципиального разделения и против удлинения срока платежей сверх 37 лет.

Проект американской делегации также исходил из французского принципа разделения репарационных аннуитетов на две части, с рассрочкой погашения соответственно на 58 и 37 лет. Однако, размер ежегодных платежей предположен ниже дауэсовского нормального размера: два аннуитета по 1,7 мрд. марок, три аннуитета — по 1,9 мрд. и 32 аннуитета — по 2,1 мрд. марок; с 38 по 58 год включительно Германия оплачивает только эквивалент погашения междусоюзнических военных долгов Соед. Штатам и Англии, т.-е. по 1,7 мрд. марок в год.

В результате переговоров с германской делегацией, делегаты четырех главных стран-кредиторов переработали свой первоначальный меморандум, составленный по принципу простого суммирования требований отдельных кредиторов. Новый меморандум, пред'явленный германской делегации на пленарном заседании комиссии экспертов 13 апреля, характеризовался существенным снижением общей суммы претензий и приближением порядка погашения репарационного долга к проекту американской делегации По данным прессы, согласованные коллективные требования кредиторов предусматривали погашение репарационного долга на протяжении 58 лет, при чем ежегодные платежи быстро возрастают с 1,8 мрд. марок до 2,4 мрд. марок, представляющих нормальный размер аннуитета до 37 года погашения; с 38 по 58 год размер аннуитета понижается до 1,7 мрд., что составляет только эквивалент погашения междусоюзнических военных долгов. Таким образом, репарационный долг в собственном смысле слова погашается на протяжении 37 лет. Общий итог аннуитетов составляет около 100 мрд. зол. марок = 24 мрд. долларов, а современная капитализированная ценность долга (из 5½%) — около 40 мрд. марок = = 10 мрд. долл).

Только после получения переработанного проекта держав-кредиторов, который, в отличие от их первоначальных требований, мог быть охарактеризирован, как действительно деловое предложение, германская делегация, со своей стороны, впервые выдвинула конкретные цифровые предложения. Она предложила платить по 1.650 млн. зол. марок на протяжении 37 лет в окончательное погашение репарационного долга. При этом немцы требовали сохранения трансфертной гарантии для всей суммы платежей, а для значительной части их также предоставления права на мораторий по реализации платежей внутри страны. Германская делегация устами своего председателя Шахта заявила, что она могла бы предложить лучшие условия и, в частности согласиться на безусловную уплату (без трансфертной защиты и моратория) 450 млн. марок в год лишь в случае существенного изменения экономических предпосылок реализации платежей германским народным хозяйством. При этом было указано, что под таким улучшением предпосылок платежеспособности Германии имеется в виду воссоединение Восточной Пруссии с остальной германской территорией путем уничтожения Данцигского коридора, а также предоставление Германии колониальных мандатов.

Заявление германской делегации и, в особенности, содержавшиеся в нем политические мотивы вызвали бурю возмущения делегаций держав-

кредиторов и полное отклонение германских предложений. Капитализированный итог репарационного долга по германскому проекту составлял всего 27 мрд. зол. марок против 40 мрд., которые требовали представители держав-кредиторов. Германское предложение, таким образом, едва покрывало капитализированный эквивалент междусоюзнических долгов и почти ничего не оставляло на репарации в собственном смысле слова.

После этого шага германской делегации, работы конференции в течение целого месяца — до середины мая — не могли сдвинуться с мертвой точки, и одно врмя даже казалось, что конференция должна будет разойтись. Однако, в результате закулисных переговоров германская делегация в конце концов согласилась принять условия, предложенные в первоначальном проекте председателя конференции Йонга, т.-е. повысить капитализированный итог репараций с 27 до 37 млн. зол. марок и распространить срок погашения их с 37 до 58 лет, выдвинув при этом ряд оговорок, важнейшие из которых касались трансфертной защиты и моратория.

После кратковременной отсрочки, обусловленной возражениями английской и бельгийской делегаций против предполагаемого снижения их репарационной доли по проекту Йонга, делегаты стран-кредиторов достигли между собой окончательного соглашения о новом распределении репарационных аннуитетов, и 22 мая официально заявили о своем согласии с проектом Йонга. При этом они также выдвинули ряд оговорок, направленных главным образом к фактическому повышению итога германских платежей на 1,5 мрд. по сравнению с проектом Йонга, т.-е. до 38,5 мрд. против первоначального требования в 40 мрд. 29 мая было достигнуто окончательное соглашение между германской делегацией и представителями стран-кредиторов, а 7 июня доклад был подписан делегатами и конференция об'явлена закрытой.

Основные положения доклада экспертов, который подлежит утверждению правительств и парламентов всех заинтересованных стран, сводятся к следующему. Срок погашения германского репарационного долга определяется в 58½ лет — с 1 сентября 1929 года по 31 марта 1988 года. В течение первых 36½ лет платежи будут составлять в среднем 1,988.800.000 зол. марок в год. Фактический размер платежей будет возрастать с 1.708 млн. в 1930/31 году (с 1 апреля по 31 марта) до 2.043 млн. в 1939/40 г. и 2.429 млн. в 1965/66 г. В текущем 1929/30 финансовом году Германия должна уплатить 1.785 млн. марок: 1.042 млн. по плану Дауэса (за 5 мес.) и 743 млн. по плану Йонга. В течение остальных 22 лет Германия обязуется погасить военные долги держав-кредиторов Соед. Штатам в об'еме, предусмотренном существующими соглашениями (по 1,6—1,7 мрд. марок в год). Кроме того, она должна выплатить Соед. Штатам в течение 15 лет 40,8 млн. марок в возмещение военных убытков. Всякое сокращение междусоюзнических долгов автоматически должно повлечь за собой сокращение германских платежей этого второго периода. Однако, аннуитеты, предусмотренные планом Йонга, не включают процентов и погашения по займу Дауэса 1924 года, которые составляют по 88 млн. марок в год на протяжение ближайших 20 лет. Наконец, на конференции экспертов остался открытым вопрос об уплате Бельгии возмещения за 6 мрд. бумажных марок, выпущенных в период германской оккупации. Бельгия требует компенсации в размере 25 млн. марок в год в течение 37 лет, и это требование, которое в последнее время было чуть ли не главным камнем преткновения на конференции, ныне должно быть так или иначе удовлетворено еще до вступления в силу плана Йонга путем непосредственных переговоров между обоими заинтересованными правительствами.

В составе аннуитетов первого периода в 36½ лет сумма, представляющая репарации военных убытков, установлена в фиксированном размере 743 млн. марок в год. Остальная меняющаяся сумма ежегодных платежей идет на погашение междусоюзнических долгов Соед. Штатам и Англии. Однако делегатам стран-кредиторов не удалось добиться того, чтобы вся сумма репараций-нетто была лишена гарантий трансфертной защиты и моратория: соответствующая доля безусловных германских платежей, которая может быть поэтому коммерциализирована, установлена в размере всего 660 млн. марок в год. В отношении остальной суммы аннуитетов Германия имеет право на трансфертную защиту в течение 2-х лет и на мораторий по реализации — в половинном размере — в течение одного года. Поставки натурой предусмотрены в ежегодно понижающемся размере с 750 млн. марок в 1930/31 году до 300 млн. в 1939/40 году. В дальнейшем они совершенно отменяются. Параллельно сводится на-нет также и обложение германского экспорта в Англию и во Францию в порядке Reparation Recovery Acts ограниченное отныне пределами в 28% от суммы материальных поставок каждого года.

План экспертов как и предполагалось, предусматривает учреждение международного репарационного банка в качестве единственной инстанции по реализации и трансферту репарационных платежей, их коммерциализации, регулированию натуральных поставок и международным расчетам по военным долгам. Одновременно подлежит уничтожению вся система залогов и международного финансового контроля, предусмотренная планом Дауэса. План Йонга не включает сумм, предназначенных на оплату содержания аккупационных войск в Рейнской области, что является непосредственным симптомом неизбежного прекращения оккупации не позднее 1 сентября с/г.

Доклад экспертов, подобно докладу комиссии Дауэса в 1924 году, в заключение особенно подчеркивает, что он составляет во всех своих частях единое неделимое целое. Не приходится сомневаться, что, как и план Дауэса, план Йонга будет утвержден правительствами стран-кредиторов и принят Германией почти без всяких изменений. Созыв конференции для его утверждения предполагается в конце июля, и ратификация, по всей вероятности, будет максимально ускорена, с тем чтобы с 1 сентября план мог вступить в силу.

С. А. Фалькнер

Баланс международных перемещений капитала[1]

I. Основоположные разграничения

1. Четыре типа миграции капиталов

Изучая всю совокупность эмпирических материалов о международных финансовых взаимоотношениях, можно разграничить 4 социально-экономических типа экспорта капиталов. Они различаются между собой по соотношению источников и сфер внешних помещений или, иначе, суб'ектов и об'ектов в системе экспорта капиталов.

а) Во-первых, взаимные перемещения капиталов из одних передовых капиталистических стран в другие. Эти перемещения обусловливаются внутренним сплетением различных частей их хозяйственных систем, образованием международных промышленных и финансовых группировок или короче — преодолением в процессе хозяйственного развития политических границ и сил, создающих тяготение отдельных хозяйственных ячеек к образованию национально-государственных комплексов и об'единений.

Примерами могут служить взаимные и встречные помещения капитала Англии-Франции-Бельгии-Германии.

б) Во-вторых, экспорт капитала из стран как высшего, так и среднего уровня капиталистического развития в смежные страны, особенно несколько иные по своим хозяйственным ресурсам и несколько отстающие по уровню их экономического развития. Основой инвестиций этого рода является, помимо мотивов, которые уже указаны выше, еще и стремление к хозяйственной экспансии промышленных и финансовых группировок стран экспортирующих капиталы, к созданию хозяйственного дополнения на территории смежных стран путем так называемого «мирного проникновения».

Примерами могут служить помещения германских капиталов в Австро-Венгрии и Швейцарии, Франции в Испании и Италии и т. п.

в) В-третьих, экспорт капитала из передовых стран в отсталые страны и колонии, имеющие целью одностороннюю эксплоатацию их естественных ресурсов и наличного рынка сбыта на основе не-эквивалентного обмена и высокой рентабельности вовлечения новых естественных ресурсов в мировое хозяйство.

Это, так сказать, классический для общей теории экономического развития тип экспорта капитала, многочисленные примеры коего дают нам инвестиции Англии, Франции, Германии во внеевропейских странах и на востоке Европы (Балканы, довоенная Россия, Турция).

г) Наконец, в четвертых, экспорт капитала из стран, отстающих в своем хозяйственном развитии, в страны передовые по уровню и темпу экономического роста.

[1] Глава из работы, написанной по заданию Концессионного комитета РСФСР.

Основой инвестиций этого рода является использование высшей рентабельности вложений капиталов в быстро прогрессирующие хозяйственные системы. Примером могут служить инвестиции Голландии или Швейцарии в Германии, Соединенных Штатах или Канаде.

2. Валовой и чистый экспорт капиталов

Наличие этих различных социально-экономических типов внешних инвестиций и постоянное взаимное переплетение их между собой значительно затрудняет всякое эмпирическое исследование процессов экспорта капитала и количественное выражение его общих итогов.

С самого начала здесь приходится отчетливо размежевать ряд основных понятий, выражающих важнейшие из наличных экономических соотношений.

Прежде всего необходимо ясно противопоставить друг другу категории валового и чистого экспорта, и соответственно валового и чистого импорта капиталов. Первые две категории можно называть также внешними инвестициями — брутто и нетто, вторые две соответственно чужими инвестициями — брутто и нетто[1].

Рассматривая всю совокупность международных перемещений капитала, можно сказать, что для каждой данной страны сумма ее внешних инвестиций является ее активом, а сумма чужих инвестиций — ее пассивом. Чистое сальдо будет активным или пассивным в зависимости от того, превышают ли внешние инвестиции чужие или, наоборот, чужие больше внешних[2].

Наибольший интерес при этом представляет структура импорта капиталов (т.-е. разности между валовым и чистым экспортом капиталов) в странах с активным сальдо и структура экспорта капиталов (т.-е. разности между валовым и чистым импортом) в странах с пассивным сальдо. Последний можно именовать ре-экспортом или ре-инвестициями в широком смысле слова.

В строении обеих величин можно различать три случая или три части: во-первых, случай встречного экспорта капиталов или встреч-

[1] Если стремиться к очень большой точности, то можно противопоставить понятие экспорта капитала, как текущего процесса (экспортирования) понятию внешних инвестиций, как результату этого процесса, получаемому в форме суммы экспортированных средств за все предшествующее время или определенный отрезок его. Практически, однако, это противопоставление затрудняет обычный словооборот, и в литературе вопроса оба термина употребляются почти как синонимы. „Внешние инвестиции" употребляются и в динамическом смысле для обозначения процесса инвестирования, тогда как для придания первому термину статического смысла в лучшем случае говорят о „сумме экспортированных капиталов".

[2] Экспорт капиталов обозначается в современных платежных балансах знаком минус, а импорт знаком плюс для того, чтобы их возможно было сопоставить и подытожить с экспортом и импортом товаров, которые по старинной традиции меркантилизма обозначаются обратными знаками плюс и минус. Единообразным критерием во всех случаях является влияние всех типов международных сделок на движение золота (валюты), прилив его в страну или отлив из страны. Если же рассматривать только баланс международных перемещений капиталов, то правильнее считать экспорт капиталов активом страны, а импорт — ее пассивом. Подразумевающимся критерием здесь, как и в частном хозяйстве, является увеличение капитальных ресурсов в международном обороте и возможность получения дохода для одной или другой стороны.

В этом же смысле употребляется иногда выражение „активный платежный баланс", который обозначается баланс страны, экспортирующей капиталы, но который по существу представляет собою внутреннее противоречие, ибо в платежном балансе актив и пассив должны всегда (если не считать ошибок и пропусков) уравновешивать друг друга.

ных инвестиций, когда из двух стран А и Б каждая помещает части своих капиталов в займах или предприятиях другой;

во-вторых, случай треугольного или многоугольного экспорта капиталов, когда страна А помещает часть своих капиталов в стране Б, а эта последняя экспортирует свои капиталы в страну В и т. д. Если в этом процессе участвуют три страны, то вся фигура их взаимоотношений получает вид незамкнутого треугольника, аналогичного экономическому треугольнику, известному из теории международного обмена. Теоретически мыслимо также образование и замкнутого треугольника или многоугольника, в котором страной Г вновь оказывается первоначальный экспортер капитала — страна А.

Третьим будет случай одно-или двукратного ре-экспорта капиталов в узком смысле слова, когда фактически из страны Б в страну В вывозятся те же самые капиталы, которые были импортированы в нее из страны А. Обычно при этом происходит изменение формы внешних инвестиций, так, например, когда долгосрочные кредиты в первом случае превращаются в краткосрочные во втором или ссудный капитал при первом перемещении превращается в предпринимательский при втором.

Примером первого рода могут служить упоминавшиеся уже встречные инвестиции Англии-Франции-Германии-Бельгии. Пример второго рода являют все страны, находящиеся в «переходном состоянии» от импорта капиталов к экспорту, о которых мы будем подробно говорить ниже,— предвоенные Соединенные Штаты, Австро-Венгрия, Италия, Швеция, а равно и ряд менее значительных стран. Наконец, наилучшим примером третьего рода являются те же Соединенные Штаты, которые, импортируя перед войной весьма значительное количество капиталов из Европы, нередко использовали эти же средства для собственных инвестиций в смежных странах Северной и Южной Америки.

При этом обычно они получали средства в порядке облигационных займов, а сами помещали их в качестве предпринимательского капитала на сахарных, кофейных и прочих плантациях Кубы, Явы, Филиппинских островов и т. д.

С другой стороны, некоторые экономисты считают, что перед войной Германия, получая средства из Франции и Англии в порядке краткосрочных кредитов по низкому проценту, сама превращала их в долгосрочные инвестиции в собственных зарубежных предприятиях.

Наконец, на ряду с этими частными понятиями приходится оперировать и общим понятием внешнего капиталооборота каждой данной страны, как суммы валового экспорта и импорта капиталов.

3. Формы внешних инвестиций

Помимо приведенных разграничений, существенное значение имеет и конкретизация внешних инвестиций по формам их воплощения.

Основной группировкой является здесь разграничение инвестиций на долгосрочные и краткосрочные. Как и аналогичное разграничение долгосрочных и краткосрочных кредитов во внутреннем обороте, оно имеет в значительной мере условный характер, ибо в основе его лежит не какой-либо твердо установленный срок, а скорее противопоставление разного рода вложений по степени их связанности или, наоборот, возможности превратить в нужный момент вложенные средства в ликвидные. Для экспорта капиталов имеют наибольшее значение пять видов инвестиций по первой группе и четыре вида инвестиций по второй группе. А именно.

I. Долгосрочные инвестиции:

1) приобретение иностранных ценных бумаг (государственных, коммунальных и частных);
2) прямые вложения в иностранные не-акционерные предприятия;
3) образование филиалов местных предприятий за границей и пр.;
4) недвижимости и ипотеки за границей;
5) долгосрочные кредиты, облеченные в форму специальных соглашений или постоянно возобновляемых краткосрочных обязательств.

II. Краткосрочные кредиты:

1) товарный кредит по импорту и экспорту;
2) переучет иностранных векселей;
3) банковские депозиты за границей;
4) временные, помещения до момента использования их по назначению (для долгосрочных инвестиций или погашения прежних обязательств).

Наибольшее, а в эпоху финансового капитала в большинстве случаев и решающее значение имеют иностранные ценные бумаги. В важнейших странах, экспортирующих капиталы (Англия, Франция, послевоенные Соединенные Штаты) они составляют, примерно 80—90% всей суммы капиталов за границей. Лишь в Германии доля их до войны понижалась до 65—70%, а в Италии еще ниже.

Можно установить общую закономерность, согласно которой доля иностранных эффектов в общей сумме экспорта капиталов тем выше, чем дальше продвинулась страна по пути развития от промышленного капитализма к финансовому и чем больше ее собственная хозяйственная организация преобразована под влиянием перехода от индивидуального предприятия к так называемому «безличному владению», которое символизируется биржевыми фондами и эффектами.

Вместе с тем, эта доля в большинстве случаев (хоть и не всегда) возрастает вместе с давностью перехода страны к экспорту капитала.

Для анализа об'ема и направлений экспорта капиталов ценные бумаги имееют особое значение еще и потому, что обычно они легче всего улавливаются методами биржевой, эмиссионной и налоговой статистики.

В большинстве случаев, в сущности только этот вид экспорта капиталов и может быть установлен с некоторой точностью, тогда как остальные величины могут составить предмет лишь экспертных оценок и предположений.

Но и по отношению к ценным бумагам приходится с самого начала сделать две существенных оговорки.

Во-первых, имеется одна категория ценных бумаг, которая почти совершенно не поддается учету. Это иностранные ценные бумаги, депонированные за границей. С таким явлением мы встречаемся почти исключительно в тех странах, где имеются более или менее значительные налоги или штемпельные (гербовые) сборы с иностранных ценных бумаг, как, например, в Германии, Италии, а в последние годы перед войной также и во Франции. При введении таких налогов значительная часть иностранных эффектов обычно переводится их владельцами в иностранные банки, дабы избежать дополнительных расходов. При наличии таких налогов значительная часть иностранных эффектов приобретается капиталистами данной страны на заграничных биржах и депонируется там же.

Во-вторых, если эмиссия ценных бумаг служит критерием для определения суммы текущего экспорта капиталов, то определение общей суммы внешних инвестиций по этим данным крайне затрудняется невозможностью учесть обратный процесс, — погашение внешней задолженности и обратный отлив иностранных эффектов за границу.

4. Три типа стран в системе международных перемещений капитала

Накануне войны, несмотря на взаимное переплетение иностранных инвестиций, о котором мы говорили выше, отчетливо размежевывались три типа стран в зависимости от их положения в сфере международного перемещения капиталов[1]. Это, во-первых, экспортеры капиталов, у которых функция экспорта капиталов если и не была исключительной, то все же имела бесспорно решающее значение, ибо сумма чужих инвестиций в каждой из них была в несколько раз меньше их собственных помещений в других странах:

во-вторых, импортеры — экспортеры капиталов: сюда относятся страны по общему правилу ввозившие к себе значительные суммы чужих средств, но начавшие в то же время и вывозить, отчасти обратно, но главным образом в других направлениях свои собственные или занятые капиталы. При этом сумма их экспорта составляет уже довольно значительную долю суммы импортированных средств;

и в третьих, импортеры капитала в собственном смысле, которые либо совсем не имеют инвестиций в других странах, либо имеют вложения совершенно незначительные и абсолютно и относительно.

В последний период перед началом мировой войны к первой группе относились 6 стран: Англия, Франция, Германия, Швейцария, Бельгия и Голландия. Вторую группу труднее отграничить столь же определенно, ибо по ряду второстепенных стран совершенно отсутствуют материалы, необходимые для характеристики их позиции в сфере международных перемещений капитала. Во всяком случае, сюда относились 5 стран: Соединенные Штаты, Австро-Венгрия, Италия, Швеция и Япония. Под сомнением еще находятся Дания и Норвегия. Однако их помещения капитала за границей в обсолютном выражении представляют собой столь незначительные суммы, что ими можно пренебречь. Наконец, к третьей группе относятся все остальные страны, из коих некоторые несомненно имели определенное количество иностранных эффектов и пр. видов инвестиций, но только в совершенно незначительных суммах.

В дальнейшем мы делаем попытку количественного выявления внешних инвестиций важнейших стран накануне мировой войны и их переплетения между собою, а равно и долей, приходящихся на них в общей сумме мирового экспорта капиталов.

Хотя мы используем при этом всю имеющуюся литературу вопроса, мы отлично сознаем всю неточность и неполноту наличных материалов и всю приближенность полученных нами конечных итогов.

Все же реальное значение последних должно значительно повыситься потому, что неточности в оценке отдельных элементов неизбежно должны в разные стороны отклоняться от действительности и тем самым в известной мере компенсировать друг друга.

---

[1] Ср. несколько отличные классификации и характеристики у W. Prion. Der internationale Geld- und Kapitalmarkt nach dem Kriege. München 1918, S. 13—14 и A. Sartorius v. Waltershausen. Die Weltwirtschaft und die staatlich geordneten Verkehrswirtschaften. Leipzig, 1926, S. 184.

Из отдельных стран мы рассматриваем все 6 стран первой группы и первые 4 страны из второй, ибо по Японии нет никаких обобщающих данных, которыми можно было бы воспользоваться.

Основное значение всюду в дальнейшем имеют долгосрочные инвестиции, краткосрочные же кредиты учитываются лишь в некоторых важнейших случаях и то за исключением товарных кредитов по экспорту и импорту, которые совершенно не поддаются оценке.

II. Внешние инвестиции важнейших стран накануне войны

1. Англия

Внешние инвестиции Англии подверглись наиболее детальному исследованию в ряде работ Г. Пейша.[1]

Основываясь, с одной строны, на данных подоходного налога с иностранных эффектов, а с другой — на весьма широко проведенном исследовании балансов предприятий, ведущих дела за границей, он исчислил сумму иностранных инвестиций Англии следующим образом:

В 1907 г.	2.694	млн. фунт. ст.
„ 1910 „	3.192	„ „ „
„ 1913 „	3.715	„ „ „

Эти цифры, однако, охватывают только инвестиции, облеченные в форму ценных бумаг и не включают всех частных непосредственных вложений в форме владения землей, ипотеками, филиалов торговых и промышленных предприятий, банковских депозитов и проч.[2] С другой стороны, некоторую часть приведенных сумм составляют эффекты, принадлежащие иностранцам. Оценивая в своей первой работе эту часть в 10%, т.-е. в 270 млн. фунт. ст., и присчитывая за счет прямых инвестиций и проч. круглым счетом 500 млн. фунт. ст. В последующих работах Г. Пейш дает такие цифры всех вообще английских капиталов за границей, хотя и оговаривает при этом, что считает их минимальными:

В 1907 г.	3.000	млн. фунт. ст.
„ 1910 „	3.500	„ „ „
„ 1913 „	4.000	„ „ „

Все остальные авторы, в сущности, воспроизводят какую-либо одну из цифр Г. Пейша.

---

[1] G. Paish. Great Britain's Capital Investments in other Lands. „Journal of Royal Statistical Society", London, Vol. 72, 1909.

Его же. Great Britain's Capital Investments in individual Colonial and Foreign Countries.—Там же vol. 74, 1911.

Его же. The Export of Capital and the Cost of Living. „The Statist", London, 14 February 1914, Supplement.

H. Withers считает, что сумма краткосрочных кредитов Англии перед войной составляла в среднем 150—200 млн. фунт. ст. A. Lansburg („Der internationale Kapitalmarkt im Kriege und nach dem Kriege". Stuttgart, 1916, S. 29) считает эти цифры даже преуменьшенными. С другой стороны, однако, известно, что в Лондон перед войной притекали значительные количества краткосрочных кредитов из-за границы, которые здесь и перераспределялись, так что собственно английских средств помещалось за границей в порядке краткосрочного кредитования, повидимому, очень немного. Это подтверждается и данными английского платежного баланса.

[2] См., напр., Th. H. Boggs. The intenational trade balance in theory and practice. New-York, 1922, p. 81—2 and 105.

Так, например, Ф. Эйленбург говорит о 3,5 мрд. фунт. ст. для 1913 г.[1] Ч. К. Гобсон — сначала о 3,5, а затем о 3,7 мрд., Сарториус-Вальтерсгаузен—о 3,8 мрд. для 1914 г., Ллойд-Джорж в одной из речей военного времени — о 4,0 мрд. «к началу 1915 г.» и т. д.[2]

Какие цифры о помещениях иностранного капитала в Англии можно противопоставить этим?

Французская правительственная анкета 1902 г. определяет сумму французских капиталов в Англии в 1.000 млн. франков, что составляет 20 млн. фунт. ст.[3], А. Неймарк для 1908 г. и Г. Моультон и К. Льюис для 1914 г. дают меньшую цифру в 500 млн. фр.

В Германии за 18 лет с 1897 по 1914 г. было допущено к котировке (т.-е. в большинстве случаев эммитировано) английских ценностей лишь на 66 млн. марок[4]. Тем не менее, инвестиции германского капитала в Англии были гораздо более значительны. Это выяснилось во время войны, после того как имущество подданных вражеских государств было отчасти реквизировано, отчасти взято на особый учет. По отчету правительственного уполномоченного по надзору за этим имуществом, опубликованному в декабре 1916 г., в английских акционерных обществах имелось капиталов подданных вражеских стран (т.-е. преимущественно Германии) на 32 млн. фунт. ст., все же неприятельское имущество оценено в 71 млн. фунт ст. [5] Значительная часть этой суммы состояла из банковских депозитов, но все же определенную долю составляли филиалы германских не-акционерных предприятий и пр. виды имущества, которые при ликвидации были вероятно недооценены, а отчасти и расхищены[6]. Поэтому, Г. Давид считает повидимому имея в виду одни только долгосрочные инвестиции, что «истинная ценность германских предприятий в Англии в момент возникновения войны значительно превышала 1 миллиард марок». [7]

Кроме того, несомненно имелись значительные вложения голландского и, отчасти, бельгийского капитала. Все же все эти суммы вместе взятые не превысят 200 миллионов фунтов стерлингов,—цифра, которая встречается иногда в литературе,[8] хотя и без указания ее оснований.

Таким образом, мы получаем общую сумму английских капиталов за границей (брутто — инвестиции) — в 4.200 млн. фунтов, сумму иностранных капиталов в Англии — в 200 млн. (встречные инвестиции) и, наконец, сумму нетто-инвестиций — в 4.000 млн. ст. При таком соотношении, чужие капиталы в Англии составят лишь 4,8% ее собственных средств, помещенных за границей.

[1] F. Eulenburg. Internationale Kapitalbildung nach dem Kriege „Weltwirtschaftliches Archiv“ Bd. 19, Heft 3, Juli 1923, S. 585.

[2] Впрочем, в немецкой литературе встречаются иногда цифры, отличающиеся от оценок Г. Пейша. Так, напр., уже в 1911 г. Glaser, реферируя в журнале „Die Bank“ исследование Пейша, считал необходимым повысить его цифру с 3,5 млрд. ф. ст. по крайней мере, до 4 млрд.

F. Eulenburg в работе „Weltwirtschaftliche Solidarität der Völker“. Berlin, 1922, S. 37, писал даже о 90 млрд. мар., что составляет 4,5 млрд. ф. ст. С другой стороны P. Arndt. Neue Beiträge zur Frage der Kapitalanlage im Auslande („Zeitschrift für Sozialwissenschaft“, Neue Folge, Bd. VI, 1915, Heft 5, S. 311) считает оценки Г. Пейша сильно преувеличенными и останавливается для 1914 г. на цифре в 3 млрд. фунт. ст.

Но все эти индивидуальные цифры не только не основаны на каком-либо исследовании вопроса, но и не приводят сколько-нибудь веских соображений в пользу изменения данных Г. Пейша.

[3] Литературу по Франции см. в следующем параграфе.

[4] P. Arndt. цит. соч. „Zeitschrift für Sozialwissenschaft“, 1915, Heft 7.

[5] По отчету „Daily Telegraph“ от 8 декабря 1916 г.

[6] H. David. Das deutsche Auslandskapital und seine Wiederherstellung nach dem Kriege. „Weltwirtschafliches Archiv“, Bd. 14, Heft 1, Januar 1919, S. 49.

[7] Там же стр. 50.

[8] Напр., F. S. Schmidt. Intenationaler Zahlungsverkehr und Wechselkurse. Leipzig, 1922, S. 21.

2. Франция

Значительно труднее сколько-нибудь точно определить сумму иностранных инвестиций Франции.

В таблице 1 мы сопоставляем 40 различных оценок этой величины за время с 1850 по 1914 г.[1] Для 1913—14 г. эти оценки колеблются в пределах от 40 до 65, а в одном случае даже 80 мрд. фр.

Отправным пунктом для всех этих оценок являются цифры редактора журнала Le Rentier постоянного докладчика по международной статистике биржевых ценностей. А. Неймарка, который оценивал сумму иностранных ценных бумаг во Франции в 1912 г. в 40—42 мрд. фр.[2] Другие французские экономисты Эд. Тэри, А. Пейеримгоф, [3], Жермен Мартен[4] давали обычно более высокие цифры, при чем последние два называют «не менее 50 миллиардов».

Немецкие экономисты по общему правилу выше оценивают искомую сумму: Ф. Эйленбург — «не менее 50 мрд.» [5], Пауль Арндт — 55 — 65 мрд.[6], А. Сарториус-Вальтерсгаузен считает эти цифры несколько высокими для французских инвестиций в иностранных ценных бумагах, но соглашается принять их для всех внешних инвестиций вообще.[7] В позднейшей работе он, однако, пишет (с той же оговоркой) лишь о 50 — 60 мрд. [8] П. Клейст говорит о 55 — 60 мрд. [9] Ф. Шмидт — о 65 мрд.[10], а М. Палий — даже о 80 мрд.[11]

Особо нужно отметить две оценки так сказать международного характера. Это цифры Г. Моультона и К. Льюиса в исследовании о французском государственном долге, опубликованном Вашингтонским институтом экономики,— 45 мрд. фр.,[12] и та же сумма, сообщенная, под явным влиянием работы Г. Моультона, французским правительством в исчислении платежного баланса Франции Экономическому отделу Лиги Наций.[13] Нужно сказать, однако, что расчет Г. Моультона и К. Льюиса содержит явные недооценки по ряду стран[14] и включает, повидимому, только инвестиции в ценные бумагах.

Поэтому реальную сумму французских капиталов за границей нужно признать равной, по крайней мере, 55 мрд. Этой сумме противостоит определенное количество инстранных капиталов во Франции. А. Неймарк, имея в виду опять-таки только эффекты, оценивает их в 10% всей суммы имеющихся во Франции ценных бумаг, что составляет для 1912 г.,

[1] H. Moulton et Cl. Lewis. La dette fransaise. Paris, 1926, p. 237 приводя сопоставление 30 оценок, которые мы пополняем еще десятью.

[2] A. Neumarck. La statistique internationale des valeurs mobilières.—„Bulletin de l'Institut International de Statistique“ vol. XX, 2-e livraison, Vienne 1915, p. 1406.

[3] H. Peyerimhoff. Статья в сборнике „Les interets économiques et rapports internationaux a la veille de la guere“ Paris. 1915.

[4] Germain Martin. Les finances publiques de la France et la fortune privée (1914—1925) Paris, 1925, p. 33.

[5] F. Eulenburg. Die Kapitalbildung nach dem Kriege. „Weltwirtschaftliches Archiv“ Bd. 19, Heft 3, Juli 1923, S. 376.

[6] P. Arndt. Neue Beiträge etc. „Zeitschrift für Sozialwissenschaft“, 1915, Heft 6.

[7] A. Sartorius v. Waltershausen. Einführung in das Studium der Weltwirtschaft. Füssen a L. (1924) S. 21.

[8] Его же. Die Weltwirtschaft etc. 1926, S. 185.

[9] H. J. Kleist. Die ausländische Kapitalbeteiligung in Deutschland. Berlin. 1921, S. 27.

[10] F. S. Schmidt. Internationaler Zahlungsverkehr und Wechselkurse. Leipzig. 1922, S. 20 und 35.

[11] M. Palyi, цит. соч., стр. 19.

[12] H. Moulton et Cl. Lewis, цит. соч., стр. 24, 26, 249.

[13] „Memorandum sur les balances des payments et les balances du commerce. 1911—1925“ (Sosiété des Nations) Genève, 1926.

[14] Об этом подробно в след главе.

примерно, 7 мрд. фр. [1] Повышая ее для 1913 г. на ½ мрд. и прибавляя 1 мрд. за счет всех прочих инвестиций, мы получим наиболее вероятную цифру в 8½ мрд. фр.

Таблица 1

Оценка суммы французских капиталов за границей

(в миллиардах франков)

Годы	Оценки	Авторы оценок
1850	2,5	E. Théry
1869	10	A. Neymark
1870	12—14	Léon Say
1880	12—15	P. Leroy-Beaulieu
1880	15	A. Neymark
1888	20	A. Neymark
1898	20	A. Neymark
1892	21	E. Théry
1897	26	R. G. Lévy
1897	26,2	E. Théry
1899	27	E. Théry
1899	20,3	A. Neymark
1902	25—27	A. Neymark
1902	30	Официальная анкета
1904	27—30	A. Neymark
1906	30—32	A. Neymark
1907	37—15	E. Théry
1908	не менее 30	A. Neymark
1908	32—35	A. Neymark
1908	38	E. Théry
1909	40	E. Crammond
1910	38—40	A. Neymark
1910	40	W. Zollinger
1912	40—42	A. Neymark
1912	40	V. Guyot
1913	не менее 50	A. Peyerimhoff
1913	45	Официальн. платежн. баланс
1914	50	G. Martin
Перед войной	40	L. Klotz
„ „	42	Colson
„ „	45	C. K. Hobson
„ „	45	H. Moulton et C. Lewis
„ „	50	B. Raynad
„ „	не менее 50	F. Eulenburg
„ „	50—60	A. Sartorius v. Waltershausen
„ „	55—65	A. Sartorius v. Waltershausen
„ „	55—60	J. Kleist
„ „	55—65	P. Arndt
„ „	65	F. S. Schmidt
„ „	80	M. Palyi

Однако, рассматривая материалы важнейших стран, экспортирующих капиталы, мы можем нащупать и определить происхождение лишь части этой суммы.

Английские инвестиции во Франции, по данным Г. Пейша, не превышают 8 млн. фунт. ст., что составляет либь 200 млн. фр. В Германии за последние 18 лет перед войной французские ценности вообще не эммитировались и не допускались к биржевой котировке, хотя определенное количество германских капиталов во Франции несомненно имелось.

[1] A. Neymarck, цит. соч. стр. 1404.—Эту цифру принимают также Г. Моультон и К. Льюис. (цит. соч.) Ф. Шмидт говорит даже только о 5 мрд. фр., не указывая обоснования этой цифры.

Зато весьма значительные суммы имела во Франции Швейцария, а также Бельгия и Голландия. О первой можно предположительно говорить, судя по общей сумме ее внешних инвестиций,[1] по крайней мере, об 1—2 мрд. фр. Для Бельгии сильно преуменьшенный расчет 1910 г. указывает цифру инвестиций в 137 млн. фр. Судя по тому, что общая сумма этого расчета составляет лишь около 40% реального размера их,[2] можно думать, что помещения во Франции достигли, примерно, 400 млн. фр.

Вложения Голландии, к сожалению, не поддаются количественному определению.

Если все же принять приведенные выше итоговые оценки, то окажется, что чужие капиталы во Франции составляли лишь около 15,4% ее собственных помещений за границей.

3. Германия

Еще труднее определить сколько-нибудь точно цифру внешних инвестиций Германии. Это видно из таблицы 2, где сопоставлены 30 различных оценок суммы германских капиталов за границей с 1892 г. по 1914 г.[3] Для последнего предвоенного периода оценки колеблются в пределах от 20 до 35 мрд. марок. Кроме того, в литературе упоминаются оценки еще более высокие — до 40 мрд. марок,[2] так что максимальные превышают минимальные в 1¾ и даже в 2 раза.

Причина такого разнобоя несомненно заключается в отсутствии сколько-нибудь полных исследований вопроса и в составлении оценок в лучшем случае на основании частичных, а нередко, даже случайных показаний. Кроме того, значительное число расхождений об'ясняется обычными различиями в об'еме учитываемых явлений: инвестиции брутто и нетто, оценка только иностранных эффектов или также и прямых вложений, оценка только долгосрочных или также и краткосрочных кредитов. Наконец, особенно спорным в немецкой литературе является вопрос об отливе иностранных ценных бумаг за границу в последние годы перед войной.

Первые оценки суммы экспортированных из Германии капиталов восходят к началу 90-х годов. В основу их легли материалы, собранные при проведении биржевой реформы в Германии. Их дефектом, однако, является то обстоятельство, что они касаются только иностранных ценных бумаг. В 1898 и 1904 гг. германское морское министерство при посредстве консульского аппарата произвело специальное обследование реальных вложений германских капиталов в заокеанских странах. Дефектами этих обследований было во-первых, то, что они захватили только заокеанские страны, да еще Турцию, ибо только эти последние соприкасались с кругом интересов морского ведомства, и во-вторых, то, что учитывались только реальные вложения, тогда как простое владение иностранными ценными бумагами этим путем не могло быть учтено. Полученные цифры, опубликованные морским министерством, неоднократно заподозривались в преувеличении действительного размера германских капиталов, ибо поводом для осуществления обследования было в обоих случаях проведение новых судостроительных программ в рейхстаге и стремление морского ведомства доказать необходимость для Германии иметь сильный военный флот в целях защиты ее иностранных инвестиций. В 1905 г. морское министерство опубликовало и суммарную

[1] См. об этом ниже — § 5.

[2] См. об этом ниже — § 6.

[3] Другие сводки таких оценок с меньшим числом их, чем в нашей таблице, можно найти у J. Risser. Die deutschen Grossbanken und ihre Konzentrazion. 4 Aufl. Jena, 1912.—J. M. Keynes. The economic consequences of the Peace. London, 1920. H. Moulton and G. Mc Guire. Germany's Capacity to pay. New-York 1923 (22 оценки).

[4] P. Arndt. цит. соч.—F. Sternberg. Der Imperialismus, 1926.

Таблица 2

Оценка суммы германских капиталов за границей

(в миллиардах марок)

Годы	Оценки	Авторы оценок
1892	10	G. Schmoller
1892—1893	13	Christians
1893—1894	15	Miquel (только для Пруссии)
1905	12	Koch
1905	25	K. Ballod
1905	24—25	Морское министерство
1905	26	E. Halle
1906	24—25	J. Riesser
1909	16	Koch
1912	30	E. Crammond
1912	30	A. Steinmann-Bucher
1912	20	E. Crammond
1913	35	P. Arndt
К началу войны	35	B. Harms
„ „	20	K. Helfferich
„ „	20,25	K. Singer
„ „	35	A. Müller
„ „	20	C. K. Hobson
„ „	30	G. Paish
„ „	25	K. Ballod
„ „	25	Pistorius
„ „	25	A. Steinmann-Bucher
„ „	18—25	Правительственная перепись
„ „	34	H. David
„ „	34	F. Lenz
„ „	20	H. Moulton
„ „	28	Mc. Kenna
„ „	25—30	M. Palyi
„ „	30	A. Sartorius v. Waltershausen

оценку всех вообще внешних помещений германского капитала, которые были определены в размере 24—25 мрд. марок.

Из числа предвоенных оценок наибольшее значение имеет, с одной стороны цифра К. Гельфферихa в 20 мрд. марок, [1] а с другой стороны — цифра П. Арндта в 35 мрд. марок.[2] Остальные оценки, по существу, либо воспроизводят одну из этих цифр, либо вносят в них какие-нибудь поправки явно второстепенного значения, или наконец, располагаются между ними, тяготея к золотой середине.

Некоторая проверка этих цифр оказалась возможной только во время войны. В августе 1916 г. германское правительство под давлением валютных нужд произвело в принудительном порядке регистрацию всех имевшихся в стране иностранных эффектов. Эта перепись выявила наличие в Германии иностранных ценных бумаг на сумму в 16.248 млн. марок.[3] При этом в порядке оценки было установлено, что за 2 года с начала войны за границу утекло иностранных ценных бумаг еще на 2 мрд. марок.[4] А так как цель произведенной регистрации была очевидна — отчуждение иностранных эффектов в пользу государства, — то можно считать несомненным, что

[1] К. Гельфферих. Развитие народного хозяйства Германии с 1888—1913 г. Пер. под ред. С. А. Фалькнера. Москва 1920 г.

[2] P. Arndt. Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft. 2 Aufl. Leipzig, 1913, S. 29.

[3] „Wirtschaft und Statistik“ 1923, № 2, S. 64.

[4] „Die Bank“, Jahrg. 1916.

более или менее значительная часть их была скрыта и не попала в общую сумму. Уже это одно показывает, что накануне войны в Германии имелось одних только иностранных эффектов на сумму свыше 20 мрд. марок, и что общая сумма ее внешних инвестиций неизбежно должна была быть гораздо ближе к максимальной цифре П. Арндта, чем к минимальной К. Гельфферихa.

Из числа послевоенных оценок представляют интерес расчеты Г. Давида[1] и Ф. Ленца,[2] находящиеся под явным влиянием указаний П. Арндта и выявляющих внутреннюю структуру германского экспорта капиталов скорее интуитивно, чем на основании каких-либо материалов. Обе оценки незначительно расходятся друг с другом и могут быть сведены к следующему:

1) иностранные ценные бумаги в Германии	20—22 мрд. мар.
2) прямые помещения капиталов за границей	10—11 „ „
3) краткосрочные кредиты[3]	3— 3½ „ „
Итого	34—34½ млрд. мар.

В 1923 г. вопрос о сумме германских капиталов за границей стал предметом специального обследования международной комиссии под председательством Мак-Кенна, работавшей параллельно с комиссией Дауэса. Весьма краткий отчет о работах этой комиссии, к сожалению, приводит одну лишь итоговую оценку в 28 мрд. золотых марок, которая «может быть принята, как выражающая общую сумму германских капиталов за границей к моменту об'явления войны».[4] При этом прямо оговаривается, что «при производстве этой оценки ценные бумаги учитывались по номинальной ценности в золотых марках».

Некоторое время спустя Герц[5] опубликовал более детальные данные об основаниях расчета комиссии Мак-Кенна, которые с его дополнениями, повидимому, сводятся к следующему:

Германские капиталы за границей:

1) иностранные эффекты в Германии	20,5 мрд. мар.
2) вложения в предприятия за границей	11,0 „ „
3) владение землей и ипотеками	1,0 „ „
Итого	32,5 мрд. мар.

Иностранные капиталы в Германии:

1) германские эффекты за границей	1,6 мрд. мар.
2) участие иностранных капиталов в предприятиях	1,0 „ „
3) владение землей и ипотеками	0,1 „ „
Итого	2,7 мрд. мар.

[1] H. David. Das deutsche Auslandskapital etc. „Weltwirtschaftliches Archiv“. Bd. 14, Heft 1, Januar 1919.

[2] F. Lenz. Wesen und Struktur des Deutschen Kapitalexports vor 1914. Там же Bd. 18, Heft 1, Juli 1922, S. 48.

[3] Вопрос о краткосрочных кредитах является одним из наиболее спорных при определении положения Германии в сфере международных перемещений капиталов. Г. Давид, Ф. Ленц и мн. др. настаивают на том, что Германия кредитовала своих покупателей при экспорте в среднем на 3—4 месяца, почти не получая кредитов при импорте, т.-е. являлась кредитором в размере ¼—⅓ ценности всего ее годового экспорта. Другая же группа экономистов — О. Шварц, К. Зингер, П. Арндт и теперь особенно Г. Моультон и К. Льюис — столь же категорически утверждают, что Германия нередко получала сама краткосрочных кредитов гораздо больше, чем предоставляла их, и что ее внешние инвестиции могли осуществляться лишь путем перенапряжения ее собственных и использования чужих хозяйственных ресурсов.

[4] „План решения репарационного вопроса. — Доклады комиссии экспертов под председательством Дауэса и Мак-Кенна“. Пер. под ред. и с предисловием С. А. Фалькнера, Москва, 1925, стр. 160.

[5] „Frankfurter Zeitung“ от 10 апреля 1924 г. Цит. М. Спектатором в добавлении к книге Ч. К. Гобсона „Экспорт капитала“. Москва, 1928 г. стр. 226.

Чистое активное сальдо в пользу Германии по этому расчету составляет 29,8 мрд. марок, что не противоречит цифре комиссии Мак-Кенна, так как последняя учитывала ценные бумаги лишь по номиналу.

Но если сумма внешних инвестиций Германии является в достаточной мере спорной, то еще проблематичнее оценка иностранных капиталов в Германии. Здесь отношение максимума к минимуму равно не 2, а чуть ли не 10. Так, например, А. Сарториус-Вальтерсгаузен считает эту цифру незначительной,[1] тогда как последняя работа Вашингтонского института экономики, руководимого Г. Моультоном, оценивает ее в 5 млн. марок.[2]

Если сопоставить с этими цифрами данные по важнейшим странам, экспортирующим капитал, то мы найдем в большинстве случаев лишь сравнительно небольшие суммы. Так, английских капиталов в Германии Г. Пейш насчитывал всего лишь 6,4 млн. фунт. ст., т.-е. около 128 млн. марок. Крайне противоречивые оценки дают французские экономисты для французских капиталов в Германии. Э. Тэри в 1909 г. оценивает их в 600 млн. фр.[3] Жермен Мартен для 1914 г. говорит даже об 1 мрд. фр., тогда как А. Неймарк оценивает в 1908 г. в 500 млн. фр. помещения Франции в 4 странах вместе взятых (Германия, Турция, Сербия и Болгария), а Г. Моультон и К. Льюис вообще не упоминают о Германии в числе французских должников в 1914 г.

Довольно крупные капиталы имела в Германии Бельгия; даже по сильно преуменьшенной оценке 1910 г. они определялись в 244 млн. фр., так что в действительности к 1914 г. они составляли, повидимому, не менее 500—600 млн. фр. Далее довольно значительные суммы инвестировали здесь также Голландия и Австро-Венгрия. Дать им какое-либо цифровое выражение, к сожалению, не представляется возможным. Все же со всеми возможными накидками все это не превысит 2.700 млн. марок, сообщаемых у Герца.

Если принять цифры этого последнего, то окажется, что пассив Германии в сфере международных перемещений капиталов перед войной составлял лишь 8,3% ее актива.

4. Швейцария

Вопрос об экспорте капиталов из Швейцарии подвергался рассмотрению в ряде работ Т. Геерінга, М. Курца, В. Цоллингера, Ю. Ландмана, Э. Вальдер-Геене и др.[4]

[1] A. Sartorius v. Waltershausen. Die Weltwirtschaft etc. Leipzig, 1926, S. 186.

[2] Интересно проследить происхождение этой последней цифры. В первой публикации Вашингтонского института экономики (H. Moulton and G. Mc. Guire. „Germany's capacity to pay"—New-York, 1923) вопрос о встречных вложениях иностранных капиталов в Германии вообще не рассматривался. Ставился вопрос только о чистом активном сальдо германского экспорта капиталов (нетто-инвестиции), которое и определялось в размере 20 мрд. марок несмотря на то, что это противоречило большинству показаний немецких экономистов. Во второй работе института, выпущенной по поводу опубликования плана Дауэса (H. Moulton. „The reparation plan" New-York, 1924), цифра комиссии Мак-Кенна в 28 мрд., подверглась критике с той точки зрения, что это сумма инвестиции брутто, „которой противостоят ссуды иностранцев Германии в размере многих миллиардов золотых марок". Наконец, в третьей работе института о французском государственном долге (H. Moulton and C. Lewis „The French Debt Problem" New-York, 1925) дается уже оценка всех трех величин, при чем германские инвестиции брутто определяются в 25 мрд., а встречные иностранные инвестиции в 5 мрд. марок. Все это, однако, производит впечатление желания спасти во что бы то ни стало явно преуменьшенную в самом начале оценку нетто инвенстиций в 20 мрд. марок.

[3] Источники этой и следующих цифр указаны выше в § 2 (Франция).

[4] T. Geering und R. Hotz. Wirtschaftskunde der Schweiz. Zürich, 1914.—W. Zollinger. Die Bilanz der internationalen Wertübertragungen. Eine Studie über die Zahlungsbilanz und die ausländische Kapitalanlagen der Schweiz. Jena, 1914.—M. Kurz. Der Einfluss des Effenktenverkehrs auf die Zahlungsbilanz der Schweiz. „Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkwirtschaft". Jahrg. 50, 1914.—J. Landmann. Der schweizerische Kapitalxeport. Там же, Jahrg. 52, 1916, Heft 4.—E. Walder-Heene. Die schweizerische Kapitalinteressen im In-und Auslande und ihr Schutz. St.-Gallen, 1918.

Недавно он был подвергнут исследованию в специальной работе М. Фарлендера о народном богатстве Швейцарии в 1913 г.[2]

Последний приходит в конце-концов к цифрам, которые могут быть сопоставлены в следующую таблицу:

Швейцарские капиталы за границей:

1) иностранные ценные бумаги	5.613	млн.	фр.[2]
2) иностранные девизы	76	„	„
3) торговые и пром. предприятия	1.200	„	„
4) ипотеки	383	„	„
5) в иностранных страховых о-вах . . .	195	„	„
Итого . . .	7.467	млн.	фр.

Иностранные капиталы в Швейцарии:

1) швейцарские ценные бумаги	1.439	млн.	фр.
2) торговые и пром. предприятия	300	„	„
3) ссуды швейцарским страховым о-вам .	100	„	„
Итого . . .	1.839	млн.	фр.

Чистое активное сальдо в пользу Швейцарии составляет таким образом 5.528 млн. франков.[3]

Для проверки суммы чужих капиталов в стране мы применяли обычно сопоставление данных по важнейшим странам, экспортирующим капиталы. В данном случае, однако, сделать это труднее чем где-либо, ибо важнейшие данные об инвестициях французских капиталов чрезвычайно сильно расходятся. Обследование 1902 г. дает сумму французских инвестиций в Швейцарии в 460 млн. Эта цифра, однако, немедленно была опровергнута специальным исследованием Т. Геерінга, который исчислил французские капиталы для 1902 г. в 750, а для 1903 г.— в 900 млн. франков.[4] Тем не менее, А. Неймарк для 1908 г. и Г. Моультон и К. Льюис для 1914 г., которым работа Т. Геерінга, повидимому, осталась неизвестна, говорят также о 500 млн. фр., явно воспроизводя цифру правительственной анкеты. Зато Э. Тэри для 1909 г. дает, повидимому, несколько преувеличенную цифру в 1.450 млн. фр.[5]

В Германии за последние 18 лет перед войной было допущено к котировке на 296 млн. марок швейцарских ценностей, т.-е., примерно, на 370 млн. фр. Английские и итальянские инвестиции здесь были незначи-

[1] Max Fahrländer. Das Volksvermögen der Schweiz. Basel, 1918.

[2] М. Фарлендер, следуя за М. Курцем, считает, что из всей суммы имеющихся в Швейцарии ценных бумаг, по крайней мере 1/3 приходится на иностранные эффекты. В. Цоллингер оперирует более низкими цифрами, говоря, что на каждые 100 единиц швейцарских ценных бумаг приходится 25 единиц иностранных. При этом, однако, он признает, что в банках это отношение повышается до 41,5%, в обществах финансирования и участия почти до 100%, у страховых об-в до 81,5% (W. Zollinger, цит. соч. стр. 141). Наконец, Е. Вальдер-Геене считает, что иностранные эффекты составляют около 1/4 всех швейцарских вложений в ценные бумаги вообще и оценивает последнюю величину в 17 мрд., а первую в 4,5 мрд. фр. (E. Walder-Heene, цит. соч., стр. 15 и след.).

[3] Ср. также цифры J. Landmann'a в „La Suisse économigue et sa législation sociale" 1922, p. 186 и след., который суммарно внешние инвестиции Швейцарии накануне войны оценивает в 5 мрд.

[4] T. Geering. Die Verschuldung der Schweiz an Frankreich Zürich, 1904.

[5] Источники указаны выше в § 2 (Франция).

тельны, зато несомненно имелись некоторые суммы голландского, бельгийского и австро-венгерского капитала.[1]

Все это вместе даст, во всяком случае, не меньше тех 1.840 млн., франков, которые исчислены иным путем М. Фарлендером.

5. Бельгия

Материалы по Бельгии были до недавнего времени совсем скудны. Они ограничивались частной оценкой инвестиций в 1910 г. с разбивкой по странам и с общим итогом около 2.750 млн. фр.[2]

Насколько эта цифра далека от действительности, показало введение перед войной нового штемпельного сбора с ценных бумаг. Низкие ставки этого сбора[3] позволили учесть почти всю основную массу иностранных эффектов, имеющихся в стране. К штемпелеванию было пред'явлено иностранных ценностей на 6.400 млн. фр., сумма, которая путем различных дополнительных оценок повышается бельгийским экономистом Ф. Бодюэном до 7.000 млн. франков.[4]

К этому еще нужно прибавить капиталы бельгийских акционерных предприятий, работающих за границей. Общая сумма их исчисляется (по номиналу) в 2.136 млн. франков, из коих, однако, около 50% принадлежит иностранцам.[5]

Если прибавить сюда еще некоторую сумму за счет недооценки этих капиталов по сравнению с курсовой ценой, а также за счет частных владений не-акционерного типа, то мы получим вероятную цифру бельгийских капиталов за границей в 9.000 млн. франков.[6]

С другой стороны, суммы иностранных капиталов, размещенных в Бельгии были невелики. По данным правительственного комиссара по денежному обращению, во вновь организуемых акционерных обществах, работающих внутри страны, иностранный капитал участвовал в 1890 г. в размере 12%, в 1900 г. — 16%, в 1910 г. — 11%, а в 1913 г. — 22%. Поэтому, можно думать, что во всем капитале этих обществ, оценивавшемся в начале войны (по номиналу) в 2.465 млн. франков, иностранное участие

[1] Некоторое, хотя и весьма неточное, представление о помещениях в Швейцарии иностранного капитала различных национальностей может дать след. сопоставление держателей облигаций швейцарских железных дорог:

Франция	420	млн. фр.
Германия	67	„ „
Бельгия	8	„ „
Голландия	2	„ „
Англия	3	„ „
Итого . . .	500	млн. фр.

Цифры у W. Zollinger, цит. соч., стр. 150.—Нужно иметь в виду однако, что в сумме дивидендного капитала и прямых вложений соотношение отдельных групп, конечно, иное.

[2] Данные журнала „Export", Berlin от 24 ноября 1910 г.— Цит. у S. Schilder. Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft. Bd. I. Berlin, 1912, S. 365.

[3] Обложение иностранных ценных бумаг составляло 1%. Для уже имеющихся в Бельгии эффектов эта норма понижалась до 0,1% в случае пред'явления к штемпелеванию в течение определенного срока.

[4] F. Baudhuin. Le capital de la Belgique et le rendement de son industrie avant la guerre. Louvain, 1924, p. 25—26.

[5] Там же, стр. 25 и 168.—Эту же норму принимает. L. Dupriez. Belgien und die internationale Kapitalbewegungen, 1919—1927.—„Schriften des Vereins für Sozialpolitik". Bd. 174/III, München 1928, S. 52.

[6] Л. Дюприэ говорит суммарно о 8—9 мрд. фр. (цит. соч., стр. 56).

не превышало 16%, или 394 млн. франков. Тем не менее Кальман и Воверман[1] считают, что иностранцам принадлежит ⅓ всего акционерного капитала бельгийских обществ, включая и общества, работающие за границей, где на долю иностранного капитала приходится ½. Ф. Бодюэн снижает эту итоговую долю до 30 %, что составит около 1.850 млн. фр. Если принять эту цифру, то иностранные капиталы в бельгийских обществах, работающих дома, составят около 800 млн. фр. Прибавляя сюда некоторую сумму бельгийских ценных бумаг за границей[2] и прямые вложения в стране, мы получим цифру, примерно, около 1.300 млн. франков.

Сопоставляя с этим данные о размещении капиталов важнейших стран экспортеров, мы увидим следующее. Франция имела в Бельгии, повидимому, около 600 — 700 млн. франков. Германия допустила к котировке бельгийских ценностей за последние 18 лет перед войной лишь на 60 млн. марок,[3] английские инвестиции были так же невелики. Большие суммы имела, повидимому, Голландия.

В результате мы получаем, что пассив Бельгии в сфере международного движения капиталов составлял лишь 9,5% ее актива, а чистое активное сальдо достигало 7.700 млн. франков.

6. Голландия

Крайне трудно дать точное и сколько-нибудь обоснованное определение экспорта капиталов из Голландии. Эта тема совершенно не подвергалась в экономической литературе специальной разработке, несмотря на то, что Голландия является старейшим среди всех современных экспортеров капитала, имеющим позади себя весьма богатую и поучительную историю[4].

Больше того: нам известна лишь одна и притом весьма суммарная оценка размера иностранных инвестиций Голландии накануне войны[5]). Эта оценка В. Нийга, определяющего эту величину в 3,5 миллиардов франков[6].

Однако, сопоставляя ряд других данных, мы считаем возможным утверждать, что эта оценка преуменьшена по крайней мере на 1 мрд. и что действительная сумма внешних инвестиций Голландии была не менее 4½ мрд. флоринов. Мы проверяли эту сумму тремя различными путями, из коих вкратце изложим первые два.

[1] P. Wauwermans. Quelle est la fortune de la Belgique? Bruxelles, 1919.

[2] В течение многих лет государственные и коммунальные займы Бельгии выпускались исключительно на внутреннем рынке. Единственное исключение составляет заем в 12 млн. фунтов ст., выпущенный в Лондоне в начале 1914 . Им, однако, лишь консолидировался текущий долг в форме обязательств бельгийского казначейства, имевшийся на лондонском рынке.

[3] P. Arndt. Loco cit., 1915, Heft 7, S. 459.

[4] Именно эмпирический материал по истории Голландии дал, как известно, основание для построения теории государства — рантье. См. об этом J. Hobson. Imperialism. A. Study. London 1902 and 1905.—A. Sartorius v. Waltershausen. Das Volkswirtschaftliche System der Kapitalanlagen im Auslande. Berlin, 1907. — По истории голландского экспорта капиталов см. также Ч. К. Гобсон. Экспорт капитала. Москва 1928 и H. Baasch. Holländische Wirtschaftsgeschichte. Jena, 1927 (с богатым указателем литературы).

[5] Ни единой обобщающей цифры мы не нашли не только в каких-либо общих работах, но и в только что появившейся специальной работе, написанной по заданию Германского союза социальной политики: Th. Metz. Die Niederlande und ihre Kredit im Ausland.—Schriften des V. f. S.—p. Bd. 174/III, München, 1928.

[6] Nyjgh. La politique financière de Pays-Bas pendant la guerre. La Haye, 1923, p. 13.

В 1883/86 гг. сумма голландских капиталов за границей была оценена Верриом-Стюартом в 2.241 млн. фл.[1]. С тех пор народное богатство Голландии возросло почти в два раза: с 11 мрд. в 1885 г., по оценке того же автора, до 20 мрд. в 1915 г. по оценке Трейба[2]. Однако, доля иностранных эффектов в общей сумме народного богатства повидимому снизилась. По крайней мере в годичной наследственной массе (которая, как известно, является важнейшей основой для исчисления народного богатства в целом ряде стран) она понизилась по одному исчислению с 1889/93 г. по 1904/06 г. с 25,1% до 21,8%, а по другому исчислению с 1890/94 г. по 1910/14 г. с 28,6% до 23,8%.[3]

Учитывая это снижение, с одной стороны, и прибавляя некоторую сумму за счет не-акционерных вложений капитала за границей, филиалов предприятий и проч., мы и получим, примерно, 4,5 мрд. флоринов.

К этой же цифре можно подойти еще и другим путем. По сообщению германского консула в Голландии Р. Килиани, в Голландии, накануне войны имелось американских железнодорожных и проч. ценностей на 1 мрд. флоринов и русских ценных бумаг даже на 2 мрд.[4]. Если первая сумма оценивается другими источниками еще выше,[5] то последняя цифра явно преувеличена.[6]

Но как бы не изменялось относительное значение этих двух величин, не подлежит сомнению, что сумма их обеих была не меньше 2 мрд. флоринов.

К этой величине нужно прибавить инвестиции в Голландской Индии. Общая сумма иностранных капиталов всех национальностей, размещенных здесь, оценивалась к 1924 г. в 3.200 млн. гульденов. Из них голландских было 2.350 млн.[7]. Учитывая обесценение денег и новые помещения в течение последнего десятилетия, довоенные инвестиции голландского капитала можно оценить не менее чем в 1.200 млн. гульденов.

Таким образом, эти 3 рубрики дают уж сумму в 3.200 млн. Если же прибавить сюда весьма крупные инвестиции в Южной Африке (алмазные копи),[8] и в ряде других экзотических и европейских стран, то мы придем к той же самой цифре в 4,5 мрд. фл. Так, например, в одной только Австро-Венгрии по данным 1903 г. насчитывалось голландских капиталов на 647 млн. крон.[9]

Этой цифре можно противопоставить лишь сравнительно небольшие помещения чужих капиталов в Голландии. Французских капиталов здесь насчитывалось, повидимому, не свыше 100—200 млн. франков,

[1] Цит. у R. Brandes de Roos. Industrie, Kapitalmarkt und industrielle Effekten iin den Niederlanden. Haag, 1928, S. 69.

[2] Там же, стр. 51.

[3] Первое исчисление G. M. Boissevain, второе — F. M. Meyers.

[4] R. Kiliani. Die Grossbanken-Entwicklung in Holland und der mitteleuropäische Wirtschaft. 2 Aufl. Leipzig, 1923.

[5] K. Reibnitz. Amerikas internationale Kapitalwanderungen. Leipzig, 1926, S. 64—67 считает даже, что американских ценностей в Голландии в 1913 г. имелось на 700 млн. долларов, что составляет $1^3/_4$ мрд. флоринов.

[6] Все же по голландским данным в 1918 г. в стране имелось русских эффектов на 941.905.000 флор., а вся сумма кредитов России оценивалась в $1^1/_2$ мрд. флор.— R. Brandes de Roos, цит. соч., стр. 74.— Однако дата оценки (1918 г.) заставляет и здесь предположить скорее преувеличение, чем преуменьшение.

[7] „Wirtschaftsdienst", № 47, 1924.

[8] Вся сумма иностранных капиталов в Южной Африке накануне войны равнялась по данным „Statist'a" (от 23 мая 1914 г.) 450 млн. фунт. ст. Этой цифре противостоит цифра английских инвестиций, исчисленная Г. Пейшем в размере 370 млн. ф. ст. Из остающихся 80 млн. фунт. ст. не меньше 40—50 млн. составлял голландский капитал.

[9] Мы проверили нашу оценку еще и третьим способом — капитализацией элементов платежного баланса Голландии. Однако, останавливаться далее на этом здесь уже нет нужды.

английских капиталов было еще меньше, в Германии было допущено к котировке голландских ценностей на 70 млн. марок (за 18 лет). Больше было бельгийских капиталов, сильно преуменьшенная оценка которых в 1910 г. насчитывает все же 70 млн. франков. Делая все возможные прибавки за счет не-акционерных инвестиций, мы получим сумму не свыше 350 млн. гульденов, что составляет лишь 7,8% заграничных инвестиций самой Голландии.

Таким образом, мы имеем данные, характеризующие в приближенных величинах, суммы экспорта и импорта капиталов всех 6 стран первой группы, группы старых экспортеров капитала, у которых импорт составляет лишь небольшой процент экспорта.

Из числа стран второй группы, мы остановимся лишь на 4-х важнейших: Соединенных Штатах, Австро-Венгрии, Италии и Швеции. Здесь всюду импорт капиталов гораздо выше экспорта. Однако, все они находились уже в переходном состоянии и суммы их экспорта капиталов не только быстро возрастали в динамическом аспекте, но статически, к началу войны, составляли довольно большой процент импорта.

Наиболее важным с точки зрения мирового хозяйства, однако, является то обстоятельство, что внешние инвестиции этих 4-х стран достигли уже и в абсолютном выражении довольно заметной величины и потому должны быть учтены при всякой попытке приблизиться к построению мирового баланса международных перемещений капитала.

7. Соединенные Штаты

Цифры по Соединенным Штатам, к сожалению, не очень устойчивы. В таблице 3 мы сопоставляем 20 различных оценок суммы инвестированных здесь иностранных капиталов за время с 1898 г. по 1914 г.

Иностранные капиталы в Соединенных Штатах *Таблица 3*

Годы	Сумма в млн. долларов	Авторы оценок
1898	1.856	K. Reibnitz
1899	3.300	N. Bacon
1899	3.000	H. Fisk
1—1 —1899	2.800	Industrial Commission
1—1 —1901	3.000	„ „
1—1 —1902	1.400	„ „
1—1 —1902	1.500	W. Ford
1—1 —1904	4.500	Ch. Connant
1—1 —1904	4.500	„Statist"
1—1 —1907	6.000—6.500	Ch. Speare
1910	5.240	K. Reibnitz
1910	6.000	G. Paish
1914	4.000—5.000	D. Crissinger
1914	5.300—6.000	K. Reibnitz
1914	5.500	Th. Boggs
1914	5.000—6.000	M. Palyi
1914	5.000—6.000	A. Sartorius v. Walterhausen
1914	6.500	H. Coolings
1914	6.000—7.000	H. Fisk
1914	7.000	F. Eulenburg

Из цифр предвоенного времени едва ли не наиболее авторитетной считается оценка Г. Пейша, данная им в трудах Национальной комисии по денежному обращению и равная для 1910 г. 6 миллиардам долларов.[1]

[1] G. Paish. Trade balance of the United States. National Monetary Commission Reports" Washington, 1910, p. 175.

С ней можно сопоставить несколько более низкую цифру К. Райбница в 5.240 млн. для 1910 г.[1]. Его оценки суммы иностранных капиталов в 1914 г. разноречивы: в одном месте он просто округляет предшествующую цифру до 5.300 млн., тогда как в другом говорит о 5,5 — 6,0 мрд[2].

С другой стороны Д. Криссингер дает для 1914 г. еще более низкую цифру в 4 — 5 миллиардов долларов,[3] основываясь повидимому, на предположении об обратном отливе американских ценностей из Европы в Америку в последние годы перед войной.

Другие авторы, основываясь на оценках Г. Пейша и Д. Криссингера, принимают обычно, в качестве наиболее вероятной, среднюю между ними. Так, Т. Боггс усваивает цифру в 5,5 мрд.,[4] М. Палий и А. Сарториус-Вальтерсгаузен в 5 — 6 мрд. долл.[5]

Однако, Г. Фиск дает еще более высокую оценку чем Г. Пейш — от 6 до 7 мрд. долл.,[6] которая основывается повидимому на продолжении процесса импорта капиталов в Америку и в самые последние годы перед войной. Точно также Г. Кулингс считает установленной цифру в 6,5 мрд.[7]

Действительно, как показывают исчисления произведенные группой экономистов Гарвардского Университета, а также В. Кингом в «Национальном бюро экономических исследований»,[8] в последнее пятилетие перед войной, задолженность Соединенных Штатов увеличивалась в среднем на 52—60 млн. долл.. Эти цифры представляют собою прирост нетто-инвестиций, как разности между импортом и экспортом капиталов Соединенных Штатов. Валовой же импорт был, конечно, значительно больше, ибо несмотря на отлив части американских эффектов обратно в Америку, новые эмиссии продолжали размещаться и скупаться в Европе. Так, напр., Г. Пейш для 1909 исчислял новый приток капиталов в Соед. Штаты в 184 млн. долл., а Дж. Кент для 1912 г. — в 100 — 150 млн. долл.[9]

Таким образом, цифру Д. Криссингера нужно считать необоснованной, а все «средние оценки», которые частично на нее опирались, — преуменьшенными.

Для более точного определения этой суммы интересно остановиться на вопросе о том, из каких элементов она слагалась, на национальной структуре импортированного в Соед. Штаты капитала.

В следующей таблице мы сопоставляем 4 различных оценки — Ч. Спэра для 1907 г., Г. Пейша и К. Рейбница для 1910 г. и Г. Фиска для 1914 г.

Как мы видим, наиболее спорными и неустойчивыми являются цифры германских и французских инвестиций.

Если обратиться к материалам отдельных стран, то мы увидим следующее.

[1] K. Reibnitz. Amerikas internationale Kapitalwanderungen. Berlin u. Leipzig, 1926, S. 7 und 60.

[2] Там же стр. 88 и 93.

[3] D. Krissinger. The financial contribution of the United States to the rehabilitation of the world since the war. „Economic World", 1922, vol. 24, p. 415.

[4] Th. Boggs. The international trade balance in theory and practice. New-York, 1922, p. 60 and 75.

[5] M. Palyi. Die Zahlungsbilanz der Vereinigten Staaten von Amerika als Gläubigerland.—„Schriften des Vereins für Sozialpolitik". Bd. 174/III. München 1928, S. 237.

[6] Г. Фиск. Междусоюзнические долги. Москва, 1925, стр. 220.

[7] H. Coolings. Die Kapitalexpansion der Vereinigten Staaten in Lateinamerika Jena, 1927, S. 4.

[8] Wilford J. King. The net volume of saving in the United States. — „Journal of American Statistical Association" vol. XVIII, N 139 and 140, September and December 1922.

[9] Цит. у G. W. Taussig. International Trade. New-York, 1928, p. 296.

Таблица 4

Национальная структура импортированных в Соединенные Штаты капиталов

(в млн. долл.)

Страны	Оценка Ч. Спэра для 1907 г.	Оценка К. Рейбница для 1910 г.	Оценка Г. Пейша для 1910 г.	Оценка Г. Фиска для 1914 г.
Англия	4.000	3.344	3.500	4.000
Германия	1.000	350	750	1.250
Голландия	700	700	750	650
Франция	300	700	500	1.000
Швейцария . . .	100	100	—	—
Бельгия и прочие.	—	50	—	—
Итого .	6.100	5.244	6.000	6.900

По последней предвоенной оценке Г. Пейша английские капиталы в Соединенных Штатах исчислялись в 754,7 млн. ф. ст.,[1] т.-е. в 3.660 млн. долларов.

В Германии было допущено к котировке американских ценностей с 1897—1914 г. на 4.318 млн. марок,[2] т.-е. немного более, чем на 1.000 млн. долл. При этих условиях оценку Г. Фиска в 1.250 млн. долл. можно считать довольно близкой к действительности. Но французские инвестиции оцениваются самими французскими экономистами гораздо ниже, чем в приведенных 4-х сводках. Так, А. Неймарк для 1908 г. указывал цифру в 500—1.000 млн. долл., вместе с Канадой, Э. Тэри для 1909 г. — 800 млн. фр. только для Соединенных Штатов, Г. Моультон и К. Льюис для 1914 г. — 1.500 млн., также вместе с Канадой, одна американская журнальная статья указывает цифру в 2½ мрд.[3] и, наконец, оценка Жермена Мартена также, повидимому, близка к этой цифре.[4]

Все же нужно признать, что даже беря эту последнюю, мы получим лишь те же 500 млн. долл., которые были указаны Г. Пейшем для 1910 г.[5].

Тогда наиболее вероятное распределение иностранных инвестиций в Соединенных Штатах представится в след., примерно, виде:

Англия	3.700	млн. долл.
Германия	1.250	„ „
Голландия	650	„ „
Франция	500	„ „
Прочие	150	„ „
Итого . . .	6.250	„ „

Какие же суммы противостоят этому итогу в качестве капиталов экспортированных самими Соединенными Штатами? — Оценки здесь также достаточно различны, как это видно из следующей сводки.

[1] „The Statist", 14 February 1914, Supplement.

[2] P. Arndt, цит. соч.

[3] „Federal Reserve Bulletin", October 1922, p. 1181.

[4] Germain Martin цит. соч., стр. 33.—Жермен Мартен оценивает французские инвестиции во всех англо-саксонских странах в 4—5 мрд.

[5] Нужно сказать, что цифра в 700 млн. долл., даваемая К. Рейбницем, основана на явной ошибке, ибо она получается путем суммирования всех обращающихся на парижской бирже американских ценностей (400 млн. долл.) с эффектами некотирующимися на бирже, которые он оценивает в 300 млн. долл. Между тем все французские статистики и экономисты указывают, что биржевой оборот в 1½—2 раза превышает сумму реального обладания французами иностранных эффектов.

Таблица 5

Капиталы Соединенных Штатов за границей

Годы	Сумма в млн. долл.	Авторы оценки
1900	500	H. Fisk
1902	1.300—1.500	A. Sartorius v. Waltershausen
1909	2.000	H. Fisk
1913—14	1.000	K. Reibnitz
1913—14	1.500	Th. Boggs
1913—14	1.500	G. Edwards
1913—14	2.000	Normann
1913—14	2.605	Monetary Commission
1913—14	2.605	H. Fisk.
1913—14	2.605	R. Dunn
1913—14	2.600—3.000	A. Sartorius v. Waltershausen
1913—14	3.000—3.500	F. Eulenburg

Для последнего года перед войной различные оценки колеблются в пределах от 1 до 3,5 мрд. долл.

Правда, первую цифру приходится тотчас же отбросить, ибо К. Рейбниц дает ее в прямом противоречии с приводимыми им же самим данными.[1] Цифра Дж. Эдвардса в 1½ мрд., повидимому, охватывает только ценные бумаги.[2] С другой стороны, наиболее высокие цифры, которые мы встречаем у А. Сарториуса и Ф. Эйленбурга — 3 — 3,5 мрд. долл. — являются чистыми предположениями и не имеют никаких позитивных обоснований.

Поэтому, наиболее вероятной суммой нужно считать 2. 600 млн., которую приводят, Г. Фиск и Р. Дэнн.

В этом случае, международный кредитный баланс Соединенных Штатов к началу войны будет состоять из след. элементов:

Актив	2.600	млн. долл.
Пассив	6.250	„ „
Чистое пассивное сальдо	3.650	„ „

Все же быстро нараставший с начала нового столетия актив за 13 лет достиг уже 42,2% пассива.

8. Австро-Венгрия

Австро-Венгрия была единственной страной, которая пыталась уже в начале 900-х годов выяснить вопрос о своем положении в сфере международного перемещения капиталов пуетм опроса банков о хранящихся у них ценных бумаг. При этом выяснилось, что из всех эффектов на сумму в 597,4 млн. крон, депонированных в банках на 31 декабря 1901 г., 371,3 млн. или 62,15%, было иностранных эффектов.

Задолженность за границей была гораздо выше и исчислялась 9.353 млн. крон.

[1] K. Reibnitz. (цит. соч., стр. 88) получает итог в 1.000 долл. после детального рассмотрения ряда данных об инвестициях американского капитала в отдельных странах. Согласно этим данным инвестиции в Мексике составляли 1.000 дол. (в 1911 г.) а в Канаде — 400 млн. (в 1913 г.)—см. стр. 84 и 87. Между тем, в общий итог, каким-то непонятным образом, попадают соответственно 300 и 100 млн. долл. Если же исправить только эти две цифры, то итог повысится ровно вдвое—с 1 до 2 мрд.

[2] G. W. Edwards, Investing in Foreign Securities. New-York, 1926.

В конце 1903 г. эта цифра повысилась до 9.809 млн. крон., которые распределялись следующим образом:[1]

Германия	4.653	млн. крон
Франция	3.270	„ „
Голландия	647	„ „
Англия	356	„ „
Бельгия	243	„ „
Швейцария	242	„ „
Прочие	398	„ „
Итого	9.809	млн. крон

Позже, Ф. Феллнер,[2] исчисляя величину народного богатства Австро-Венгрии и сопоставляя различные данные о ценных бумагах в стране и за границей, пришел к следующим цифрам (для 1911 — 12 г.): требования по отношению к др. странам — 481.082 тыс. крон; долги по отношению к др. странам — 10.440.402 тыс. крон. При этом оказалось, что если рассматривать каждую половину Австро-Венгрии отдельно, как самостоятельное государство и отнести другую половину к числу иностранных государств, то получится следующее любопытное соотношение (в тысячах крон):

Таблица 6

	Австрия	Венгрия
Требования по отнош. к другим странам	5.169.218	192.254
Долги „ „ „ „ „	6.923.394	8.395.398
Чистое пассивное сальдо	—1.754.046	—8.203.414

По этому расчету оказывается, что в то время как в Австрии внешние инвестиции покрывали уже около 75% задолженности, в Венгрии соответствующая доля едва лишь достигала 2,5%.

Во время войны, в 1916 г., в Австро-Венгрии был вновь произведен учет внешних инвестиций и внешней задолженности страны, на основании коего и были выведены примерные цифры, характеризующие положение накануне войны. Эти цифры в одной части подтвердили исчисления Ф. Феллнера, а в другой внесли существенные поправки в него. А именно, по данным Ф. Бартша[3] иностранные владения австро-венгерскими ценными бумагами исчислияются для 1912 г. в 9.760 млн. крон, тогда как обратная величина — иностранные ценные бумаги в Австро-Венгрии в 900—1.000 крон.

К первой цифре, однако, нужно прибавить еще краткосрочные кредиты. Из них удалось определить только кредиты Франции для 1911 г. в 60—80 млн. крон.

Если, считать, что доля Франции в краткосрочных кредитах примерно та же, что и в долгосрочных, то общая сумма первых должна быть оценена примерно в 200 млн. крон. Что же касается прямых инвестиций, то сумма их совершенно не поддается определению. Она, однако, повидимому, очень невелика.

[1] „Tabellen zur Währungsstatistik“ Herausgeg. Vom Finanzministrium. 2 Aufl Wien, 1904.

[2] F. Fellner. Das Volksvermögen Oesterreichs und Ungarn.— „Bulletin de l'Institut International de Statistique“ Vol. XX, 2, Vienne, 1915, p. 561.

[3] F. Bartsh. Statistische Daten über die Zahlungsbilanz Oesterreich Ungarns vor em Ausbruch des Krieges. „Mitteilungen des K. K. Finanzministeriums“. 22 Jahrg. Wien, 1917.

9. Италия

По Италии основоположной работой в интересующей нас области является исследование директора Итальянского банка, Бональдо Стрингера, доложенное им на Международном статистическом конгрессе в Гааге в 1911 г.[1]

Выводы его были многократно аппробированы наиболее известными итальянскими экономистами, как Дж. Мортара, Джино Боргата и др. Они же легли в основу новейшего исследования о «международном экономическом положении Италии» Мак Гвайра, выпущенного Вашингтонским институтом экономики.[2]

К сожалению, непосредственной задачей Б. Стрингера было определение не сумм импортированных и экспортированных Италией капиталов, а исчисление лишь текущих платежей по ним, поскольку они входят в систему ее платежного баланса. Поэтому, некоторые существенные для нас величины остались здесь неопределенными.

Сопоставляя исчисленные у него суммы, мы получаем след. картину, примерно, для 1909/10 г.[3].

Иностранные капиталы в Италии:

Итальянские эффекты за границей (кроме государственных займов)	750 млн. лир.
Основные капиталы иностр. обществ	424 „ „
Прочие средства „ „	426—476 „ „
Прямые вложения в итальянские предприятия, недвижимости, банковские кредиты и пр.	470—520 „ „
Итого . . .	2.120 млн. лир.

Не учтенными здесь остались только государственные займы, размещенные за границей. Их сумма может быть приблизительно определена по той доле процентов, которые выплачивались за границу итальянским правительством.

Сопоставляя официальные данные,[4] мы получим след. цифры:

Дата	Сумма государств. долга Италии в млн. лир.	Доля процент. выплаченных за границей	Вероятная сумма долговых облигаций за границей в млн. лир.
30/VI 1910 г.	14.089	11,86	1.670
30/VI 1912 „	14.883	13,48	1.990

Таким образом, общий итог импортированных в Италию капиталов определяется для 1910 г. в сумме 3.890 млн. лир.

Как распределяется этот итог по странам происхождения импортированных капиталов? — Мы сопоставляем в следующей таблице некоторые оценки Б. Стрингера с дополняющими их официальными данными.

[1] Bonaldo Stringher. Sur la balance des payements entre l'Italie et l'étranger.— „Bulletin de l'Institut international de Statistique" Vol. XIX, 3 livraison. La Haye, 1913, p. 93—123.

[2] C. Mc. Guire. Italy's international economic position. New-York and London, 1927.

[3] B. Stringher. цит. соч., по данным стр. 115—118.

[4] A. Neymarck, цит. соч., стр. 1439 и 1440.

Таблица 7

Национальная структура импортированных в Италию капиталов

(в млн. лир.)

Страны	Итальянские ценн. бумаги за границей (кр. госуд. займов)	Осн. капиталы иностранных акционерных обществ	Все иностр. капит. в предприят. (кроме ценн. бумаг)	Сумма 0/0 0/0 по госуд. долгу выплач. за границей
Франция	300	124,6	300	31,9
Бельгия	—	167,0	300	—
Германия	180	5,6	300	3,0
Англия	50	107,9	140	6,1
Швейцария	150	42,9	280	—
Прочие страны . .	70	24,6	50	2,0
Итого . . .	750	492,6	1.370	43,0

Какие же капиталы имела Италия в своем активе, в качестве ее собственных помещений за границей?[1]

Гербовый сбор с иностранных ценных бумаг, введенный законом 29/VII—1909 г.,[2] выявил наличие в стране иностранных эффектов на 236 млн. лир. (в том числе на 166,75 млн. государственных займов и на 69,75 млн. прочих ценностей). Эта цифра, однако, была сильно преуменьшена, ибо весьма значительное число ценностей не было предъявлено, а еще большее было депонировано за границей для того, чтобы избежать налога.

По данным, собранным Б. Стрингером путем опроса банков, только при их посредстве за десятилетие с 1901—1910 г. было помещено в иностранные эффекты около 250 млн. лир. Принимая суммарную его оценку процентов и дивидендов в 24 млн., мы получим капитальную сумму не менее 480 млн. лир.

Сюда нужно прибавить заграничные депозиты казначейства и 3-х эмиссионных банков Италии в сумме 260 млн. лир и прямые инвестиции в виде коммерческих, промышленных и проч. предприятий, владения землей и т. д. Б. Стрингер оценивает ежегодные доходы от этого рода, инвестиций в 40 млн. лир,[3] что даст даже из 7% (норма, принимаемая им для средней доходности иностранных капиталов в Италии) свыше 570 млн.

Если даже считать цифры Б. Стрингера слишком высокими и понизить из на 25% — до 430 млн., то все же в итоге мы получим сумму итальянских капиталов за границей около 1.200 млн. лир.[4].

[1] Процесс репатриации итальянских эффектов начался уже около 1895 г. — L. Giusti. J. prestiti publici contratti all'estero Milano, 1921, p. 19.

[2] 1% с государственных займов и 2% с прочих иностранных ценностей.

[3] Цифра эта является повидимому преувеличенной. На Б. Стрингера произвело большое впечатление сообщение итальянской торговой палаты Сан-Паоло в Бразилии о том, что только городская недвижимость, принадлежащая итальянцам в этом штате оценивается в 180 млн. лир. Между тем, совершенно очевидно, что речь идет в данном случае почти исключительно о собственности итальянцев, переселившихся в Бразилию, т.-е. о капиталах эмигрировавших, а не экспортированвых из Италии.

[4] Эта цифра мало отличается от оценки проф. Мортара, который называет (хотя и считая ее оптимистической) сумму в 800 млн. лир, явно не включая сюда заграничных депозитов в 280 млн. лир.

К 1914 г. эта сумма повысилась по крайней мере на 100 млн., или до 1.300 млн. лир,[1] тогда как иностранные вложения возросли не менее, чем на 820 млн.,[2] т.-е. до 4.710 млн.

Таким образом, к началу войны экспорт капиталов из Италии составлял около 27,8% полученных ею из-за границы средств, а чистый пассив примерно 3.410 млн. лир.

10. Швеция

По Швеции интересующие нас данные имеются для 1885, 1898 и 1908 гг. Их сообщают со всей желательной точностью. П. Фальбек и И. Флодстром в своих исчислениях народного богатства Швеции.[3]

Таблица 8

Международные требования и обязательства Швеции
(в млн. крон)

	1885	1898	1908
Требования	50	98	331
Долги	664	570	1.332
Пассивное сальдо	—614	—472	—1.001

Характернейшей чертой этих соотношений является то, что шведские капиталы за границей возрастают быстрее, чем иностранные инвестиции в Швеции. Если на первую дату кредиты составляли лишь 7,5% долгов, то ко второй они повышаются до 17,2%, а к третьей до 24,8%.

Таким образом, Швеция довольно быстро продвигалась по тому же пути, что и Соединенные Штаты, Австро-Венгрия и Италия.

При этом характерно, что в общей сумме внешней задолженности доля облигационного долга систематически снижалась. Это видно из следующих цифр (в миллионах крон):

Таблица 9

	1885	1898	1908
Вся сумма задолженности	664	570	1.332
В том числе облигацион. долг	600	460	957
„ „ „ государственный долг	216	284	460

[1] По данным гербового сбора одна только сумма иностранных эффектов возросла с 1909/10 г. по 1913/14 г. с 236 до 327 млн. лир, т.-е. ровно на 100 млн. Часть этой цифры составляют, однако, эффекты лишь „выявленные" в течение этого срока, но имевшиеся уже раньше.

[2] Как видно из приведенных выше цифр, одна только сумма государственного долга возросла (под влиянием Триполитанской войны) на 320 млн. С другой стороны Мак Гвайр называет „осторожной оценкой" иностранных вложений в Италии в 1914 г.—2,5 —2,7 миллиарда лир, что дает рост по сравнению с 1909/10 г. на 380—580 млн. лир.

[3] P. Fahlbeck. La richesse nationale de la Suède. „Bulletin de L'Institut International de Statistique". Vol. VI, 1892.— P. Fahlbeck. L'évaluation de la richesse nationale de la Suède. — Там же vol. XX, 2, Vienne, 1915, p. 499.

После 1908 г., как шведские капиталы за границей, так и иностранные капиталы в Швеции несомненно продолжали возрастать, при чем первая величина неизбежно должна была расти быстрее второй. Повидимому первая цифра достигла примерно 450 млн., а вторая 1.500 млн. лир.

Это подтверждается и следующими данными. С 1908 по 1913 г., эмиссия шведских ценностей в Англии достигла 4.556 тыс. фунт. ст.., т.-е. около 82,8 млн. крон. В Германии с 1907 по 1914 г. было допущено к котировке шведских ценностей на 23 млн. марок... Фактические же вложения германских капиталов были несомненно больше.

Еще больше были вложения голландских средств.

Наконец, в только что опубликованной статье Свен Геландера мы находим суммарную оценку чистой задолженности Швеции перед войной в 1 мрд. крон,[1] что почти совпадает с сальдо данных выше цифр. Принимая их, мы получим, что к началу войны экспорт капиталов из Швеции достиг уже 30% суммы их импорта.

III. Баланс международных перемещений капиталов важнейших стран

Теперь мы можем подвести итоги всем изложенным оценкам и исчислениям по 10 важнейшим странам.

Таблица 10

Экспорт и импорт капиталов 10 важнейших стран

Страны	Единица измерения	Сумма экспортирован. капиталов	Сумма импортирован. капиталов	Сальдо (+ или —)	Отношение импорта к экспорту в %%
	1	2	3	4	5
А. Экспортеры					
Англия	млн. фунт. ст.	4.200	200	+ 4.000	4,8
Франция	„ франков	55.000	8.500	+46.500	15,4
Германия	„ марок	32.500	2.700	+29.800	8,3
Швейцария	„ франков	7.467	1.839	+ 5.528	24,6
Бельгия	„ „	9.000	1.300	+ 7.700	14,3
Голландия	„ флорин.	4.500	350	+ 4.150	7,8
					Отношение экспорта к импорту
Б. Импортеры-экспортеры					
Соединенн. Штаты	„ долларов	2.605	6.250	— 3.645	42,2
Австро-Венгрия	„ крон	950	9.960	— 9.010	9,5
Италия	„ лир	1.300	4.710	— 3.410	27,8
Швеция	„ крон	450	1.500	— 1.050	30,0

Наиболее приблизительными являются здесь цифры по Голландии и Италии.

Рассматривая показатели последней колонки, мы видим, что в 3 странах первой группы чужие капиталы составляют от 5 — 10% собственных капиталов за границей (Англия, Германия, Голландия). В Бельгии этот процент повышается до 14,3%, во Франции — до 15,4%, а в Швейцарии, лежащей на перекрестке всех путей средней Европы, даже до 24,6%. Все эти три страны теснейшим образом связаны друг с другом, и высокие про-

[1] Sven Helander. Die Kapitalausfuhr Schwedens „Sch des Vereins für Sozialpolitik". Bd. 174/I I. München, S. 127.

центы участия иностранного капитала в значительной степени об'ясняются их взаимным переплетением.

В странах второй группы мы видим расхождения, которые определяются преимущественно различием фаз развития на пути от импорта к экспорту капитала. Наиболее далеко вперед ушли Соединенные Штаты, где экспорт капитала составлял уже выше 42% импорта. Несколько далее располагаются Швеция (30%) и Италия (около 28%) лишенные сколько-нибудь значительного аграрного Hinterland'a. Наконец, на последнем месте стоит Австро-Венгрия, где экспорт капиталов составляет лишь 9,5% импорта.

Правда, как мы видели выше, если рассматривать две части Австро-Венгерской монархии порознь, то получится совершенно иная картина. В Австрии, даже по преуменьшенному расчету Ф. Фелльнера, экспорт капиталов покрывал уже свыше 75% импорта, так что эта страна значительно опередила в своем развитии к экспортному капитализму даже Соединенные Штаты и должна стоять на первом месте среди стран второй группы.

В аграрной же Венгрии соответствующий процент не превышал 2,5%, так что она, взятая отдельно, должна быть отнесена не ко второй, а к третьей группе.

Однако, переводя все эти показания в единообразную единицу измерения, например в доллары, и подведя итоги по каждой группе в отдельности по обеим вместе мы получим цифры весьма близкие к итогам мирового баланса международных перемещений капиталов накануне мировой войны, ибо сумма иностранных инвестиций всех прочих стран и абсолютно и процентуально, по отношению к полученному нами итогу, совершенно незначительна.

Таблица 11

Баланс импорта и экспорта капиталов 10 стран в 1913 г.

(в милл. долл.)

Страны	Сумма экспорта	Сумма импорта	Сальдо
А. Экспортеры			
Англия	20.400	972	+ 19.428
Франция	10 062	1.642	+ 8.320
Германия	7.740	643	+ 7.097
Швейцария	1.443	355	+ 1.088
Бельгия	1.740	256	+ 1.484
Голландия	1.800	141	+ 1.659
Итого . . .	43.185	4.009	+ 39.075
Б. Импортеры-экспортеры			
Соединенные Штаты	2.605	6.250	— 3.645
Австро-Венгрия	192	2.015	— 1.823
Италия	253	910	— 657
Швеция	121	420	— 299
Итого . . .	3.171	9.595	— 6.424
Всего . . .	46.356	13.604	+ 32.652

Рассматривая элементы этого баланса, мы можем констатировать следующие весьма существенные соотношения. Общая сумма валового экспорта капиталов по 6 странам первой группы составляет 43 мрд. долларов. Ей противостоит импорт капиталов в эти страны в размере 4,0 мрд. долларов, или 9,3%.

В 4 странах второй группы экспорт равен 3,2 мрд. (т.-е. все еще не достигает суммы импорта капиталов в странах первой группы) коим противостоят 9,6 мрд. долларов импортированных капиталов. По отношению к ним внешние вложения этой группы составляют лишь 33%.

Таким образом, первая группа обладает чистым хозяйственным активом в 39 мрд. долл., а вторая пассивом в 6,4 мрд. долл.

Если взять общие итоги валового экспорта и импорта капиталов, по всем 10 странам, то и окажется, что свыше трети экспортируемых капиталов лишь перемещаются в пределах той же совокупности стран: 13,6 мрд. из 46,4 мрд. долл.

В действительности, однако, разность между этими двумя величинами (32,8 мрд.) не выражает собою сумму вложений во все остальные части мирового хозяйства. Ибо, если пассив второй группы (9,6 мрд.), действительно почти целиком слагается из вложений стран первой группы, то актив второй группы (3,2 мрд.) в весьма значительной части (примерно, около 2,25 мрд.)[1] размещен в странах третьей группы, на долю коих придется общий итог примерно в 35,0 мрд. долл.

Внутренние же перемещения составляют примерно 11,5 мрд. долл. или 25% валового экспорта обеих первых групп.

Таким образом, если для 6 стран первой группы измерителем их влияния на все остальное мировое хозяйство может служить их актив в 39 мрд., то для 10 стран первой и второй группы в совокупности этот показатель снижается до 35,0 мрд. Последняя сумма и выражает об'ем инвестиций в странах «молодых», «отсталых» и политически зависимых, из которых слагается остальная часть мирового хозяйства.

Что касается соотношения «внешне-инвестиционных сил» отдельных стран, то та же таблица выясняет его весьма отчетливо. В пределах первой группы почти половина—49,2% чистого сальдо внешних инвестиций приходится на Англию. Еще 21,3% и 18,2% обладают две ее соседки — Франция и Германия. На долю же трех малых стран приходятся соответственно малые доли: Голландия — 4,4%, Бельгия — 3,8% и Швейцария — 2,6%.

Наконец, беря общие итоги внешних инвестиций мы можем сравнить их с оценками, имеющимися в экономической литературе. Нам известно только 6 оценок, которые пытались приблизиться к разрешению этой задачи, при чем большинство из них имеет весьма суммарный характер и оперирует данными 3—4 стран. Одной из наиболее ранних является цифра В. И. Ленина, который оценивал для 1910 г. сумму экспортированных капиталов 3 важнейших стран — Англии, Франции и Германии — в 140 мрд. марок.[2]

Ф. Эйленбург в докладе на с'езде Германского союза социальной политики в 1926 г. оценивал внешние инвестиции «европейских стран кредиторов» перед мировой войной в 150 мрд марок.[3] В только что появив-

[1] 2.400 млн. по Соединенным Штатам и примерно 150 млн. по остальным трем странам этой группы.

[2] В. И. Ленин. „Империализм, как новейший этап капитализма". Петроград, 1917 г., стр. 58.

[3] F. Eulenburg. Die handelspolitischen Ideen der Nachkriegszeit. „Schriften des Vereins für Sozialpolitik". Bd. 172, München. 1926, S. 76.

шейся новой работе тот же автор оценивает «общую сумму долгосрочных помещений капитала за границей» для 1900 г. в 80 мрд., а для 1913 г. в 160 мрд. марок», из коих промерно по $^2/_5$ приходится на Францию и Англию, а одна пятая на все прочие страны.[1]

А. Сарториус-Вальтерсгаузен считает, что помещенные за границей капиталы 6 стран-кредиторов равны были перед войной 170—175 мрд. марок.[2]

Б. Райно оценивает инвестиции 4 важнейших стран (Англия, Франция, Германия и Соед. Штаты) в сумме 160 — 165 млн. франков.[3]

Наконец, М. Палий приводит для трех важнейших стран (Англия, Франция и Германия) цифры, которые дают в итоге 205—210 мрд. марок.[4]

В пересчете на марки наши итоги составляют:

Валовая сумма внешних инвестиций 10 стран	194,8	мрд. мар.
„ „ „ „ 6 „	181,4	„ „
Балансовое сальдо внешних инвестиций 10 стран[5] . . .	137,1	„ „
Чистая сумма внешних инвестиций 6 стран	164,1	„ „
„ „ „ „ 10 „ в остальных частях мирового хозяйства	147,0	„ „

Эти 5 итогов представляют собою различные экономические совокупности. Но, поскольку их можно сравнить с приведенными выше оценками других авторов, можно сказать, что большинство дает цифры ниже действительных, и только один М. Палий превосходит их.

---

[1] F. Eulenburg. Aussenhandel und Aussenhandelspolitik. „Grundriss der Sozialökonimik". Abt. VIII. Tübingen, 1929. S. 29.

[2] A. Sartorius v. Waltershausen. Цит. соч., стр., 186.

[3] B. Raynaud. La vie économique internationale. Paris. 1926, p. 83—84.

[4] M. Palyi. Zur Frage der Kapitalwanderungen nach dem Kriege. „Neue Grundlagen der Handelspolitik" III, W. 2—„Schriften des Vereins für Sozialpolitik", Bd. 171/III.2. München. 1926. S. 19.

[5] На деле — чистый актив первой группы за вычетом чистого пассива второй.

А. А. Горев

К вопросу о том, что такое „экономически наивыгоднейшее сооружение“

1. Введение

Задача инженера, проектирующего новое сооружение, не ограничивается таким подбором его элементов, чтобы сооружение технически выполнило возложенную на него задачу. Почти во всех случаях можно построить несколько существенно различных сооружений, одинаково выполняющих поставленную физическую задачу (дающих, напр., заданное количество продукции), но сильно разнящихся друг от друга как в техническом, так и в экономическом отношениях (т.-е. по своей первоначальной стоимости и по стоимости своей продукции). Данная задача имеет таким образом обычно несколько технических решений. Эти решения могут отличаться друг от друга выбором места, выбором исходного продукта, выбором технологического процесса и т. д. Даже в том случае, когда выбор этих моментов сделан или предрешен, остается еще широкий простор в выборе ряда технических параметров (степень механизации, числовые величины, характеризующие технологический процесс и т. д.). Чисто технические расчеты определяют только пределы для этих параметров; выбор конкретных их значений внутри этих пределов диктуется требованием, чтобы совокупность выбранных параметров дала экономически наивыгоднейшее решение поставленной задачи.

Вместо этого требования выдвигается иногда формула „максимальной эффективности капиталовложения“; говорят иногда о „народнохозяйственной эффективности“, об „оптимальных решениях“ и т. д., при чем конкретное содержание этих требований не всегда ясно. Так, напр., очевидно, что критерий экономической выгоды в частно-хозяйственных условиях может существенно отличаться от такового для условий планового государственного хозяйства. Очевидно, далее, что при правильном учете общих условий хозяйства на данной стадии его развития мы должны иметь единый подход к решению поставленной задачи, и перечисленные выше формулы должны иметь единое содержание. Задачей настоящей работы и является попытка установить это содержание для условий переживаемого нами этапа развития планового государственного хозяйства.

В виду крайнего разнообразия возможных конкретных случаев и трудности анализа вопроса в общих абстрактных терминах, мы будем вынуждены ограничиться одним конкретным типом хозяйственного предприятия — именно передачей электрической энергии. Анализ вопроса мы начнем с условий частно-хозяйственных, так как для таковых этот вопрос не является новым и уже обсуждался в литературе.

2. Передача электрической энергии

Задачей предприятия по передаче электрической энергии является транспорт энергии в электрической ее форме от места производства — центральной электрической станции, использующей или водную силу или залежи малотеплотного „местного“ топлива в центр потребления, расположенный, обычно, на значительном расстоянии от генераторной станции. Идея электрической передачи энергии возникает тогда, когда условия производства электричества на месте потребления неблагоприятны и стоимость электрической энергии, произведенной там, настолько превышает стоимость энергии удаленной центральной станции, что за счет этой разницы передаточное предприятие не только окупает свои расходы, но и приносит некоторую чистую прибыль. Устанавливая это положение, мы делаем некоторую предпосылку, существенную для дальнейшего анализа. Эта предпосылка есть прямое следствие выбора передачи, как экономически более выгодного варианта электроснабжения данного центра. Вопрос о критерие экономически наивыгоднейшего возникает и в этой задаче. Предполагаем, что критерий был выбран правильно, и что вопрос был решен в пользу передачи. Отметим, что при сравнении должен был быть произведен расчет стоимости электрической энергии в случае ее производства на месте. Эта стоимость может нам понадобиться при выборе технического типа передачи. Отметим также, что определение этой стоимости с передачей не связано и является самостоятельной задачей. К вопросу о том, как должна быть определена эта стоимость, мы вернемся. Она во всяком случае зависит от выбора типа электрической станции. Таким образом, здесь мы встречаемся с той же задачей, которую мы себе ставим в отношении передачи. Допускаем, что эта задача была решена правильно. Полученную величину стоимости энергии в центре потребления назовем „конкурентной стоимостью“.

Хозяйственная задача, которая ставится новому предприятию, может быть двоякой.

1. Может быть задана потребность в электрической энергии в центре потребления Эта потребность является обычно функцией времени. Допустим, для упрощения задачи, что потребление меняется только в пределах года; среднее же годичное потребление постоянно и равно Q *квтч* в год.

Существенной особенностью электропередачи является потеря части энергии при передаче; величина этой потери зависит от выбора технических параметров передачи; поэтому количество энергии, которое будет взято от генераторной станции при заданном Q также переменно и равно:

$$Q' = Q + \Delta Q$$

где ΔQ — энергия, потерянная в проводах. Предполагаем, что производственная способность генераторной станции практически не ограничена, т.-е. что выбор наивыгоднейшей величины ΔQ свободен.

Задачей передачи в этом первом предположении является, таким образом, ежегодная поставка в центр потребления определенного количества энергии (Q квтч) при определенном графике потребления в течение каждого года.

Эта задача является примером для тех случаев, когда хозяйственное задание определяется установленной ограниченной потребностью при практически неограниченной возможности его удовлетворения.

2. Второе предположение будет состоять в том, что количество энергии, которое может в течение года отпускать генераторная станция, ограничено ее возможностями, а потребление практически неограничено. Иначе говоря, теперь заданной является величина Q', тогда как величины

$$\Delta Q \text{ и } Q = Q' - \Delta Q$$

являются переменными, зависящими от технических параметров проектируемого устройства. Этот случай является примером для таких, когда хозяйственное задание определяется ограниченной возможностью при неограниченной потребности. Использование естественных ресурсов ограниченной мощности, напр., торфяных болот, залежей минеральных ископаемых, водной энергии и т. д, поскольку эти ресурсы физически ограничены, относится к задачам этого второго типа.

Предположим далее, что нам в обеих задачах даны: покупная цена энергии на генераторной станции — „a“ коп. за квтч и продажная цена энергии в центре потребления — „b“ коп. за квтч.

В частно-хозяйственных условиях эти величины являются ценами, устанавливаемыми в предварительных договорах, заключаемых инициатором предприятия с владельцем генераторной станции, с одной стороны, и потребителями — с другой. В общем случае возможны более сложные формулы тарифа — числа „a“ и „b“ могут зависеть от общего количества энергии, от отношения максимальной забираемой мощности к средней годовой, от коэфициента мощности и т. д. В первую очередь рассмотрим простейший случай, когда числа „a“ и „b“ постоянные заданные числа.

Цены энергии должны быть отнесены к определенному месту и роду энергии. Предполагаем, что цена „a“ есть цена энергии на шинах генераторной станции при среднем напряжении порядка 6—12 тысяч вольт, а что цена „b“ относится к шинам подстанции, находящейся в центре потребления, и что напряжение тока задается условиями распределения энергии между потребителями. Эти данные определяют технические границы сооружения и его состав. В общем случае для осуществления задания нужно соорудить:

1. Трансформаторную подстанцию около генераторной станции.
2. Линию проводов для передачи энергии между этой подстанцией и пунктом потребления.
3. Трансформаторную подстанцию в центре потребления с приспособлениями для регулирования напряжения (синхронные компенсаторы).

Сооружение в целом должно удовлетворять ряду технических условий, дополняющих задание. Важнейшими из них являются:

1. Гарантии непрерывности снабжения, т.-е. наличие резервов к важнейшим элементам сооружения.
2. Требование возможности регулировать устройство так, чтобы напряжение электрического тока у потребителей было постоянным при изменении забираемой ими мощности.
3. Требование устойчивости параллельной работы синхронных машин генераторной станции с синхронными машинами (двигателями) потребителей как при установившейся нагрузке, так и при ее колебаниях.

Важнейшими элементами, определяющими технический тип передаточного устройства, являются: число параллельных электрических цепей; напряжение, при котором энергия будет передаваться; материал проводов, их сечение, конструкция проводов и опор и т. д. Сопоставляя ряд чисел, при помощи которых можно описать технический тип передачи, мы получаем систему технических параметров:

$$p_1, p_2, \ldots\ldots p_k$$

Задание и технические условия определяют для каждого из них только предельное значение или предельные значения, напр.:

$$p_1 \geqq p_{10} \text{ или } p'_{ko} \geqq p_k \geqq p_{ko} \quad \ldots\ldots\ldots \quad (1)$$

Значения этих параметров, которые должны быть приняты при осуществлении сооружения, должны удовлетворять этим условиям и тому требованию, чтобы передача была „экономически наивыгоднейшей".

Параметры, определяющие технический тип устройства, можно подразделить на две группы. К первой относятся параметры, допускающие непрерывное изменение, напр., напряжение передачи, мощность трансформаторов и т. д. Ко второй относятся такие, которые могут изменяться только через крупные интервалы: например,—провода передачи могут быть сделаны или из меди, обладающей удельным сопротивлением в 18Ω на 1 *клм.* и 1 *мм*^{2} сечения, или из алюминия, соответственное удельное сопротивление которого равно 30Ω.

Число параллельных цепей есть параметр, значения которого могут быть только целыми числами

1, 2, 3 и т. д.

Многие из параметров, хотя и допускают физически непрерывное изменение, имеют ряд стандартизированных значений, идущих через более или менее крупные интервалы,—напр., сечение скрученных кабелей, которое по нашему сортаменту меняется так (в *кв. мм*):

10, 16, 25, 35, 50, 70, 95, 120, 150, 185, 240, 310.

Вопрос о нормировании напряжений разрабатывается в международном масштабе. IX Электротехническим С'ездом приняты в соответствии с предложениями Международной Электротехнической Комиссии следующие напряжения (считая у потребителя) в *кв.* [1]

3, 6, 10, 20, 30, 60, 100, 150, 200

Подчеркнуты напряжения, которые следует предпочитать.

Выбор параметров второй группы, т.-е. параметров, значения коих изменяются через конечные промежутки, можно осуществить двояко. Первый способ будет состоять в том, чтобы предполагать параметр непрерывно изменяющимся и, получив, в результате расчета, наивыгоднейшее его значение, выбрать ближайшее к нему физически возможное или стандартизированное число. Этот способ удобно применять к тем параметрам, которые изменяются через сравнительно небольшие интервалы—в частности к стандартизированным пераметрам.

Второй способ состоит в производстве параллельных расчетов с последующим сравнением конечных результатов. Выбор числа параллельных линий, напр., можно произвести только этим способом. Только этим методом можно решить вопрос о том, какой материал выгоднее взять для проводов данной передачи — медь или алюминий. Часто выбор напряжения делается также путем сравнения параллельных вариантов. В инженерной практике этот второй метод вообще применяется при проектировке весьма широко. При этом, однако, обычно решается не общая задача, а частная задача выбора одного из двух значений какого-либо одного параметра при заданных значениях прочих. Такое решение дает правильно относительный максимум экономической выгоды, но может значительво отличаться от значений, отвечающих абсолютному максимуму общей выгоды, как функции многих переменных. Напр., если для

[1] *Кв* — киловольт—единица напряжения, равная тысяче вольт.

какой-нибудь передачи взято напряжение в 100 *кв*, медные провода могут быть выгоднее алюминиевых, тогда как при напряжении в 200 *кв* алюминиевые провода будут выгоднее медных. Поэтому нам кажется необходимым в предварительном проекте нового устройства, пока выбор наивыгоднейших значений всех параметров остается свободным, пользоваться излагаемым здесь общим методом, дающим ориентировочно всю систему наивыгоднейших значений технических параметров; способом сравнения результатов изменения отдельных параметров можно пользоваться с необходимой осторожностью, при уточнении их значений для технических проектов.

3. Общий метод решения задачи

Для решения этой задачи необходимо дать термину „экономически наивыгоднейший" математическое выражение. Допустим, напр., что это значит, что вложенный в предприятие капитал должен приносить наибольший процент чистой прибыли. Если K есть вложенный капитал, а $П$ чистая прибыль предприятия, то процент чистой прибыли или рентабельность капиталовложения будет:

$$r = \frac{П}{K}$$

Величины $П$, K, а следовательно и r суть функции технических параметров передачи:

$$r = f(p_1, p_2 \ldots\ldots p_k) \quad \ldots\ldots\ldots \quad (2)$$

Математическое выражение того условия, что тип передачи должен быть экономически наивыгоднейшим, будет: найти те значения параметров p, согласные с условиями (1), при которых величина r имеет максимум.

Задача эта решается так.

1. Если все p независимы друг от друга, составляем систему n уравнений с n неизвестными

$$\frac{df}{dp_i} = 0, \; i = 1,2 \ldots\ldots n \quad \ldots\ldots\ldots \quad (3)$$

Решая эту систему, находим искомые значения

$$P_i, \; i = 1,2 \ldots\ldots n$$

Если какое-либо из этих значений, напр., p_k, не удовлетворяет неравенствам (1), заданным техническими условиями задачи, подставляем в формулу (2) вместо p_k ближайшее к найденному его числовому значению, значение предела, т.-е. p_{ko} или p'_{ko}. Поступив таким образом со всеми m параметрами, числовые значения коих вышли из границ (1), получаем выражение для r, как функции от $n - m$ переменных; после чего вновь находим значения этих $n - m$ параметров из $n - m$ уравнений

$$\frac{df}{dp_i} = 0$$

где p_i обозначает параметры, удовлетворившие неравенствам (1) при первом решении задачи.

2. Если не все n параметров независимы друг от друга, а связаны m уравнениями

вида

$$f_j(p_1 p_2 \ldots\ldots p_n) = 0,\ j = 1,2 \ldots\ldots m \quad \ldots\ldots \quad (4)$$

то из этих уравнений находим m параметров в функции от $n - m$ остальных и вносим эти значения в выражение для r, которое тогда будет функцией от $n - m$ параметров

$$r = f(p_1 p_2 \ldots\ldots p_{n-m}); \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (5)$$

Задача приведена, таким образом, к предыдущему случаю.

3. Если в числе условий, связывающих параметры, имеется условие вида

$$p_1 \geqq \psi(p_2) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (6)$$

максимум функции

$$r = f(p_1, p_2)$$

может иметь место или при значениях, удовлетворяющих этому условию, или нет. В первом случае уравнения

$$\frac{df}{dp_1} = 0 \quad \frac{df}{dp_2} = 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (7)$$

дают правильное решение задачи. Во втором случае нужно исключить параметр p_1 из выражения для r помощью предельного условия

$$p_1 = \varphi(p_2)$$

и решить задачу о максимуме r, как функции одной переменной p_2.

Примечание. Сделанные указания относительно разыскания максимума r в тех случаях, когда параметры связаны условиями вида (1) и (6), справедливы только в том предположении, что в области, ограниченной предельными значениями этих параметров, функция r имеет один максимум. В практических приложениях условие это обычно соблюдено.

4. Возможные критерии экономического оптимума в капиталистических условиях

В предыдущем параграфе мы взяли одно из возможных толкований экономически наивыгоднейшего. Этот критерий мы назовем критерием наибольшей рентабельности капиталовложения. Кроме этого критерия, при исследовании экономики предприятия мы можем встретиться с другими возможными требованиями. Так, может быть интересным извлечение из предприятия максимума чистой прибыли (а не ее процента). В этом случае задача сводится к разысканию тех значений параметров

$$p_1 p_2 \ldots\ldots p_n$$

которые обращают в максимум

$$\Pi = F(p_1 p_2 \ldots\ldots p_n).$$

Далее, часто встречается требование получения наибольшей эффективност капиталовложения.

Это требование можно понимать, как требование минимальных капиталовложений на единицу физического об'ема продукции. Как увидим

на разобранном ниже примере, это требование может иметь смысл в том случае, если при заданном об'еме продукции функция

$$K = \Phi(p_1 p_2 \ldots\ldots p_n)$$

имеет минимум в области значений параметров, удовлетворяющих условиям (1), продиктованным техническими условиями. [1]

Нетрудно показать, что капиталовложения, отвечающие трем перечисленным критериям:

1) наибольшей эффективности,
2) „ рентабельности,
3) „ чистой прибыли

обычно возрастают в порядке, в котором здесь перечислены эти критерии.

Действительно, эти критерии обозначают:

1) минимум $-K$ или минимум $\frac{1}{K}$
2) максимум $-\frac{\Pi}{K}$
3) „ $-\Pi$

Предполагая, что капитал K, пройдя через минимальное свое значение K_1, непрерывно возрастает, и что $\Pi = f(K)$ имеет один максимум, оставаясь положительной, заключаем, что $max\ \Pi$ лежит при значении $K = K_3$ при чем $K_3 > K_1$, и что в пределах

$$K_1 < K < K_3$$

функция Π непрерывно возрастает. При $K = K_1$ величина K имеет минимум; следовательно величина $\frac{\Pi_1}{K}$ проходит через максимум; так как при $K = K_1$ Π возрастает, то $max\ \frac{\Pi}{K}$ лежит при значении $K_2 > K_1$. При $K = K_3$, Π имеет максимум; так как величина K в этой точке возрастает, $\frac{1}{K}$ убывает; следовательно $max\ \frac{\Pi}{K}$ лежит при значении $K_2 < K_3$. Итак:

$$K_1 < K_2 < K_3$$

Перечисленные три критерия определяют собой пределы тех типов сооружения, внутри которых лежит наивыгоднейший тип; сами по себе, в частно-капиталистических условиях, они не дают наивыгоднейшего типа.

Действительно, в этих условиях основной директивой инициатора предприятия, капиталиста, является извлечением наибольшей чистой прибыли из принадлежащего ему капитала. При этом неот'емлемой особенностью частно-капиталистических отношений является наличие развитого кредита. Следовательно, капиталист, с одной стороны, может отдать свои

[1] Иногда под эффективностью капиталовложения понимают отношение стоимости продукции к капиталовложению. Если продукция расценивается при этом по твердой цене, такое понимание равнозначно с приведенным в тексте. Если же расценка продукции делается по полной стоимости (т.-е. по себестоимости плюс заданный % на капитал), критерий наибольшей эффективности капиталовложения приводит к абсурду, так как при уменьшающихся капиталовложениях полная стоимость растет обычно весьма быстро и максимум такой эффективности попадает, благодаря этому, в ту область, где предприятие становится убыточным. Ниже это положение будет иллюстрировано примером.

деньги в рост, вложив их в чужое предприятие при известных гарантиях их возврата, напр., путем приобретения облигаций чужого предприятия. Средний процент, который приносят облигации предприятий, пользующихся доверием капиталиста, является для него пределом выгодности вложений в свое предприятие. Пусть, например, этот средний процент есть r_o. Собственное предприятие, построенное по принципу максимальной рентабельности, обещает капиталисту прибыль Π при капиталовложении K, такую, что

$$r = \frac{\Pi}{K} > r_o$$

Добавочные вложения дают меньший процент

$$r' = \frac{\Delta\Pi}{\Delta K} < r.$$

Очевидно, что для капиталиста будет выгодно увеличить вложение до тех пор, пока значение r' не упадет до r_o, что математически значит

$$\frac{d\Pi}{dK} = r_o$$

это равнозначно с

$$d(\Pi - r_o K) = 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (8),$$

т.-е. критерием экономически наивыгоднейшего в частно-капиталистических условиях является максимум величины $\Pi - r_o K$. Эта величина представляет собою прибыль, получаемую сверх среднего процента на капитал, и будет поэтому в дальнейшем называться просто „сверхприбылью“. В частном случае, когда валовая выручка проектируемого предприятия не зависит от размера вложенного капитала, так, напр., когда сбыт определенного количества продукции и ее продажная цена гарантированы договорами:

$$\Pi = D - P$$

где D — валовая выручка, т.-е. заданная постоянная величина, не зависящая от технических параметров, а P — ежегодные расходы.

Подставляя это значение в формулу (8), находим:

$$d[D - (P + r_o K)] = 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (9)$$

Но $P + r_o K$ есть полная стоимость всей продукции, включая прибыль на капитал в размере среднего действующего процента; формула (9) показывает, что в этом случае критерий максимума сверхприбыли равнозначен с критерием минимума ежегодных расходов, включая оплату капитала, или с критерием минимума полной стоимости единицы продукции (так как было предположено, что количество продукции задано и от размера вложений не зависит).

Экономически наивыгоднейшее капиталовложение K_o, т.-е. капиталовложение, отвечающее максимуму сверхприбыли, лежит между K_2 и K_3, если $r_o < r_m$, где r_m — максимальная возможная рентабельность капитала, вложенного в данное предприятие. Действительно, при вложении K больших K_2 производная $\frac{d\Pi}{dK}$ убывает, так как при K_2 она равна r_m, а при K_3 — она равна нулю. Если $\frac{d\Pi}{dK}$ непрерывная функция от K, она должна

в интервале $K_2 - K_3$ пройти через все значения между r_m и O, а в том числе и через значение r_o, так как

$$O < r_o < r_m.$$

Следовательно, уравнение $\frac{d\Pi}{dK} = r_o$ должно иметь по крайней мере один корень, лежащий в интервале $K_2 - K_3$, т.-е.

$$K_2 < K_o < K_3.$$

Если $\frac{d\Pi}{dK}$ в интервале $K_2 - K_3$ все время убывает, что обычно и имеет место, то наивыгоднейшее капиталовложение растет при понижение среднего облигационного процента.

Рассмотрим теперь влияние возможности привлечь в свое предприятие чужой капитал. Если стоимость чужого капитала равна r_3, при чем

$$r_3 = r_o$$

состав вкладываемого в предприятие капитала не оказывает влияния на его технический тип.

Действительно, в этом случае дополнительное вложение средств, своих или чужих, сверх K_o, невыгодно, так как эти дополнительные вложения дают меньший процент прибыли, нежели при вложении их в чужое предприятие. Если $r_m > r_3 > r_o$, что, обычно, имеет место, так как при займе необходимо оплатить расходы по финансированию, расширение вложений выгодно только до тех пор пока

$$\frac{d\Pi}{dK} = r_3,$$

так как дальнейшие вложения дают меньше, чем приходится платить за занятую часть капитала. В этом случае под „сверхприбылью“ необходимо понимать прибыль, извлекаемую из предприятия сверх оплаты всего капитала по тому проценту, который приходится платить за занятые деньги.[1]

Таким образом, в свободных капиталистических условиях, при наличии неограниченного кредита, экономически наивыгоднейшим является такое предприятие, которое дает максимальную сверхприбыль на вложенный капитал. Сверхприбылью при этом следует считать:

а) в случае постройки на свои деньги — прибыль, получаемую сверх нормального облигационного процента, т.-е. того процента, который приносят деньги при отдаче их в рост;

б) в случае постройки за счет частью своего и частью заемного капитала — прибыль, получаемую сверх того процента, который приходится платить за занятые деньги.

Случаи, когда капиталистическое государство регулирует рентабельность капитала, представляют некоторые особенности; однако, анализ этих случаев нам удобнее будет произвести на конкретном примере, допускающем графическое изображение интересующих нас величин.

§ 5. Различие между двумя задачами § 2: случаем ограниченной потребности и случаем ограниченной мощности источника энергии.

[1] Этот процент r_3 может быть и обыкновенно бывает несколько выше того процента, который гарантируют облигации, в расчете на их номинальную стоимость. Разница составляется из скидки с номинальной цены при продаже облигаций, из уплаты банку за размещение облигаций и т. д.

Назовем:

Q — количество энергии, продаваемое в месте потребления, в *квтч.*;
a — продажную цену в коп. за *квтч.*;
Q' — количество энергии, покупаемое на станции в *квтч.*;
a' — покупную цену за 1 *квтч.*;
K — капитал, вкладываемый в передачу;
$\Delta Q = Q' - Q$ — потерю энергии при передаче;
P' — расходы по эксплоатации предприятия;
Π — чистую прибыль предприятия.

В первой задаче нам заданы: Q, a, a'; величины Q', K, P' и Π являются функциями от технических параметров задачи.

Во второй задаче заданы: Q', a, a' а Q, K, P' и Π являются функциями параметров P_1 $P_2 \ldots$ Pn.

Если r_0 есть норма прибыли (облигационный или заемный процент), то сверхприбыль выразится следующей очевидной формулой

$$C = \Pi - r_0 K = Q a - Q' a' - P' - r_0 K \quad \ldots\ldots (10)$$

В первой задаче Q есть заданное постоянное число; подставив вместо $Q' = Q + \Delta Q$, получим

$$C = Q(a - a') - [a'\Delta Q + P' + r_0 K] \quad \ldots\ldots (10_1)$$

Первый член этого выражения есть постоянное число; поэтому максимум сверхприбыли будет иметь место при тех значениях параметров, при которых величина

$$a'\Delta Q + P' + r_0 K \quad \ldots\ldots (11_1)$$

имеет минимум.

Во второй задаче Q' есть заданная постоянная; подставив в выражение для C вместо $Q = Q' - \Delta Q$, получим

$$C = Q'(a - a') - [a\Delta Q + P + r_0 K].$$

Во второй задаче максимум сверхприбыли будет иметь место при тех значениях параметров, при которых величина

$$a\Delta Q + P' + r_0 K \quad \ldots\ldots (11_2)$$

имеет минимум.

Выражения (11_1) и (11_2) представляют сумму:

ежегодных эксплоатационных расходов . . . . P',
оплаты капитала по средней норме . . . . . $r_0 K$,

и стоимости потерь

$$a'\Delta Q \text{ и } a\Delta Q$$

В первой задаче потерянная энергия оценивается по покупной цене на шинах генераторной станции a'; во второй — по продажной цене в центре потребления a.

Экономически наивыгоднейший тип предприятия будет, таким образом, для этих двух задач различным, при чем это различие будет тем больше, чем больше разность

$$a - a' \ ^1$$

[1] L. Loew в своей книге „Elektrikal Power Transmission", New-York 1928 г., и в статье „Economy of the Choice of Line Voltage", Journal of the (AJEE), August 1928 г., дает критерий второй задачи — оценка потерь по покупной стоимости (selling price), как общий критерий.

Из формулы (10) можно вывести несколько более компактную формулу критерия для этих двух задач. В первом случае член Qa есть постоянная величина, остальные члены представляют собой полную ежегодную стоимость Q *квтч.* в центре потребления. Эта стоимость, а, следовательно, и полная стоимость 1 *квтч.* в центре потребления должна быть наименьшей.

Во второй задаче второй член формулы (10), т.-е. уплата за всю купленную энергию, есть постоянная величина; остальные члены

$$Qa - P' - r_0 K$$

представляют собой предельную сумму, которую предприниматель может уплатить за Q' *квтч.* на станции. Если разделить эту сумму на постоянное число Q', получим предельную выгодную для предпринимателя покупную цену 1 *квтч.* на генераторной станции. Передачу следует проектировать так, чтобы эта предельная цена была максимум.

5. Числовой пример первой задачи

До сих пор мы вели изложение в несколько абстрактных терминах, в расчете на то, что выводы, к которым мы пришли, могут иметь значение, выходящее за пределы конкретного случая передачи, разумеется при учете тех специфических особенностей, которые представляет собой каждая индивидуальная задача.

Однако, благодаря этому, мы принуждены были некоторые из наших положений, весьма простые по существу, облечь в форму достаточно абстрактных математических терминов. Поэтому мы приведем пример, в котором, путем ряда допущений и упрощений, постараемся остановить внимание читателя на основных величинах и зависимостях между ними. На этом же примере выяснится, какие из общих указаний имеют практически наибольшее влияние на выбор технических параметров.

Пример. Необходимо устроить передачу электроэнергии от генераторной станции, располагающей практически неограниченной мощностью в центр потребления, отстоящий от генераторной станции на расстоянии в 250 *км.* Максимум мощности на подстанции — 80.000 *квт* при коэфициенте мощности в 0,8. Ежегодный отпуск энергии с шин подстанции $Q = 400$ *млн. квтч.* Задан график потребления, из коего следует, что отношение средней квадратичной мощности [1] к средней за год равно 1,05. Энергия отпускается с шин генераторной станции по цене $a' = 2$ *коп. квтч.* при напряжении в 6.000 вольт. Передаточное устройство обязано отпускать ежегодно 400 *млн. квтч.* по цене $a = 3$ *коп.* за *квтч.* при напряжении в 22.000 вольт, постоянном при всех возможных изменениях нагрузки от 0 до 80.000 *кв* и коэфициента мощности от 0,8 до 1.

[1] Средней квадратичной мощностью за период T называется величина

$$\sqrt{\frac{\int_0^T W_A^2 \, dT}{T}},$$

где W_A — мгновенное значение активной мощности и T — время.

Эта величина, как увидим далее, входит в выражение для потерянной в проводах энергии.

В целях непрерывности снабжения, для передачи должны быть устроены две параллельных цепи проводов на независимых рядах опор.

Задача состоит в выборе наивыгоднейших величин технических параметров. Критерием „наивыгоднейшего“ в частно-капиталистических условиях является, как было показано выше, максимум сверхприбыли. Для его математической формулировки необходимо задание процента на капитал, отвечающего нормальной прибыли. Примем 6%, что дает $r_0 = 0{,}06$.

Выбор технических параметров задачи.

Целью настоящей работы является, прежде всего, установление правильного критерия экономически наивыгоднейшего и выяснение влияния общих экономических условий на выбор технического типа сооружения. Для того, чтобы достичь эту цель, мы вынуждены упростить нашу задачу, исключив из рассмотрения ряд второстепенных технических параметров и сосредоточив свое внимание только на важнейших, определяющих тип сооружения, а не детали его конструкции.

В передаточном устройстве такими параметрами являются:

1) число параллельных цепей,
2) напряжение,
3) сечение или диаметр провода, его тип и материал.

Из этих параметров первый принадлежит к категории прерывных параметров (см. стр. 202). Выбор его облегчается самим заданием, которое требует в интересах непрерывности снабжения по крайней мере двух цепей. Варианты трех или большего числа цепей могут быть отброшены с самого начала, как менее выгодные. Этот вывод подсказывается интуицией специалиста, которая часто избавляет от излишних расчетов. Таким образом, мы приходим к выводу, что передача должна быть осуществлена помощью двух параллельных линий.

Вопрос о материале и конструкции провода решается не так просто. Можно высказать предположение, что в данном случае алюминиевый многожильный кабель нормальной скрутки окажется наиболее выгодным; это предположение нуждается, однако, в последующей поверке. Такая поверка должна быть произведена по тому же типу, по какому нам придется решать задачу для алюминиевого провода.

После этих допущений в задаче остаются все же два независимых параметра, именно сечение или диаметр провода d_s и напряжение передачи E. Эти два параметра связаны условием отсутствия так называемых „потерь на корону“. Это условие требует, чтобы

$$d_s \geqq \frac{E}{C}, \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (12)$$

где C — постоянная. Если d_s — диаметр провода — мы будем выражать в сантиметрах, а за единицу линейного напряжения примем 100.000 вольт, эта постоянная для условий данной задачи может быть принята равной

$$C = 0{,}81 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (12')$$

Для решения задачи необходимо выразить сверхприбыль C в функции от d_s и E и найти те их значения, которые обращают C в максимум. Если эти значения удовлетворят условию (12), задача будет решена правильно; в противном случае необходимо исключить один из параметров, напр. d_s, помощью предельного равенства

$$d_s = \frac{E}{0{,}81} \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (12'')$$

и искать вновь значение E, обращающее C в максимум.

Для современных нам условий, пользуясь методами, приведенными в вышеуказанной книге E. Loew'a, можно, ориентировочно, наметить такое выражение капитала, необходимого для сооружения передаточного устройства, в функции от d_s и E в миллионах рублей.

1. Понижающая подстанция на 100.000 *квт* $-2+0{,}25\ E^2$.
2. Повышающая подстанция [1] $-2+0{,}25\ E^2+\frac{1{,}26}{d_s^2E^2}+\frac{0{,}1576}{d_s^2}$.
3. Линия передачи $-8+0{,}70\ E^2+0{,}852\ d_s^2$.
4. Синхронные компенсаторы $-1{,}2-0{,}40\ E^2+\frac{2{,}02}{d_s^2}$.

Весь капитал будет, следовательно, равен

$$K = 13{,}2+0{,}8\ E^2+0{,}852\ d_s^2+2{,}178\frac{1}{d_s^2}+1{,}26\ \frac{1}{d_s^2E_3}\ \textit{млн. р.} \quad (13).$$

Сверхприбыль будет иметь такое выражение (форм. 9)

$$C = D - P - r_0K$$

где D — общая выручка от продажи энергии

$$D = 3\ k \times 400 \times 10^6 = 12 \text{ млн. руб.}$$

P — ежегодные расходы предприятия.

Они составятся из оплаты той части энергии, которая продается потом потребителю

$$2\ к \times 400 \times 10^6 = 8\ \textit{млн. руб.}$$

оплаты той части энергии, которая теряется в проводах

$$\frac{3{,}94}{\alpha_s^2E^2}\ \textit{млн. руб.}$$

и прочих расходов (амортизация, ремонт, содержание персонала и т. д.), которые мы примем равными 4% от вложенного капитала

$$P = 8+0{,}04K+\frac{3{,}94}{\alpha_s^2E^2}$$

Принимая $r_0 = 0{,}06$, получим, следовательно, такое выражение для сверхприбыли:

$$C = 4-0{,}1K-\frac{3{,}94}{\alpha_s^2E^2}\ \textit{млн. руб.} \quad \ldots\ldots \quad (14)$$

$$= 2{,}68-0{,}08\ E^2-0{,}0852\ \alpha_s^2-0{,}2178\ \frac{1}{\alpha_s^2}-4{,}066\frac{1}{\alpha_s^2E^2}$$

Для нахождения наивыгоднейших значений E и d_s нужно взять частные производные от C по этим переменным, приравнять их O и определить из полученных двух уравней E и d_s.

$$\frac{\partial C}{\partial E^2} = -0{,}08+4{,}066\ \frac{1}{d_s^2E^4} = O$$

$$\frac{\partial C}{\partial d_s^2} = -0{,}0852+0{,}2178\ \frac{1}{\alpha_s^4}+4{,}066\ \frac{1}{\alpha_s^4E^2} = 0$$

[1] Стоимость повышающей подстанции увеличена вследствие необходимости трансформировать мощность, теряемую в линии передачи.

Полагая $E^2 = x$ и исключая d_s^2, найдем уравнение

$$x^4 + 18{,}7\, x^3 - 1010 = 0$$

Это уравнение можно переписать так:

$$x^3 = \frac{54}{1 + \frac{x}{18{,}7}}$$

Путем последовательных приближений находим

$$x = 3{,}56$$

Откуда $E = \sqrt{x} = 1{,}885$ и $d_s = 2{,}001$
Следовательно

$$d_s = \frac{E}{0{,}942} < \frac{E}{0{,}81}$$

Неравенство (12), таким образом, неудовлетворено и задачу необходимо решать сначала, исключив из выражения для C параметр d_s помощью равенства

$$d_s = \frac{E}{0{,}81}^{1}$$

Подставляя в выражение для C (14)

$$d_s^2 = \frac{E^2}{0{,}656},$$

получим

$$C = 2{,}68 - 0{,}21\, E^2 - 0{,}143 \frac{1}{E^2} - 2{,}67 \frac{1}{E^4} \qquad (14')$$

Берем производную по E^2 и приравниваем ее нулю:

$$\frac{\partial C}{\partial E^2} = -0{,}21 + 0{,}143 \frac{1}{E^4} + 5{,}34 \frac{1}{E^6} = 0$$

Полагая $E^2 = x$ находим

$$F(x) = x^3 - 0{,}681\, x - 25{,}4 = 0$$

При

$$x = 3{,}01 \quad F(x) = -0{,}20$$
$$x = 3{,}02 \quad F(x) = +0{,}06$$

Отсюда $x \approx 3{,}018$

$$E = \sqrt{x} = 1{,}737 \text{ (174.000 вольт)}$$

$$d_s = \frac{1{,}737}{0{,}81} = 2{,}15 \text{ (21,5 мм)}$$

[1] *E. Loew*, в названной выше книге, считает, что это равенство справедливо вообще, т.-е., что изложенный нами сейчас метод разыскания наивыгоднейших величин d_s и E всегда приводит к таким их значениям, которые несовместимы с неревенством (12) и, на этом основании, с самого начала сводит задачу к определению одного параметра, именно d_s. Легко однако, показать, что возможны такие случаи, где предложенный нами метод разыскания наивыгоднейших величин двух параметров дает результаты совместимые с неравенством (12). В частности это имеет место при сравнительно коротких линиях, передающих значительную мощность.

Чтобы закончить решение задачи нужно взять ближайшее нормированное напряжение; таких два — 150 *кв* и 200 *кв*. При 200 *кв* необходимо взять d_s по предельной формуле, гарантирующей отсутствие короны, т.-е.

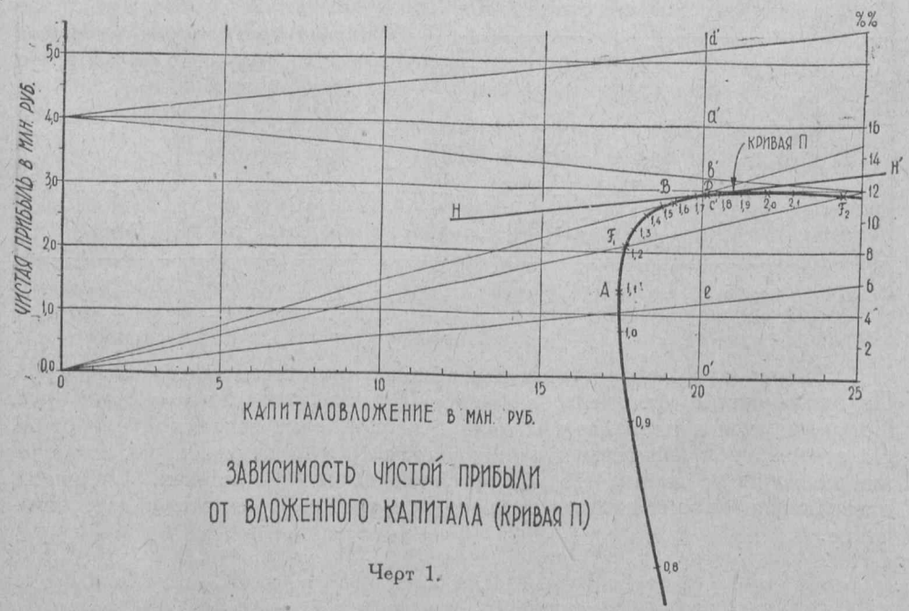
$$d_s = \frac{2}{0{,}81} = 2{,}47 \text{ см}$$

Так как сечение такого провода оказывается существенно больше наивыгоднейшего, целесообразно заменить алюминиевый провод в этом варианте проводом из алюминия со стальной сердцевиной. С этим вариантом нужно сравнить вариант напряжения в 150 *кв*, подставив это напряжение в общую формулу (14) для C и определив наивыгоднейшее значение d_s при $E = 1{,}5$. Это дает $d_s = 22{,}1$ *мм*. Чтобы закончить задачу нужно сравнить C для двух вариантов:

1. $E = 200$ *кв*. $d_s = 24{,}2$ *мм* (алюминий со стальной сердцевиной) и 2. $E = 150$ *кв*. $d_s = 22{,}95$ *мм* (это значение является ближайшим к цифре 22,1, нормированным диаметрам провода) и выбрать тот вариант, который дает большее значение для C.

6. Исследование примера, приведенного в § 5

В связи с темой этой работы, нас интересует выяснение того, как выбор критерия „экономически наивыгоднейшего“ влияет на выбор оборудования, т.-е. в данном случае на выбор величины E, определяющей технический тип сооружения. Для исследования этого вопроса мы воспользуемся графическим изображением чистой прибыли предприятия в функции от вложенного капитала.[1]



ЗАВИСИМОСТЬ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОТ ВЛОЖЕННОГО КАПИТАЛА (КРИВАЯ П)

Черт 1.

[1] Идея такого изображения принадлежит доктору Мертенсу из Гейдельберга. Инж. К. Б. Шмидт применил это графическое изображение для выбора оптимального типа парового двигателя на электрической станции См. Dr. Karl Bernard Schmidt. „Oeckonomik der Härmeenergien“. Berlin, 1911 г., стр. 161.

Подставляя в формулах (13 и 14) $d_s^2 = \frac{E}{0{,}656}$ получим

Капитал, вложенный в предприятие:

$$K = 13{,}2 + 2{,}1\ E^2 + 1{,}43\ \frac{1}{E^2} + 0{,}826\ \frac{1}{E^4}\ млн.\ руб. \qquad (15)$$

Валовая выручка:

$$D = 12\ млн.\ руб.$$

Ежегодный расход:

$$P = 8 + 0{,}04\ K + 2{,}50\ \frac{1}{E^4}\ млн.\ уб.$$

Чистая прибыль предприятия:

$$\Pi = D - P = 4 - 0{,}04\ K - 2{,}58\ \frac{1}{E^4}\ млн.\ руб. \qquad (16)$$

В таблице 1 приведены значения K и Π для значений параметра E, изменяющегося в пределах от 0,8 до 2,1, через 0,1. Помощью этой таблицы, на диаграмме (фиг. 1) нанесены значения Π в функции от K.

Таблица 1

E	0,8	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5
K	18,790	17,925	17,556	17,486	17,612	17,886	18,265	18,728
Π	— 3,042	— 0,647	+ 0,718	+ 1,534	+ 2,048	+ 2,380	+ 2,599	+ 2 742

E	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	
K	19,264	19,874	20,530	21,239	22,009	22,826	млн. руб.
Π	+ 2,836	+ 2,898	+ 2,933	+ 2,953	+ 2,958	+ 2,953	млн. руб.

Значения K отложены на оси абсцисс в масштабе 1 $см = 1$ $млн. руб.$ По оси ординат отложены значения Π в масштабе 2 $см = 2$ $млн. руб.$ Получающаяся кривая дает наглядное изображение зависимости Π от K. На этой кривой нанесены значения параметра E, результатом исключения коего из уравнений (15) и (16) и является эта кривая. Ордината, отвечающая какому-нибудь значению вложенного капитала дает значение.

$$\Pi = 4 - 0{,}04\ K - 2{,}58\ \frac{1}{E^4}.$$

Это равенство можно переписать так

$$4 = \Pi + 2{,}58\ \frac{1}{E^4} + 0{,}04\ K \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad (17)$$

Левая сторона этого равенства изображает постоянную величину разности между валовой выручкой и покупной стоимостью полезно отпускаемой энергии. Эта величина изображается отрезками ординат между осью абсцисс и линией aa' (для $K = 20$ $млн.\ руб.$ ордината $o'a'$). Правая сторона равенства изображает сумму трех переменных величин:

$o'c$ — Π — чистой прибыли,

$c'b'$ — $2{,}58\ \frac{1}{E^4}$ — стоимости потерь,

$b'a'$ — $0{,}04\ K$ — эксплоатационных расходов.

С ростом вложенного капитала, $b'a'$ — растет, $c'b'$ — убывает $o'c' = \Pi$ сначала растет, достигает максимума, а затем убывает. На кривой можно отметить три особенных точки:

1. Точка минимума K; положение ее определяется условием

$$\frac{\partial K}{\partial E^2} = 0\ ^1$$

Эта точка дает минимальный размер капиталовложения, необходимого для осуществления данного задания. На единицу капитала приходится максимум количества продукции, в натуральном выражении или в денежном выражении, но при оценке по твердой цене; точка эта может быть, потому, названа точкой максимальной эффективности капиталовложения. В данном случае работа на устройство этого типа не является убыточной, чистая прибыль составляет около 8% на вложенный капитал.

Выше мы указали на то, что принятое сейчас толкование термина эффективность капиталовложения является единственно возможным. Если мы будем, определяя эффективность, расценивать продукцию иначе напр., по себестоимости или по полной стоимости (т.-е. по себестоимости плюс проценты на капитал) максимум такого рода эффективности мы получим там, где отношение отрезка ординаты между прямой ad' и кривой Π к абсциссе будет наибольшим. Действительно, этот отрезок ординаты равен

$$d'a' + a'b' + b'c = 0{,}06K + 0{,}04K + 2{,}58\ \frac{1}{E^4},$$

т.-е. полной стоимости чистой продукции. Отношение это при движении по кривой Π вниз будет все время расти, переходя через ось абсцисс, т.-е. уходя в область типов оборудования, приводящих к убыточному балансу предприятия.

Второй особенной точкой нашей характеристики является точка наибольшей рентабельности капитала (точка B). В этой точке выражение $\frac{\Pi}{K}$ должно иметь максимум. Для этого необходимо, чтобы

$$\frac{d}{dk}\left(\frac{\Pi}{K}\right) = \frac{d\Pi}{K} - \frac{\Pi dK}{K^2} = 0 \qquad \text{Откуда } \frac{d\Pi}{dK} = \frac{\Pi}{K}$$

---

[1] Это условие приводит к уравнению.

$$E^6 - 0{,}681\ E^2 - 0{,}787 = 0$$

Полагая

$$E^2 = x$$

$$F(x) = x^3 - 0{,}681x - 0{,}787 = 0$$

при $x = 1{,}16$ $F(x) = -0{,}016$

$x = 1{,}17$ $F(x) = +0{,}017$

отсюда $x \approx 1{,}165$, $E = \sqrt{x} = 1{,}079$, $K = 17{,}482$, $\Pi = 13{,}987$, $r = \frac{\Pi}{K} = 0{,}8$

Последнее равенство указывает на то, что точка B есть точка касания прямой, проведенной из начала координат, к кривой Π.

Решая уравнение $\frac{d\Pi}{dK}=\frac{\Pi}{K}$, найдем

$$E=1{,}58,\ K=19{,}150,\ \Pi=2{,}82,\ \frac{\Pi}{K}=0{,}1473.$$

При выборе оборудования этого типа предприятие дает наибольшую возможную рентабельность капитала. Дальнейшие вложения дают убывающую рентабельность, однако, как было показано выше, они все же выгодны, пока рентабельность добавочных вложений больше, чем тот доход, который капитал приносит при вложении его в чужое предприятие.

Третьей характерной точкой кривой Π является точка максимума чистой прибыли (точка C). Ее положение определяется из уравнения

$$\frac{d\Pi}{dE}=0,$$ решение которого дает

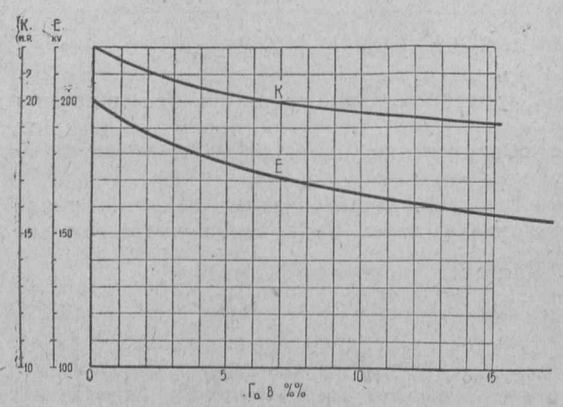
$$E=2{,}005,\ K=22{,}050,\ \Pi=2{,}86$$

В точке C рентабельность добавочных вложений $=0$.

Выше мы нашли, что в капиталистических условиях наивыгоднейшим вложением будет то, при котором сверхприбыль

$$C=\Pi-r_0K$$

достигает максимума. Принимая $r_0=0{,}06$ и проведя линию OC на диаграмме так, что ее ордината $=0{,}06$ от абсциссы, найдем, что сверхприбыль C изобразится отрезком ординаты $C'C$ между кривой Π и этой прямой. Наибольшей величины этот отрезок достигнет в той точке кривой, где прямая, параллельная OC будет касаться кривой Π. Эта точка (точка D) была определена выше.



Черт. 2.

Для нее $E=1{,}737$, $K=20{,}080$, $\Pi=2{,}914$,

$$\frac{\Pi}{K}=0{,}1452$$

Отношение сверхприбыли к капиталу составляет

$$\frac{C}{K}=\frac{\Pi}{K}-r_0=0{,}0852$$ или около $8{,}5\%$.

Положение точки D зависит от величины процента, который приносит капитал, помещенный в чужое предприятие (r_0). При $r_0=0$ наивыгоднейшим типом оборудования будет тип, определяемый точкой C, т.-е. точкой максимума Π (в этом случае $C=\Pi$). При увеличении r_0 точка D будет перемещаться влево по кривой, при чем, при $r_0=14{,}75$,

совпадает с точкой D, точкой максимальной рентабельности. Если $r_0>14{,}75\%$, данное предприятие вообще не выгодно строить, так как капитал, вложенный в чужое предприятие, принесет больший доход. Зависимость наивыгоднейших значений параметра E и капиталовложения K от действующей в стране рентабельности капитала r_0 дана на чертеже 2.

7. Капиталистическое государство, в котором прибыль предпринимателя ограничивается законом

Здесь следует различать два случая:

1) когда, при законодательном ограничении процента на капитал, продажная цена продукции не регулируется;

2) когда законом или договором (концессия) устанавливается, что цена продукции не может превышать себестоимость плюс легальный процент на капитал.

В первом из этих случаев, если отпускная цена продукции и сбыт продукции гарантированы соглашениями предпринимателя с потребителями и у первого нет каких-либо особых причин к снижению отпускной цены, и, если, наконец, помещение капитала по легальной норме прибыли является выгодным, он может быть заинтересован в том, чтобы увеличить вложение до предела, определяемого точкой F_2 — точкой пересечения кривой Π с прямой F_1F_2, проведенной из начала координат так, что ее ординаты составляют 0,12 от соответственных абсцисс.[1] Действительно, на всем участке кривой от F_1 до F_2 добавочные вложения капитала дают предпринимателю легальную норму прибыли (избыток отчуждается государством) и выбор типа предприятия определяется, в этих пределах, наличностью капитала, а не экономической характеристикой предприятия.

Контроль экономического начала над развитием техники практически исчезает. Экономически оправданным является повышение строения капитала до таких пределов, когда добавочные вложения увеличивают себестоимость продукции и уменьшают общую чистую прибыль, т.-е. дают отрицательный экономический эффект.

Участие заемного капитала, в том единственно вероятном случае, когда заемный процент ниже легальной нормы прибыли, не меняет существа дела, хотя пределы выгодного для капиталиста типа предприятия расширяются еще дальше.[2]

Нужно отметить, что подобное положение создается только тогда, когда сбыт гарантирован и продажная цена твердо установлена. Если этих условий нет налицо или можно ожидать в будущем неблагоприятной кон'юнктуры, приходится рассчитывать на снижение выручки. В случае такого снижения кривая Π будет поступательно перемещаться вниз;

---

[1] Предполагается, что закон устанавливает 12%, как предельную норму чистой прибыли.

[2] На то, что такой подход к выбору оборудования действительно встречается в современных С.-А.С.Ш. было мне указано проф. И. Г. Александровым, посетившим недавно эту страну и осмотревшим там ряд крупных новых установок.

Косвенным указанием на это обстоятельство является статистический обзор новых электростанций в С.-А.С.Ш. сделанный в № 17 (Vol. 92) журнала Electricol World от 27 окт., 1928 г. Автор этой статьи, сопоставив характерные показатели для ряда новых станций (стоимость 1 установленного *квт*, стоимость 1 *квтч.* и ее элементы и т. д.) приходит к тому, неожиданному для него самого, выводу, что отклонения этих данных от средней величины для отдельных установок превышают $\pm 50\%$, несмотря на то, что для сравнения были взяты более или менее однотипные установки.

Заимствование технических образцов из практики такой страны, как С.-А.С.Ш. где действует закон об ограничении прибыли, должно производиться поэтому с большой осторожностью.

линия же F_1F_2 останется неизменной; вследствие этого точки F_1 и F_2 будут сближаться и сольются в конце-концов в одной точке F, в которой прямая F_1F_2 будет касаться кривой Π.

В том случае, если, вследствие снижения выручки, максимальная рентабельность предприятия может спуститься до или ниже легального процента, наивыгоднейший тип предприятия определяется так же, как в том случае, когда ограничения нет вовсе, т.-е. по максимуму прибыли, получаемой сверх нормального процента на капитал. Если этот процент равен 6, осторожной политикой, в случае возможного снижения выручки, будет капиталовложение, отвечающее не точке F_2, а точке D, в которой прямая HH', параллельная прямой oe ($\Pi = 0{,}06\ K$), касается кривой Π.

Во-втором случае, ограничение нормы прибыли сопровождается принудительным ограничением продажной цены, суммой себестоимости и предельного процента на капитал (концессий на предприятия общественного пользования). Этот случай и является как раз тем случаем, который мы рассмотрели последним, предполагая, что капиталист сам заинтересован в таком снижении продажной цены. Характерной особенностью этого случая является то, что выбор оборудования должен в этом случае контролироваться органом, дающим концессию, так как предельная продажная цена должна быть наименьшей возможной, в чем заинтересован не концессионер, а орган предоставляющий концессию.

8. Случай планового государственного хозяйства

В условиях планового государственного хозяйства, под „покупной ценой“, мы должны понимать полную стоимость энергии на станции, т.-е. сумму ее себестоимости и обязательного накопления на капитал.

Под себестоимостью мы понимаем сумму ежегодных расходов по производству, включая и расход по возобновлению изношенного имущества, иначе стоимость простого воспроизводства. В себестоимость продукции, кроме того, должны войти государственные налоги, взимание коих производится с целью покрытия общегосударственных расходов, необходимых для организации государственного хозяйства в целом. В разобранном выше примере налоги были предположены пропорциональными вложенному капиталу и входили в 4% ежегодных расходов.

Однако, полная „общественная“ стоимость продукции не может быть равна этой себестоимости. Если бы мы реализовали продукцию по себестоимости, государственное хозяйство в целом могло бы замкнуть свой годовой баланс; однако, годовой хозяйственный процесс привел бы в итоге на конец года лишь к исходному положению; иначе говоря, мы имели бы случай простого воспроизводства капитала государственного хозяйства. Этого, однако, недостаточно, для существования замкнутого социалистического общества, которое не может жить, не развиваясь. Для того, чтобы обеспечить возможность такого развития, необходимо заранее предусмотреть потребность в средствах для расширения капитала народного хозяйства и накопить эти средства. Размер накопления должен быть установлен планом народного хозяйства в общей сумме по всему хозяйству в целом. Деля эту сумму на действующий капитал, мы получаем „действующую норму накопления“ на капитал. Если стоимость продукции данного предприятия будет равна его себестоимости плюс обязательное накопление на капитал и, если продукция всех предприятий государственного хозяйства будет реализована по таким образом рассчитанной полной стоимости, государственное хозяйство в целом покроет все свои издержки и накопит необходимые средства для дальнейшего расширения, согласно принятому плану.

В рассмотренном выше примере, таким образом, может быть установлена только покупная стоимости энергии — a'. С этой стоимостью необходимо считаться при выборе оборудования. Отпускная цена может при этом от нее отличаться в результате разных обстоятельств. Однако, эти обстоятельства не должны влиять на выбор экономически наивыгоднейшего типа оборудования; при решении этой задачи необходимо считаться только с полной стоимостью, как она была сейчас определена. Стоимость энергии в центре потребления — a — не может быть установлена таким способом до тех пор, пока не выбран технический тип передачи, ибо себестоимость транспорта энергии зависит от этого выбора.

Для установления критерия „экономически наивыгоднейшего“, необходимо прежде всего установить хозяйственное плановое задание, для выполнения коего сооружается новое предприятие.

В условиях планового государственного хозяйства наивыгоднейшим будет такое предприятие, которое позволяет осуществить поставленное планом народного хозяйства задание при минимуме необходимых для этого трудовых затрат. Мерилом таких затрат является полная стоимость, как мы ее сейчас определили.

Положим, что заданием плана является снабжение некоторого центра электрической энергией в количестве Q *квтч* в год.

Для осуществления этого задания можно:

Вариант A: использовать имеющийся в расстоянии, скажем, 250 *км* от города источник дешевой энергии, путем сооружения там новой или расширения существующей электрической станции и передачи энергии в виде электричества в город. При этом могут встретиться два случая, разобранные в § 5 применительно к частно-хозяйственным условиям. Разберем сначала первый случай, т.-е. предположим, что естественные энергетические ресурсы на месте сооружения станции таковы, что допускают сооружение станции, могущей покрыть потребность города в энергии полностью. Пусть R' — количество энергии, которое может дать станция, и ΔR — потери при передаче; тогда в город будет передано R *квтч.*; мощность станции должна быть выбрана так, чтобы $R = Q$.

Допустим, что полная стоимость единицы энергии на станции есть a'; полная стоимость всей энергии, необходимой по плану в городе, будет

$$S_A = P + r_0 K \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (18)$$

где P — ежегодные расходы по передаче, включая покупку энергии на станции, по полной ее стоимости;

K — капиталовложение в передачу;

r_0 — норма накопления.

Вариант B: для снабжения города в нем самом сооружается станция на привозном топливе или расширяется существующая там станция таким образом, чтобы ее мощность была достаточна для отпуска ежегодно Q *квтч.*, необходимых по плану для удовлетворения потребителей. Пусть при этом полная стоимость *квтч.* на шинах станции составляет b *коп.*, тогда полная стоимость всей энергии, необходимой городу, будет.

$$S_B = b \cdot Q \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (19)$$

Первой задачей при решении вопроса о рациональном электроснабжении будет выбор варианта.

Ясно, что экономически более выгодным будет тот вариант, при котором полная ежегодная стоимость снабжения в заданном планом размере будет меньше.

Одна из сравниваемых величин S_B нам известна. Вторая S_A включает в себя расходы по передаче и, следовательно, зависит от выбора ее технических параметров.

Допустим, что, приняв обычные для данного типа передач технические данные, мы получим

$$S_A < S_B.$$

Тогда вопрос выбора вариантов решается сразу в пользу передачи. Может быть, однако, и другой случай; предварительный расчет дает, что $S_A > S_B$; однако, после выбора экономически наивыгоднейших значений параметров передачи, результат может быть обратный. В обоих этих случаях вторым этапом решения задачи будет выбор экономически наивыгоднейших параметров передачи. Прежде чем перейти к решению этой задачи допустим опять, что предварительный расчет дал

$$S_A < S_B.$$

В этом случае, выбирая вариант A, мы получаем в результате уменьшение ежегодной стоимости электроснабжения на величину

$$\Delta = C_B - C_A \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (20)$$

Эта величина составит экономию народного хозяйства, обусловленную выбором варианта передачи, или ее народнохозяйственный эффект по отношению к варианту B.

Переходим теперь к выбору наивыгоднейших значений технических параметров передачи. Можно принять, что наивыгоднейшими будут такие значения этих параметров, которые дают наименьшую величину полной стоимости всей энергии, необходимой, по плану, данному городу. Для нахождения этих значений нужно выразить величину S_A в функции от этих параметров и найти те их значения, которые обращают ее в минимум. Из равенства (20) следует, что эти значения обратят одновременно в максимум величину Δ, т.-е. относительный народнохозяйственный эффект передачи. Действительно, сумма $S_A + \Delta = S_B$ от технических параметров передаточного устройства не зависит и остается, поэтому, постоянной при их изменениях.

Раскроем выражения для S_A и Δ.

$$S_A = P + r_0 k;\ \Delta = S_B - (P + r_0 k) \quad \ldots\ldots \quad (20 \text{ и } 21)$$

Сравнивая второе из этих выражений с выражением для сверхприбыли (9), находим, что они формально тождественны.

Для частно-капиталистических условий критерием экономически наивыгоднейшим был максимум сверхприбыли; в условиях планового хозяйства таким критерием является максимум народнохозяйственного эффекта. При этом, однако, экономический смысл входящих в эти выражения величин существенно различен. Первый член выражения сверхприбыли был равен ежегодной выручке от продажи энергии в городе по договорной цене и представлял, следовательно, реальное поступление денежных средств в кассу предприятия; в выражении относительного народнохозяйственного эффекта аналогичный член изображает полную стоимость энергии по конкурирующему варианту.

$$S_B = Qb.$$

Если продажная цена энергии в варианте A будет назначена равной *в коп.* за *квтч.*, вся сумма S_B поступит в кассу передаточного предприятия. Накопление на капитал, вложенный в передачу, при этом, однако, превысит установленную планом народного хозяйства норму. Если, наоборот, отпускная цена энергии будет назначена по ее полной стоимости, касса передаточного предприятия не получит никакой сверхприбыли, зато потребители энергии сократят свои издержки на часть выручки, потерянную передачей. Если цены продукции потребителей были установлены в предположении стоимости энергии *в коп.* за *квтч.*, потерянная передачей сверхприбыль будет реализована в кассах потребителей, т.-е. вернется в общую кассу народного хозяйства по другому каналу, поскольку предполагается, что потребители энергии являются элементами единого государственного хозяйства. Безразлично, в какой стадии, т.-е. в кассе ли передачи, в кассах ли потребителей энергии, или в кассах потребителей продукции этих потребителей и т. д., произойдет процесс этой реализации; в конечном счете эта сверхприбыль будет реализована полностью в кассе государственного хозяйства, если только все звенья этой хозяйственной цепи являются его элементами. Если это снижение стоимости распространится до предметов широкого потребления, тогда эта сверхприбыль может быть реализована в государственной кассе, путем соответственного снижения расходов государства на зарплату. В том случае, когда на ряду с обобществленным сектором имеется и частно-хозяйственный сектор, сверхприбыль Δ реализуется частью в обобществленном секторе, частью в частнохозяйственном. Путем соответствующей политики цен можно добиться полной ее реализации в секторе обобществленном. С точки зрения народного хозяйства в целом величина Δ есть реальная экономия в затратах, необходимых для получения данного материального эффекта, почему и может быть названа народнохозяйственным эффектом.

Второй член формулы для Δ изображает ежегодные расходы предприятия. Этот член равен

$$P = a' R' + r_1 K,$$

т.-е. полной стоимости энергии забираемой от станции — $a' R'$ плюс прочие расходы, которые мы принимаем, как и выше, пропорциональными капиталовложению — $r_1 K$. В частнохозяйственных условиях величина a' обозначала договоренную цену энергии на станции; в условиях планового хозяйства под a' мы должны понимать полную стоимость единицы энергии, как она была выше определена.

Третий член формулы (21) для Δ равен $r_0 K$.

В частнохозяйственных условиях величина r_0 изображает среднюю норму прибыли на капитал; в условиях планового хозяйства — норму накопления, необходимую для своевременного выполнения многолетнего плана народного хозяйства. Формальное тождество выражения для сверхприбыли и народнохозяйственного эффекта дает основание при решении задачи о выборе экономически наивыгоднейших параметров передаточного устройства руководствоваться всеми теми математическими указаниями, которые были даны выше (§ 3).

Отметим, что при решении первой из двух задач § 5, т.-е. при выборе параметров передаточного устройства тогда, когда заданная потребность города может быть полностью покрыта от той станции, которая дает энергию для передачи, экономически наивыгоднейшие значения параметров не зависят от величины b, которая в капиталистических условиях изображала договоренную цену единицы энергии в городе, а в условиях планового государственного хозяйства изображает полную стоимость единицы энергии в конкурирующем варианте. Действительно, при нахождении максимума сверхприбыли или народнохозяйственного эффекта.

$$S_B - (P + r_0 K)$$

нужно брать производные по техническим параметрам передачи, от которых величина $S_B = Qb$ не зависит. В случае применения критерия минимума полной стоимости всей необходимой городу энергии, это положение очевидно, так как эта полная стоимость

$$S_A = P + r_o K$$

от стоимости энергии в конкурирующем варианте B явно не зависит.

Отсюда следует, что выбор наивыгоднейших значений параметров передачи может быть произведен независимо от установления стоимости S_B.

Подставив эти значения параметров в выражение для S_A, получим наименьшее значение этой величины; это значение и следует сравнивать с величиной S_B для выбора наивыгоднейшего из двух вариантов.

Понятно, что при этом сравнении и величина S_B должна быть рассчитана таким же порядком.

Рассмотрим теперь вторую задачу § 5 в условиях планового государственного хозяйства. Теперь продукция отдаленной станции, которую предполагается использовать для электроснабжения данного города, ограничена естественными условиями и равна R'.

Если ΔR — потеря при передаче, то в город может быть передано только

$$R = R^1 - \Delta R$$

квтч. Во второй задаче § 5 предполагалось, что

$$R < Q$$

В условиях планового хозяйства задача состоит в том, чтобы в город подать Q *квтч* в год; если передача может дать только R, при чем $R < Q$, то остаток $Q - R$ должен быть покрыт иным способом, в частности способом постройки новой станции в городе (или расширением существующих там) на мощность достаточную для отдачи $Q - R$ *квтч*. в год при предположенном графике потребления.

Вариант B теперь получает не гипотетический, а реальный характер; станция в городе должна быть выстроена и должна давать часть энергии, необходимой городу. Предположим, что полная стоимость единицы энергии удаленной станции в городе — a — существенно ниже стоимости единицы энергии местной станции — b — и посмотрим, как надлежит выбирать в этом случае технические параметры передачи?

Полная стоимость всей энергии, необходимой городу будет теперь

$$Sa = aR + b(Q - R), \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (22)$$

а экономия в народном хозяйстве, достигаемая устройством передачи, по сравнению с вариантом B, т.-е. вариантом полного снабжения города от местной станции, будет

$$\Delta = S_B - S_A = bQ - aR - bQ + bR = R(b - a).$$

Очевидно, что параметры передаточного устройства надлежит выбрать так, чтобы величина S_A была наименьшей или так, чтобы величина Δ была наибольшей; это одно и то же, так как

$$S_A + \Delta = S_B = Qb,$$

т.-е. сумма этих двух величин от технических параметров передаточного устройства не зависит.

Замечая, что

$$aR = a'R' + r_1'' K + r_o K$$
$$R' = R + \Delta R,$$

приводим выражения S_A и Δ к виду:

$$S_A = a'R' + (r_1 + r_o)K + bQ - b(R' - \Delta R) = bQ - (b - a')R' + b\Delta R + (r_1 + r_o)K \quad \ldots\ldots\ldots \quad (22')$$

$$\Delta = (b - a')R' - b\Delta R - (r_1 + r_o)K \quad \ldots\ldots\ldots \quad (23')$$

Здесь величины

$$a',\ b',\ R' \text{ и } Q$$

от парометров передачи не зависят; условие максимума Δ и минимума S_A будут поэтому тождественны; именно, для этого необходимо, чтобы

$$bd\Delta R + (r_1 + r_o)dK = 0$$

при малом изменении любого из независимых параметров передачи.

Так как b и $(r_1 + r_0)$ от параметров передачи не зависят, это выражение можно написать так

$$\boxed{db\Delta R + d(r_1 + r_o)K = 0} \quad \ldots\ldots\ldots \quad (24)$$

Найдем аналогичную формулировку условия, определяющего наивыгоднейшие значения параметров в первой задаче. Формулы 20 и 21 дают следующее выражение для полной стоимости электрической энергии и народнохозяйственного эффекта в этом случае:

$$S_A = P + r_o K$$
$$\Delta = S_B - (P + r_o K)$$

Подставляя сюда

$$P = R'a' + r_1 K$$
$$R' = Q + \Delta R$$
$$S_B = bQ,$$

найдем:

$$S_A = a'Q + a'\Delta R + (r_1 + r_o)K$$
$$\Delta = (b - a')Q - a'\Delta R - (r_1 + r_o)K$$

Здесь опять b, a' и Q суть заданные постоянные; поэтому общее условие максимума Δ и минимума S_A будет:

$$\boxed{da'\Delta R + d(r_1 + r_o)K = 0} \quad \ldots\ldots\ldots \quad (25)$$

при малых изменениях любого из независимых параметров передачи.

Найденные выражения для определения наивыгоднейших значений параметров можно формулировать так. Параметры передаточного устройства следует выбирать таким образом, чтобы при малом изменении каждого из них, совместимом с условиями (1), сумма прироста стоимости потерь и прироста ежегодной стоимости капитала исчезала.

Под ежегодной стоимостью капитала нужно понимать все эксплоатационные расходы, зависящие от капитала и нормальное на него накопление.

Энергию, потерянную в проводах, следует расценивать: 1) в том случае, когда все заданное планом количество энергии может быть

получено от передачи — по полной стоимости ее на генераторной станции (первая задача); 2) в том случае, когда передача дает лишь часть необходимой городу энергии — по полной стоимости единицы энергии, которая поставляется местными станциями в дополнение к энергии, даваемой передачей (вторая задача).

Приведенную формулировку можно назвать обобщенным „правилом Кельвина" для условий планового государственного хозяйства.[1]

Необходимо далее отметить, что при решении второй задачи следует искать минимума полной стоимости всей энергии, необходимой данному городу согласно плану, но не минимум стоимости единицы энергии, переданной от удаленной станции, и не минимум стоимости всей энергии, переданной в город от этой станции. Действительно, полная стоимость переданной энергии есть

$$R'a' + (r_1 + r_o)K,$$

так как R', a', r_1, r_o от параметров передачи не зависят, минимум этой величины совпадает с минимумом капиталовложения. Так как во второй задаче задано только количество энергии, отпускаемой со станции, но не задано количество переданной энергии,— минимум капиталовложения будет O.

Критерий минимума стоимости единицы переданной энергии также не приводит к правильному результату. Действительно, для этого необходимо, чтобы полная стоимость единицы переданной энергии

$$S = \frac{R'a' + (r_1 + r_o)K}{R' - \Delta R}$$

была минимум.

Так как R' и a' — не зависят от технических параметров, производная от этой величины параметру P исчезает при

$$S\frac{d\Delta R}{dp} + (r_1 + r_o)\frac{dK}{dp} = O.$$

Оба условия, т.-е.

$$\frac{dK}{dp} = O,$$

$$\frac{dK}{dp} = -\frac{S}{r_1 + r_o}\frac{d\Delta R}{dp}$$

отличаются от

$$\frac{dK}{dp} = -\frac{b}{r_1 + r_o}\frac{d\Delta R}{dp},$$

каковое является действительным условием минимума полной стоимости всей энергии, необходимой городу, согласно плану.

---

[1] В вышецитированных работах E. Loew'a, во многих отношениях весьма ценных, правило Кельвина применено в ошибочной формулировке. Именно, уравнение для определения наивыгоднейшего диаметра провода получено приравнением полной стоимости потерь и ежегодной стоимости той части капитала, которая зависит от диаметра провода.

В результате в формулу (2) (Journal of the A. J. E. E. August 1928 г. p. 562). дающую наивыгоднейший диаметр провода, а, следовательно, и наивыгоднейшее напряжение, не входит множитель 2 под корнем 6 степени, вследствие чего исчисленная величина наивыгоднейшего напряжения будет в $\sqrt[6]{2} = 1{,}12$ раза больше, чем вычислено у Loew'a.

Н. Н. Петров

Американское строительство

Строительная промышленность С.-А.С.Ш. вступила вскоре после войны в полосу быстрого и непрерывного роста. По темпу своего развития она обогнала промышленную продукцию в целом и благодаря крупным абсолютным размерам превратилась в одну из ведущих отраслей хозяйства страны. Ныне ее роль столь значительна, что при анализе современного состояния, при суждении о перспективах дальнейшего развития Соед. Штатов игнорировать строительство невозможно. Скачок в развитии одного из самых старых видов хозяйственной деятельности представляется весьма интересным экономическим феноменом. Однако, американская строительная проблема имеет для нас и прямое практическое значение. Предполагемый перенос на нашу почву американских техностроительных приемов и методов требует знакомства с экономикой среды, в которой эти приемы возникли и развились.

Комплекс вопросов, сюда относящихся, весьма велик и многообразен. Мы в дальнейшем остановимся на двух из них: на проблеме об'ема строительства в целом и в отдельных его частях и видах и на проблеме стоимости, с анализом отдельных, ее образующих факторов.

Обратимся вначале к общей картине развития строительства за время с 1913 по 1928 гг.

Общая стоимость всех сооружений, возведенных в 1913 г. составляла, 1600 млн. долл.— 1914 год для американского хозяйства был еще нормальным мирным годом и на размерах строительства война не отразилась. С 1915 года Соед. Штаты начинают ощущать спрос воевавшей Европы. Этот спрос окончательно определяется к концу 1915 г. и в последующие 4 года, до кризиса 1920—21 гг., проходят под знаком интенсивного промышленного развертывания. На ряду с рекордным развитием промышленного строительства наблюдается депрессия в некоторых других отраслях, главным образом, в постройке жилищ. Общий итог строительства в 1915 г. слегка превосходит довоенный (106, считая 1913 за 100). В 1916 г. промышленное строительство дает новый резкий под'ем; увеличивается строительство и в отраслях, обслуживающих промышленность. В результате, физический об'ем строительста составил 113. 1917 год, принесший вступление Соед. Штатов в войну, вызвал значительное снижение во всех видах строительства, даже в промышленном, где это снижение, однако, всецело относится за счет отраслей, к войне никакого отношения не имеющих. Снижение об'ясняется, главным образом, неуверенностью в ближайших перспективах денежного и товарного рынков. Индекс об'ема 1917 г. равен 88. В 1918 и 1919 гг. промышленность продолжает свое развитие прежним темпом; прочие отрасли, по сравнению с 1917 г., также показывают некоторое оживление. В результате, строительство возвращается к уровню 1915 г. 1920 год делится на две половины; в первой, постепенно затухая, продолжалась высокая кон'юнктура 1919 г.; во второй, — произошел крах. Под знаком кризиса проходит и первая половина 1921 г.

Однако, строительство во второй его половине показывает быстрый рост. Индекс физического об'ема с 88 для 1920 г. подымается до 125.

С 1922 г. начинается неуклонный рост строительной продукции, как это видно из следующих цифр:

Годы	В млн. номин. долл.	Физ. об'ем (1913 г. = 100)
1922	4.900	150
1923	5.400	151
1924	6.000	175
1925	7.500	225
1926	7.800	234
1927	7.800	236
1928	9 000	272 [1]

Руководитель американской организации по учету строительных подрядов Додж дает для 1928 г. цифру в 6,6 мрд. долл. Если сюда прибавить 15% на неохватываемую им территорию и 10% на работы ниже 5.000 долл., то получается 8,2 — 8,3 мрд. долл.

Наоборот, журнал „Architectural Forum" определяет расходы страны на строительство в 1928 г. в 10 мрд. долл.[2] Для того, чтобы ярче оттенить значение этих цифр, напомним, что вся продукция горно-добывающей промышленности (уголь, нефть, металлы и проч.) оцениваются для 1928 г. в 5,5 мрд. долл. Надо иметь еще в виду, что строительство вызывает спрос на разнообразное оборудование.[3] Американский архитектор R. Neutra приводит любопытную таблицу сравнительной стоимости собственно здания и его оборудования (в процентах):

Годы	Собств. здание	Оборудование
1800	95	5
1860	85	15
1905	70	30
1925	50	50
1940	15	85[4]

Следует иметь в виду, что автор в «оборудование» включает, кроме отопления, вентиляции, электропроводки, еще радио, телефон, гараж и прочее. Однако, значительная часть этих расходов действительно имеет место, а новое строительство несомненно создает дополнительный спрос на предметы оборудования, домашнюю обстановку и утварь.

Понятно почему перспективы строительства обсуждаются в Соед. Штатах с таким вниманием. Всякое сокращение должно очень сильно отозваться на всем хозяйстве страны. Сейчас строительство превышает довоенные размеры в два слишком раза и продолжает возрастать. Будет ли оно расти дальше, стабилизируется ли на достигнутом уровне или опустится до довоенных размеров — это вопрос для Соед. Штатов немаловажный. Чтобы ответить на него, мы рассмотрим строительство, расчленив его на те группы, какие обычно выделяют американцы. Начнем с промышленного.

Промышленное строительство в нормальных условиях является довольно верным отражением общего хозяйственного развития страны. В течение интересующего нас периода времени таких условий, как

[1] По данным E. N. R. от 23/II, 1929 г.

[2] 1929. № 1, p. II.

[3] Заметим попутно, что в стоимость строительных контрактов американцы не включают стоимость оборудования, к каковому они относят отопительные и вентиляционные системы, электропроводку, силовые установки и прочее.

[4] „Moderne Bauformen", 1927, № 8, Grosbau und Wohnhaus in Amerika".

правило, не было. В период 1915—1920 гг. промышленное строительство развивалось быстрее, а в период 1922—1928 гг.—медленнее, чем строительство в целом. По данным „Eng. News Record" (учитывая контракты от 40 тыс. долл. и выше), промышленное строительство с 50 млн. долл. в 1913/14 г. (округленно) поднялось до 450 млн. долл. (номин.) в 1920 г. Индекс стоимости в 1920 г. равнялся 251. 1921 год был единственным годом, когда крупное промстроительство упало ниже довоенного уровня. Постепенный последующий под'ем довел стоимость новых заводских зданий до 321 млн. в 1927 г. и 353 млн. в 1928 г. Интересно сравнить эти цифры с данными Доджа, которые благодаря низкому нижнему пределу (5 тыс. долл.), охватывают почти все промышленное строительство. Для 1927 г. Додж дает 480 млн. долл.; для всей страны (см. выше) цифры составят примерно 550 млн. долл. Крупные промышленные постройки составляют свыше $^2/_3$ итога и доля их непрерывно и быстро растет.

Из крупнейших промышленных единиц, уже законченных в последние годы или еще строящихся, на первое место надо поставить фабрику искусственного шелка в Happy valley в штате Теннесси (начато в 1927 г.), принадлежащую American Glanzstoff C⁰, стоимостью в 37,5 млн. долл. За нею идут: фабрика Western Electrie C⁰ в Балтиморе — 15 млн. долл. (1928 г.), фабрика искусственного шелка в Ричмонде — 10 млн. долл. (1928 г.), другая фабрика того же шелка в Ашвиле, Сев. Каролина — 10 млн. долл. (1928 г.), автомобильные заводы в Понтиаке, штат Мичиган — 8 и 5 млн. долл. (1927 и 1928 гг.), резиновая фабрика в Лос-Анжелосе — 7 млн. долл. (1927 г.) и др.

Из приведенных выше цифр видно, что промышленное строительство не играет особо крупной роли в общем балансе строительства. Его доля колеблется между 7 — 9%. Среди 50 крупнейших построек 1926 г. (от 4 млн. долл. и выше), если не считать электростанций, которые правильнее относить в особую группу, имеется всего одно чисто промышленное сооружение — упомянутый выше завод General Motors. Однако, в 1928 г. промышленное строительство показывает признаки оживления. Некоторые американцы об'ясняют это тем, что образовавшийся после войны и кризиса фонд неиспользованных фабричных зданий ныне полностью исчерпан. Так или иначе, но в 1929 г. промстроительство обещает дать относительно наивысший рост. По «контрольным цифрам» „Archite tural Forum" этот рост составит около 40%. Из предположенных крупных построек на первое место надо поставить нефтеочистительный завод в Маринер Харбор, штат Нью-Йорк, контракт на постройку которого на сумму 45 млн. долл. заключен в январе 1929 г. Далее идут: фабрика для получения азота из воздуха в Хопуэлл, штат Вирджиния,— 35 млн. долл. и 2 трубопрокатных завода в Пенсильвании по 20 млн. долл. Интересно отметить, что автомобильная промышленность заметно сжимает свою строительную деятельность (на 25—30%). В общем, даже значительное развертывание промышленного строительства — скажем на 30—40% — отражается на общем итоге всего двумя-тремя процентами.

По стоимости возведенных построек вторая группа — коммерческое строительство[1] значительно превосходит первую. За последние годы его доля составляет 14—15%, т.-е. кругло, 1 млн. долл. с тенденцией к дальнейшему повышению. Причины, стимулировавшие этот рост,

[1] Под этим термином американцы подразумевают строительство всех зданий кроме промышленных, жилых (разбитых на самостоятельные квартиры), просветительных и церковных. Таким образом, в категорию коммерческого строительства входят гостиницы, конторские и магазинные помещения, тюрьмы, театры, клубы, больницы, жел.-дор. пассажирские здания и т. д.

весьма разнообразны: гипетрофия американской системы распределения, развитие рекламы и строительства небоскребов, как один из выгодных ее видов, развитие автомобилизма и необходимость сооружения больших гаражей, дороговизна прислуги и стремление все увеличивающейся части населения жить круглый год в отелях и многое другое. Некоторые американцы склонны об'яснять быстрое послевоенное развитие коммерческого строительства необходимостью придать разросшемуся во время войны промышленному аппарату соответствующий механизм распределения. Есть основания полагать, что эта задача выполнена с солидным превышением и на этом мы еще остановимся ниже.

Из наиболее крупных построек отметим законченное в 1927 г. самое большое в мире конторское 30-этажное здание Graybar Building в Нью-Йорке, с площадью около 320 тыс. кв. метров. Его превзойдет начатое постройкой в 1929 г. в Чикаго здание Apparel Manufacturers Mart, основная часть которого отводится под магазины готового платья. В здании будет помещаться масса контор, складов, гараж на 1024 автомобиля, отель в 440 номеров и проч. Здание занимает два квартала и сквозь него пройдет двухярусная улица. Под землей к нему будет подведена железная дорога, что, впрочем, не представляет для небоскреба особой редкости. Здание будет одновременно и самым высоким в Соед. Штатах — 75 этажей. Стоимость — 45 млн. долл. Из контрактов 1928 г. можно отметить банк в Нью-Йорке — 30 млн. долл., отель, гараж, контору в Детройте — 25 млн. долл., долженствующий быть самым высоким зданием в Нью-Йорке небоскреб Chrysler C° 12 млн. долл. и другие. В 1929 г. заключены контракты на постройку нового отеля на месте знаменитой Вальдорф — Астории — 40 млн. долл. и здания Bethlehem Engineering C° — 20 млн. долл. Любопытны данные о размере наемной платы в таких зданиях. В Нью-Йорке контора высшего качества расценивается обычно в пределах от 45 до 55 долл. за кв. метр в месяц. Определяющим фактором здесь является цена земли. В последнее время, впрочем, в связи с перепроизводством коммерческих зданий наблюдается как в Нью-Йорке, так и в провинциальных центрах прекращение роста наемной платы, а местами и снижение.

Развитие коммерческого строительства повело к тому, что в 1926 г. из 50-ти крупнейших построек 15 приходилось на Нью-Йорк и 6 на Чикаго. Вообще же доля Нью-Йорка в общем строительстве страны колеблется между $^1/_5$ и $^1/_6$.

Самым крупным видом строительной деятельности было и остается сооружение жилых зданий. По данным Доджа, их доля в последние годы составляла: 1925 г. — 46%, 1927 г. — 41%, 1928 г. — 42,4%. Во время войны образовался значительный дефицит в жилом фонде. Однако, усиленной деятельностью за время с 1922 по 1925 гг. он был, по мнению большинства исследователей, покрыт.[1] По официальным заявлениям в Соед. Штатах «нет недостатка в жилищах, но есть большой спрос на квартиры лучшего качества». В какой же мере удовлетворяется этот спрос? Данных о том, сколько жителей Соед. Штатов ежегодно переезжает в новые дома, конечно, не имеется. Сводки Бюро статистики труда дают по 260—270 крупнейшим городам число семей, получивших новые квартиры, на 10 тыс. городского населения. Условно можно полагать, среднее число членов семьи в квартирном отношении (прислуга, жильцы) равным 5. При таком предположении оказывается, что по упомянутым городам ежегодно расселяется в среднем 650 человек на 10 тыс. жителей, или 6,5%. Понятно, что эти 6,5% на половину, а может быть и больше, состоят из естественного и механического прироста населения. По отдельным годам и городам эта средняя сильно колеблется. В Нью-Йорке она поднимается до 10%, в Чикаго равна 6 — 7%, в Филадельфии и Бостоне — 4%, в Детройте — 13%. Исключительный для большого города рост показал после войны Лос-Анжелос. В 1923 г. процент жильцов в новых домах равнялся 30%, в 1925 и позднее — 15%. Однако, все рекорды бьют небольшие, главным образом, курортные города. Флоридский центр Майэми в 1924 г. в разгар «бума» в течение одного года более чем удвоил свой жилой фонд (2,1 раза); в следующем 1925 г. новое увеличение на 75%; после краха в начале 1926 г. во всем Флоридском районе, как известно, последовало катастрофическое падение строительства. В числе десятка наиболее быстро росших за последние годы городов — всего два промышленных, а остальные — центры курортных районов: флоридского (Майэми, Тампа) и калифорнийского (Лонг Бич, Пасадена, Сен-Диего) и др.

[1] Z. Ayers „Commerce Monthly" Ноябрь 1925 г.

Американцы сейчас очень заинтересованы новым явлением в жилищном строительстве: вытеснением маленького дома — особняка и заменой его большим многоквартирным домом. Одноквартирный дом перенесен в Соед. Штаты из Англии и имеет за собой солидную историческую традицию. Тем не менее, большой дом в последнее время быстро выдвигается на первый план. По данным Бюро статистики труда в 1921 г. в одноквартирных домах было размещено 58,3% всех получивших новые квартиры семей, а в 1926 г. лишь 40,7%; доля двухквартирных домов, которые обычно выделяются в особую группу, составила в 1921 г. 17,3%, в 1926 г. — 13,9%. За то же время доля многоквартирных домов возросла с 36,4% до 45,4%. Причины этого явления живо дебатируются, но никакого общепризнанного об'яснения пока не дано. Крупный дом побеждает не дешевизной. Квартирная плата в больших домах выше, чем в маленьких, ибо они в среднем лучше оборудованы и строятся в районах, где земля дорога. Здесь, вероятно, отражаются изменения в быте и потребностях широких масс населения. Оно привыкает к более частым переменам мест жительства, профессий; нет большой уверенности в постоянстве работы; ослабевает стремление приобрести в собственность участок земли с жильем, а именно это стремление и заставляло американскую хозяйку мириться с дополнительными работами, неизбежными в особнячке. Ослабление этого стимула понятно усиливает привлекательность большого дома с центральным отоплением, с горячей водой и разнообразными услугами. В пользу этого предположения говорит то обстоятельство, что среди состоятельных слоев населения, имеющих возможность держать прислугу, тяга к маленькому дому сильна попрежнему. Процесс расселения буржуазии из больших городов также продолжается.[1]

Средняя стоимость домов непрерывно растет, что указывает на улучшение качества, ибо индекс стоимости за то же время сначала снижался, затем стабилизировался. С 1921 по 1927 гг., средняя стоимость одноквартирного дома повысилась с 3972 до 4750 долл., а многоквартирного (по расчету на одну квартиру) с 4.019 до 4.563 долл. Квартирная плата, в противоположность большинству западно-европейских стран, не регламентируется. Она достигла максимума в 1924 г. — 168 (1913 = 100) [2] и затем начала медленно снижаться. В июле 1928 г. она равнялась 158. По отдельным городам квартирная плата резко колеблется. Сильное влияние на нее оказывает цена земли. Так 3 — 4-кратный рост наемной платы во флоридском районе об'ясняется под'емом цены земли в соответствующей пропорции. Резкие колебания в пределах одного города большей частью определяются тем же.

[1] American Journal of Sociology, январь 1928 г. „Chandes in residence of american families".

[2] По другим источникам — 178.

Данные о квартирной плате в абсолютном выражении малопоказательны, вследствие качественного разнообразия жилищ. Вот некоторые из них, собранные корреспондентским путем. В Нью-Йорке, в центральном жилом районе, цена комнаты с 250—275 долл. в год до войны поднялась до 500—550 ныне. В Сен-Луи в маленьких домах комната стоит около 100 долл. в год против 60 в 1913 г.; в больших благоустроенных домах соответствующие цифры 180 и 110. В Чикаго в хорошем районе квартира среднего качества расценивается в 20 долл. в месяц против 10 в 1913 г. Известная фирма Marshal Field застраивает сейчас в Чикаго два квартала 4-этажными образцовыми домами. В них комната будет стоить 15 долл. в месяц, включая паровое отопление. Таким образом, средний чикагский рабочий, пожелавший занять квартиру из 3 комнат в центральном районе, должен был бы за нее отдавать ½ своего заработка.

Ни со стороны государства, ни со стороны общественных организаций не делается серьезных попыток облегчить жилищные условия низкооплачиваемых групп населения. Некоторые попытки в этом направлении не увенчались успехом; кооперативная деятельность, на которую одно время возлагали большие надежды, как будто тоже их не оправдает. Наиболее жизнеспособной формой оказались компании с ограниченным дивидендом, действующие на основании принятых некоторыми штатами City Housing Act-ов. Вот что пишет о них быв. кандидат в президенты А. Смит: «Жилищное дело было и остается об'ектом деятельности частных предпринимателей. Однако, им не решить задачу снабжения жильем малообеспеченных групп населения. Успешное решение этой проблемы может быть достигнуто лишь через посредство обществ с ограниченным дивидендом.»[1]

В деятельности некоторых обществ можно найти кое-что интересное для нас. Одно из наиболее удачливых среди них, корпорация города Bayonne (штат Нью-Джерсей предместие Нью-Йорка) построило группу домов, в которых, при плотности застройки участка в 2,5 раза ниже средней городской, удалось снизить квартирную плату на ⅓—½ по сравнению с соседями. Комната с паровым отоплением и горячей водой стоит 10 долл. первые 4 месяца и 9 долл. после. Дивиденд ограничен 4%. Результаты достигнуты удачным разрешением вопросов финансового и, главным образом, технического порядка. Из других интересных примеров жилищного строительства укажем на основанный в 1928 г. город-сад Радборн близ Нью-Йорка и на упомянутые образцовые дома Marchall Field в Чикаго, которые тоже будут эксплоатироваться на основе ограниченного дивиденда (5%).[2] Кроме них имеется не мало любопытных с разных точек зрения примеров, но в основном в жилищной политике продолжает господствовать принцип Caissez-faire. Это привело к тому, что на всемирном жилищном конгрессе в Мюнхене летом 1928 г. делегат Соед. Штатов мог с прискорбием констатировать, что в деле улучшения жилищных условий широких масс населения богатые Соед. Штаты идут позади обремененной репарациями Германии.

Общественные сооружения составляют вторую по величине группу в строительном балансе страны. Они распадаются на три подгруппы: общественные здания, общественные сооружения и сооружения, производимые непосредственно федеральным правительством.

[1] Предисловие к книге L. H. Penck „The new day in housing", цит. по „Architecture and Building", январь 1929 г.

[2] Нельзя не отметить того, что у нас знакомы, главным образом, с Германскими достижениями в области жилищного строительства. Ни французский опыт по восстановлению северных департаментов, ни английские работы на основе государственной субсидии, давшие к 1928 г. свыше 1 млн. домов, ни американские методы постройки жилых зданий не изучены у нас в должной мере.

Общественные здания дают около 14% всего строительства. Несмотря на столь значительные абсолютные размеры, эта группа не представляет для нас особого интереса. Самой крупной статьей являются школы и разные просветительные заведения;[1] за ними идут госпитали, здания муниципалистетов и пр. Если осуществятся планы расширения общественных работ, о которых мы будем говорить ниже, то значение этой группы может несколько возрасти. Недавно закончила работы междуведомственная комиссия по выяснению потребности государственных организаций в зданиях. Она наметила разных работ на сумму около 400 млн. долл.

Гораздо больший интерес представляет вторая группа — общественные сооружения. На их долю приходятся 15—16% всех строительных затрат, при чем львиная доля падает на постройку грунтовых дорог. История и организация дорожного дела уже были весьма детально освещены в нашей прессе,[2] поэтому мы не будем на них останавливаться. Длина гужевых дорог всех типов определяется 3 млн. миль, из них улучшенных дорог около 20%. На 1 января 1929 г. числилось 92.000 миль дорог высшего типа (бетонные, асфальтовые, из специального кирпича, улучшенный мак-адам), 85.000 миль дорог полутвердого типа (песчанно-глинистые) и основная масса 413.000 миль гравийных дорог и обыкновенного мак-адама.

2,4 млн. миль остаются непокрытыми, несмотря на то, что в дороги вложено уже больше 20 мрд. долл. Такой результат мало удовлетворяет американцев. Ведется огромное количество работ по изысканию удешевленных способов строительства. Однако, пока никаких радикальных изобретений в этой области не сделано. Ассигнования на дороги ежегодно растут и перевалили за 1,5 мрд. долл. Из этой суммы новое строительство берет в среднем 60%, содержание дорог — 25%, админ.-техн. расходы — 3,5%, проценты на занятой капитал — 9. Несмотря на крупные затраты дорожное строительство отстает от выпуска автомобилей. Вычислено, что если поставить один за другим все выпущенные в 1928 г. автомобили, полагая на каждого по 6,1 метров, то они не уместятся на построенных за то же время дорогах.

Улучшение водных путей, поскольку речь идет о регулировании рек, находится в ведении военно-инженерного ведомства федерального правительства и входит в его бюджет. Но постройка и улучшение каналов производится либо им, либо правительствами отдельных штатов, либо, наконец, частными обществами. Великолепная водная система страны в течение целого столетия была в загоне. Подобное ненормальное положение вещей не могло продолжаться вечно. Сейчас сопротивление могущественных интересов делу развития водного транспорта значительно ослаблено и начаты крупнейшие работы. Из них на первое место надо поставить работу по предотвращению наводнений и урегулированию реки Миссисипи. На протяжении от Кэп Джирардо (выше Кай-иро) до Нового Орлена будут возведены дамбы, водосливы, шлюзы. Предлагалось много вариантов различной стоимости. В декабре 1928 г. Конгресс утвердил стоимость работ в 325 млн. долл., но есть основания полагать, что фактическая стоимость будет много выше. Работы рассчитаны на десятилетний срок и будут выполнены частью подрядным способом, частью силами корпуса инженеров армии. Обвалование Миссисипи является лишь частью общего плана работ.

[1] По классификации „Engincriny Neroh-Riecord" сюда относятся только просветительные и церковные здания.

[2] Статья Васильева в „Американской Технике" № 10 за 1927 г.

Почти закончено шлюзование реки Охайо, чрезвычайно важной артерии, прорезающей основной промышленный район, по которой даже в эпоху наибольшего упадка водного транспорта, движение оставалось оживленным. Устройством 52 плотин со шлюзами обеспечена глубина форватера в 2,74 метра на протяжении 970 миль. Работа будет закончена в ближайшее время и обойдется в 105 млн. долл.

Медленно подвигается сооружение канала длиною в 63 мили, долженствующего соединить приток Миссисипи Иллинойс с озером Мичиган и создать, таким образом, непрерывный водный путь от великих озер до Мексиканского залива. Канал строит штат Иллинойс; ассигнования израсходованы; предполагается передать работу федеральному правительству. В дальнейшем путь от залива до озера должен превратиться в непрерывный водный путь от Нью-Орлеана до Монтреаля. На этом пути крупную работу ведет сейчас канадское правительство. Старый канал в обход Ниагары заменяется новым, который будет пропускать суда с осадкой 7,62 (позднее 30) метра вместо прежних 14. Канал должен быть окончен к 1930 г. и обойдется в 115 млн. долл. Последняя стадия этого пути — шлюзование рек св. Лаврентия. Помимо того что Великие озера станут доступными для океанских судов, гидроэлектрические установки должны дать до 5 млн. лош. сил. Пока производятся изыскания и ведутся переговоры с Канадой.

В то время как дорожное и водное строительство быстро прогрессирует, некогда могущественное, «делавшее хозяйственную погоду» новое железнодорожное строительство за последние 10 лет почти совершенно сошло со сцены. Правда, Западные и Южные штаты представляют еще не малые возможности для постройки новых линий, на которые железнодорожные компании делают весьма крупные ассигнования. Однако, центром тяжести железнодорожных работ все же остается улучшение уже существующих линий.

Крупные работы по электрификации ведутся в Новой Англии, Средне-Атлантических штатах и вокруг Чикаго. В конце 1928 г. совет директоров Пенсильванской ж. д. принял проект электрификации путей в районе Нью-Йорка и Филадельфии, стоимостью около 100 млн. долл. Расширена сеть складов, элеваторов, улучшены условия грузоприемки (все в целях борьбы с автотранспортом), построено несколько больших вокзалов (Чикаго, Бостон с 52-этажным зданием, Кливленд, Филадельфия, Боффало.). Производятся непрерывно большие работы по смягчению уклонов, по постройке вторых путей и развитию старых.

Весьма крупные суммы затрачиваются также на внутри-городские пути сообщения. Американские города дорого расплачиваются за сверхцентрализацию и неудачную первоначальную прямоугольную планировку. Новая сеть подземных железных дорог, вместе с подвижным составом, обойдется Нью-Йорку в 500 млн. долл. Это самое дорогое коммунальное предприятие в мире. Заканчивается расширение «собуэя», в Филадельфии и Бостоне [1].

На прочих видах строительства, которые играют относительно незначительную роль, мы не будем останавливаться. Сюда относятся строительство морских портов (Нью-Йорк, Мобиль, Хаустон, новый порт на берегу Мексиканского залива Corpus Christi, Лос-Анжелос и др.);

[1] Для иллюстрации того, во сколько обходится нерациональная гипер-централизация в Нью-Йоркском округе сообщим, что как только будет закончен ныне строящийся метрополитен, нужно будет приступить к постройке следующего. Кроме того, Нью-Йорку нехватает воды. Новый проект водопровода предусматривает затрату около 250 млн. долл. Наконец, упорядочение пригородного сообщения по плану F. Lee Stuart'a обойдется в 1.250—1.500 млн. долл.

ирригационное строительство, значительно сократившееся вследствие малой эффективности после 1919 г.; сооружение новых телеграфных и телефонных линий, которое усилиями Bell C⁰C⁰ быстро двигается вперед, и некоторые другие.

Как это ни звучит парадоксально, но оживления в общественном строительстве можно ждать, если Соед. Штаты поразит хозяйственная депрессия.

Мы имеем в виду многочисленные проекты регулирования хозяйственного развития путем расширения — сжимания общественного строительства. Наиболее популярный из этих проектов — план Фостера и Кэтчинса, базирующийся на теории циклов тех же авторов. Их рассуждения, в самом общем виде, сводятся к следующему. Допустим, что в данной хозяйственной системе — государстве производство потребительских благ точно соответствует размеру покупательной способности населения; предположим далее, что в некоторый момент в этой системе капиталисты начинают строить новые фабрики, а правительство — различные сооружения общего пользования, хотя бы те же дороги. В результате равновесие нарушится. Увеличившаяся покупательная способность населения при стабильном количестве товаров поведет к росту цен. Рост цен вызовет увеличение продукции уже существующих фабрик. Когда это увеличение почувствуется, произойдет снижение цен. Пуск в ход новопостроенных предприятий форсирует падение до такого предела, при котором хозяйство вступает в полосу депрессии. Вот в этот-то момент, по мнению авторов, и должно выступить на сцену государство с разработанным планом общественного строительства. Государственные работы повысят покупательную способность населения и дадут начало новой волне промышленного под'ема. «Доллар, заплаченный чернорабочему на плотине в Аризоне, может оказаться тем последним долларом, который завертит колеса фабрики бумажных воротничков в Массачузетсе».

Такова общая схема. Еще в 1925 г. Кулидж на с'езде Ассоциации контракторов приветствовал эту идею и сказал что «осуществление ее повело бы к благоприятным изменениям в экономической жизни». «Но,— прибавил он дальше,— проведение в жизнь связано с большими трудностями». Сторонники подобных проектов [1] очень энергично проповедывают свои взгляды и пытаются перейти от слов к делу. В начале 1928 г. сенатор Jones внес законопроект, предусматривающий ежегодное отчисление по бюджету 150 млн. долл. в специальный фонд для субсидирования общественного строительства. Субсидирование должно производиться, если общий уровень строительной деятельности опустится более, чем на 20% по сравнению с соответствующим периодом 1926/27 г. О дальнейшей судьбе этого проекта у нас сведений нет. Вероятно, в связи с предстоявшими президентскими выборами, он был временно положен под сукно. После того, как был избран Гувер, сторонник широкой строительной программы, публично одобривший идеи Фостера-Кетчинса, можно ожидать, что вопрос вновь выплывет на сцену.

Перейдем теперь ко второму комплексу вопросов, к проблеме стоимости строительства. В последние годы перед войной стоимость строительства понижалась, что об'ясняется понижением цен на некоторые строительные материалы, главным образом, цемент, при стабильности заработной платы. В первые годы войны понижательное движение продолжалось, и в 1915 г. индекс стоимости составлял 93 (1913 = 100). С 1916 г. начи-

[1] Один из них, проект Дикинсона, напечатанный в „Annals of Amerikan Academy of Social and Political Sciences", реферирован. тов. Заком в № 4 „Мирового Хозяйства и Мировой политики" за 1929 г.

нается быстрый рост цен, и индекс к 1920 г. достигает максимума — 251. После кризиса — резкое падение до 170, снова под'ем в 1923 г. до 214, и после 1923 г. индекс остается почти без изменения. До 1929 г. общая тенденция была понижательной (примерно на 10 пунктов), но в конце 1928 г. наметился перелом, связанный с ожидаемым повышением цен на некоторые материалы. Вздорожание по отдельным типам зданий, в общем довольно равномерное; вздорожание по районам несколько разнится: оно значительнее на востоке (210 — 215) и меньше на западе (185 — 190).

В абсолютных цифрах средняя стоимость 1 куб. метра кирпичного жилого дома до войны равнялось 6,5 долл., сейчас — 13 долл. Данные о стоимости чаще даются за единицу площади. Так, 1 кв. метр площади банков стоит 200 — 203 долл., театров — 112 долл., больниц — 89,6 долл., отелей — 88,6, общественных зданий — 86,4, контор — 84,8, промышленных зданий — 74,5, школ — 67,5, одноквартирных домов — 52,9, многоквартирных — 51,3. В общей стоимости здания стоимость строительных материалов составляет 41%, заработная плата — 32% и накладные расходы, включая прибыль контрактора,— 27%. На протяжении ряда лет наблюдается увеличение удельного веса заработной платы. В 1890 г. она составляла 30% (считая за 100 строительные материалы + зарплата), а в 1926 г.— 42%. Основными строительными материалами являются сталь, лес и цемент; кирпич стоит на далеком четвертом месте, а остальные материалы, каждый в отдельности играют вовсе незначительную роль. Стальная и лесообрабатывающая промышленность работают на строительство лишь частично. Отметим, что в 1927 г. по данным Американского института железа и стали строительная промышленность, впервые в истории Соед. Штатов, выдвинулась на первое место в качестве потребителя металлопродукции с 22-хпроцентной долей, оставив на втором месте железные дороги. В 1928 г., однако, первое место заняла автомобильная промышленность. Цементная промышленность работает почти исключительно на строительство и потому мы кратко охарактеризуем ее состояние.

В течение последних 30 лет производство цемента развивается исключительно быстрым темпом. В 1900 г. в Соед. Штатах было произведено 1,5 млн. тонн цемента, в 1913 г. — 15 млн., в 1928 г.— 31 млн. тонн. Самым крупным потребителем цемента является дорожное строительство— 27%, на втором месте стоят коммерческие и общественные здания — 26%; на жилые дома расходуется — 8,5%. Цементная промышленность весьма концентрирована, несмотря на это цена цемента повысилась меньше, чем цены других строительных материалов. Об'ясняется это, отчасти, конкуренцией западно-европейского, на 80% бельгийского цемента. В Нью-Йорке он продается по 2 долл. 23 цент., против 2 долл. 33 цент. за баррель туземного изделия. Импорт колеблется между 2 и 5 процентами внутреннего производства. Цементозаводчики давно уже ведут усиленную кампанию за введение пошлин на импортируемый цемент. В публичных выступлениях руководители цементной промышленности угрожали закрытием фабрик на Атлантическом и Мексиканском побережьи и уходом вглубь страны. Конгресс дважды отвергал проекты пошлин на цемент. Однако, по последним сведениям усилия заводчиков увенчались, наконец, успехом. Тот список товаров подлежащих обложению, который рассматривает сейчас правительственная комиссия, включает цемент и некоторые другие стройматериалы. Предполагаемое введение пошлин послужило тем фактором, который изменил движение индекса стоимости строительства.

Вторым по значению фактором, определяющим колебания этого индекса, является заработная плата. Заработная плата строительных рабочих в Соед. Штатах, равно как и в ряде европейских стран, выше средней по всей промышленности. В марте 1929 г. средняя почасовая оплата квалифицированного строительного рабочего составляла 1 долл. 35 1/3 цент., против 65,7 цент. в промышленности. Весьма любопытно, что в оплате чернорабочих разница невелика: 52,9 цент. в строительстве и 49 цент. в промышленности.[1] Из отдельных профессий наивысшую зарплату получают каменщики и штукатуры. В Нью-Йорке они получают 14 долл в день. На полдоллара меньше получают слесаря, арматурщики, машинисты, азбестовщики. От 11—13 долл. получают плотники, котельщики, кузнецы, электромонтеры, маляры, стекольщики и др. Подручные слесаря, плотника, электромонтера получают 9 долл., чернорабочие 6 — 7 долл. Десятники получают на 1 долл. больше, а иногда и столько же сколько наивысшеоплачиваемые рабочие. Нью-Йоркские ставки являются максимальными. Такого же уровня зарплата достигает лишь в Чикаго и в наиболее быстрорастущих, главным образом, курортных городах. Самые низкие ставки — на юге. В Атланте чернорабочие получают 25 — 30 цент. в час против 90 в Нью-Йорке. По данным Арецкого, зарплата строительных рабочих составляет 225% довоенной, что при меньшем росте розничных цен, означает повышение реальной заработной платы по сравнению с 1913 г.[2]

На причинах высокой зарплаты в строительстве стоит остановиться подробнее. Первой причиной является, конечно, высокая производительность труда. Американские квалифицированные строители — большие мастера своего дела и их производительность поражает как наших, так и западно-европейских специалистов, изучающих строительство на месте. При приеме в союз каждый рабочий, кроме вступительного взноса должен еще выполнить пробную работу. Сами предприниматели поощряют мастерство устройством специальных конкурсов с выдачей так наз. «сертификатов» за наилучшее качество работы. Другой причиной является высокая организованность строительных рабочих. Строительные союзы возникли еще в 60-х годах. К 1927 г. они насчитывали 1.125 тыс. членов. Из отдельных союзов наиболее крупным является «Соединенное братство столяров и плотников» с 400 тыс. членов; за ним идут: ассоциация электромонтеров со 150 тыс. членов, братство маляров, декораторов и обойщиков со 125 тыс. членов и масса более мелких союзов. Все они, за исключением союза рабочих на паровых лопатах с 3 тыс. членов, входят в Американскую федерацию труда и составляют ее становой хребет.

Высокая заработная плата служит любимым аргументом подрядчиков при обработке общественного мнения и громоотводом для обвинений в непомерно-высоких расценках на строительные работы. Однако реальная заработная плата не так велика, как можно полагать на основании приведенных цифр. Строительный рабочий в среднем занят лишь 70% рабочих дней в году. Насколько велико число несчастных случаев с некоторыми категориями рабочих, видно по размерам страховых премий. Последние колеблятся от 0,5% для водопроводчиков, до 21,66% за сборщиков стальных скелетов высоких зданий. Об исключительной разнице в оплате квалифицированного и неквалифицированного труда и о колебаниях оплаты по районам мы уже говорили. Отметим что муниципалитеты и государство платят значительно ниже частных организаций, и что в новых видах строительной деятельности, напр., в дорожном, ставки ниже средних. Так, типичный для Новой Англии колдоговор муниципалитета г. Конкорд с союзом предусматривает 9-часовой рабочий день и среднюю зарплату около 5 долл. в день.

---

[1] По фактическому среднему заработку (E. N. R. от 4/IV 1929 г.). Цифры Бюро статистики труда несколько ниже, так как составляются на основе „входной" (entrance) или начальной заработной платы.

[2] „Американская Торговля и Промышленность" 1927 г. № 2.

Сведения о числе рабочих, занятых в строительстве по всей стране настолько разноречивы, что мы не будем их приводить. Не подлежит сомнению, однако, что то абсолютное уменьшение численности промышленного пролетариата, которое в Соед. Штат. называют «технологической безработицей», что это уменьшение с избытком покрыто увеличением числа лиц, занятых в строительном деле. Когда за счет уменьшения, и при том весьма заметного, количества рабочих на железных дорогах и в ж.-д. мастерских, рос персонал обслуживающий производство и эксплоатацию авто-транспорта, никто не находил в этом чего-то нового. Следовательно, «новые явления» в американской промышленности являются очередным отражением никогда непрекращающегося процесса перераспределения пролетариата в соответствии с изменениями в размерах, структуре и характере народнохозяйственной продукции.

В заключение упомянем о 5-дневной неделе. Переход на 5-дневную неделю, означающий фактическое уменьшение рабочей недели на 4 часа, в строительстве, равно как и в автомобильной промышленности, отнюдь не носит характера планомерно ли, стихийно ли, но все расширяющейся кампании, охватывающей все новые и новые предприятия и отрасли. Летом 1928 г. по данным Nat. Association of Building Trades Employers из 70 крупнейших городов в 4 все строительные рабочие работали 5 дней; в громадном же большинстве (60 из 70) лишь один — два союза перешли на сокращенную неделю. В Нью-Йорке, например, к таким союзам принадлежат маляры, обойщики и штукатуры. Условия перехода весьма разнообразны: в некоторых городах он сопровождается понижением поденной платы, в некоторых она остается без изменения, в некоторых повышается. Весьма распространенно применение 5-дневной недели лишь в течение 3 — 4 летних месяцев. Не подлежит сомнению, что подрядчики постараются переложить бремя новых условий на плечи потребителей, и притом не без выгоды для себя. Этим и только этим определяется их позиция при переговорах и их категорический отказ от введения 5-дневной недели на уже начатых постройках.

Последним элементом стоимости строительства являются накладные расходы. Сведения о их размерах весьма малочисленны, зачастую не точны и требуют перекрестной проверки. По нашим подсчетам они повысились по сравнению с 1913 г. более нежели первые два показателя. Если индекс стройматериалов равен, кругло, 170, заработной платы — 220, то индекс накладных расходов достиг 240. По отдельным подвидам накладные расходы распределяются в %% так:

Инструменты и оборудование	1,77
Наблюдение на месте работ	4,11
Содержание глав. конторы	4,51
Страховка всех видов	3
Прибыль подрядчика	10
Прочие расходы	2,65
Итого	26,04

Фактическая прибыль ниже указанной, т. к. здесь не учтены налоги, некоторые расходы по кредитованию и проч. В 1927 г. 20 крупнейших строительных компаний показали прибыль 5,7% по сравнению с 5,1% для крупнейших предприятий других индустрий. Вообще особо крупных предприятий в строительной промышленности нет. Самой крупной организацией является образовавшаяся в 1928 г. из слияния 4 фирм United Engineers and Contractors, возглавляемая старой фирмой Dwight P. Robinson, имеющая интересы в Южной Америке и занимающаяся всеми видами строительства. Мировой известностью пользуется недавно расширившаяся,

путем присоединения к себе нескольких фирм, компания Stone and Webster, одним из крупнейших клиентов которой является Форд, особенно зарекомендовавшая себя в строительстве гидро-электрических станций. Ряд крупных фирм специализировался на одном каком-нибудь виде строительства: небоскребы (G. Fuller, Starrett) мосты или их части (Strauss, Roebling, Marchall—Mac-Clintic) устройство фундамента для различных зданий и сооружений Foundation C⁰ C⁰ разных наименований) и др. О степени раздробленности строительных предприяти можно судить потому, что на одного подрядчика в среднем приходится 13 рабочих.[1] Под'ем последних лет был благоприятной почвой для создания новых мелких предприятий.

Предприниматели входят во множество союзов и ассоциаций, главным образом, по роду работ: ассоциация контракторов по покрытию крыш, по паровому отоплению, по лифтам, по мраморным работам и т. д. Организацией их об'единяющей является Association of general Contractors of America. Она основана в 1918 г. и в настоящее время представляет 75% всего строительства страны. О характере ее работ можно составить представление по извлечению из отчета к 10-летнему юбилею ассоциации. В заслугу себе она ставит: 1) выработку типового контракта, 2) улучшение условий кредита, 3) борьбу с хозяйственным способом ведения общественных работ, 4) повышение квалификации контракторов, 5) улучшение условий проката строительных машин и т. д. По туманным сообщениям печати ассоциация как будто затевает координацию действий контракторов, как покупателей стройматериалов. Успешность такого предприятия, по ряду причин, представляется весьма сомнительной и, во всяком случае, строительная промышленность, тесно связанная с местным рынком, никогда не достигнет той степени концентрации, которая характерна для ряда других отраслей американской промышленности.

В заключение остановимся на перспективах строительства на ближайший период времени. Вопрос о перспективах тесно связан с вопросом о том, что представляет собой нынешний размах строительства: переходное явление или структурное изменение в американском хозяйстве.

По американской специальной прессе можно проследить, как в течение 1923—28 гг. происходил переворот во взглядах, как постепенно укоренялось мнение, что новый об'ем строительства — явление естественное и постоянное. От дискуссии о размерах жилищного дефицита конца 1924—начала 1925 г. (Д. Дэвис, Х. Байер, В. Кинг, Л. Айерс, В. Кларк в „Monthly Labor Review“, „Commerce Monthly“ и др.) от пессимистических прогнозов на 1925—1926 гг., оказывавших, между прочим, существенное влияние на банковскую политику, дошли до ультра-розовых надежд на 1929 г.

В начале 1928 г. журнал „Architectural Forum“ впервые высказал предположение, что нынешний новый размер строительства является нормальным, и что изменение его размера возможно лишь в связи и в соответствии с общими кон'юнктурными колебаниями. Однако этот взгляд кажется нам неправильным. Конечно, строительство останется в общем на высоком уровне. Этот уровень определяется повышенным против довоенного состоянием хозяйства страны и соответственными изменениями в характере платежеспособного спроса. Тем не менее в развитии строительства за последние годы имели место элементы «бума» и ныне, как будто, «бум» подходит к концу. Перепроизводство имеет место не во всех видах строительства и не во всех районах. Наиболее угрожаемым видом строи-

[1] М. Вагнер. „Американская строительная промышленность“ Гостехиздат, Москва, 1928 г., стр. 35.

тельства является коммерческое, а районом — его центр, Нью-Йорк. Перепроизводство коммерческих зданий признается самими американцами.

На годовом с'езде Ассоциации деловой печати весной 1928 г. Feiker предсказывал массовый крах отелей еще до конца года. У нас нет сведений, осуществились ли эти предсказания или нет, но возможность таких высказываний симптоматична сама по себе. Из ряда крупных провинциальных центров поступают сведения, что они удовлетворены конторскими, банковскими и другими коммерческими зданиями до 1932—1935 гг.

Другим понижающим фактором будет жилищное строительство. Снижение его определилось в 1928 г. и в 1929 г., видимо будет продолжаться. Здесь возможны временные колебания в ту или другую сторону, но в целом постройка жилых домов будет уменьшаться под влиянием кардинального факта: ослабления притока сельского населения в города, вызванного, в свою очередь, некоторым улучшением сельского хозяйства. Уменьшение размеров жилищного и коммерческого строительства отражается на движении Брадстритовского индекса разрешений на постройку. Этот индекс, учитывающий только работы в городах, достиг максимума в 1925 г. и с тех пор с колебаниями снижается. «Ножницы» между общим об'емом строительства и строительством городским об'ясняются увеличением роли общественных и промышленных сооружений. Возможно, что проект Jonesà воплотится в жизнь скорее, нежели того ожидали самые рьяные его приверженцы. Впрочем расширение общественных работ возможно произвести и без формального принятия закона, путем соответственного нажима сверху на местные органы власти.

Не подлежит сомнению, что строительной промышленности предстоит столкнуться с явлениями перепроизводства и перенасыщения рынка. Строительные фирмы это чувствуют и этим об'ясняется увеличившийся интерес к заграничным проектам. В этом отношении 1928 г. был переломным годом. В 1927 г. из строительных работ, полученных американцами за границей (кроме Канады, которую американцы «за-границей» не считают), можно отметить лишь постройку плотин и дорог в Абиссинии на сумму 20 млн. долл. В 1928 г. крупных работ значительно больше: 5 гидроэлектрических станций в Испании — 20 млн. долл., 500 миль бетонных дорог там же — 80 млн. долл., жел. дорога в Турции длиной 750 миль — 50 млн. долл., жел. дорога в Персии — 80 млн. долл., ирригационная система в Греческой Фессалии — 30 млн. долл. и др. В 1929 г. крупнейшим контрактом является пока наш договор с фирмой Лонгэкр на постройку жилых домов в Москве на сумму 25 млн. долл. Из фирм заинтересованных в заграничных заказах отметим (Fox International corp. Ullen Brothers) Европа, Бл. Восток), Fergusson (Д. Восток) и др. Особенное внимание американских строительных фирм привлекает к себе Южная америка, где главным об'ектом их деятельности служат пути сообщения и где проектируется пан-американская шоссейная дорога от Нью-Йорка до Вальпорайзо.

Тем не менее внутренний рынок для строительной промышленности навсегда останется решающим фактором. Здесь в ближайшем будущем будут развиваться как раз те отрасли, которые представляют наибольший интерес для нас: строительство промышленное, водных путей и дешевых дорог. В каждой из этих отраслей можно ожидать новых и высокоценных достижений. Роль строительства в хозяйстве Соед. Штатов, с одной стороны, и непрерывное совершенствование технических приемов и методов, с другой стороны, требуют от нас систематического и внимательного изучения.

Ф. Свищев

Развитие торговли Украины в связи с качеством обслуживания ею населения[1]

За последние годы в области товарооборота достигнуты значительные успехи: в распределении промышленных товаров мы имеем громадный и широко развернутый аппарат потребительской кооперации; почти такой же аппарат мы имеем и в области заготовительной торговли в лице как сельскохозяйственной, так и потребительской кооперации. Крупные достижения мы имеем и в области организации государственной синдикатской торговли.

Однако, при всех этих успехах, даже если на них смотреть только с точки зрения количественных показателей товарооборота, общих удельных весов кооперации и госторговли, область торговли все же не может рассматриваться нами в качестве такой, где мы близки к совершенству.

Мы здесь не собираемся поднимать всех вопросов нашего товарооборота. Многие затруднения товарооборота обусловливаются общей напряженностью нашего хозяйственного строительства, устранение коих мыслимо будет осуществить постепенно, в течение более или менее продолжительного времени, и мероприятиями, рассчитанными на многие отрасли народного хозяйства (сельское хозяйство, промышленность, транспорт). Мы здесь коснемся только тех вопросов, которые непосредственно вытекают из природы самой торговли и работы ее аппаратов. Вполне понятно, что устранение недостатков, связанных с этой стороной дела, будет значительно проще, чем устранение всех дефектов нашего хозяйственного строительства.

***

Один из главных вопросов, на котором мы здесь хотели бы остановиться, это вопрос о нашей торговой сети. Всем известно, какое большое значение этот вопрос имеет прежде всего для развития сельскохозяйственного и промышленного производства.

Каково же общее положение торговой сети Украины? Об этом можно будет судить по нижеследующим данным патентной статистики НКФ УССР (см. табл. на след. стр.)

Из этих данных мы видим, что торговая сеть УССР в течение 1927/28 г. резко сократилась по сравнению с предшествующим годом и стала значительно ниже, нежели в 1925/26 г., несмотря на то, что за это время мы имеем значительный рост доходов населения, равно как и общий рост с.-х. продукции, которую торговая сеть обязана собрать. Эта торговая сеть значительно ниже довоенной, что видно из нижеследующих данных (без разносной торговли до войны и для 1927/28 г.):

	Опт.	Полуопт.	Розница	Всего
1907 г. (по 8 бывш. губ. Украины)	6.281	2.003	145.781	172.217
1927/28 г. (на 1 янв. 1928 г. по данным НКФ)	2.370	9.419	95.298	107.087

[1] В порядке обсуждения. Ред.

В последние предвоенные годы сеть была еще более значительна, примерно, на 25—30%, но за отсутствием для этих годов детальных данных, цифры приводятся за более ранние годы.

В то время как по большинству отраслей народного хозяйства мы достигли и превзошли довоенные об'емы, по торговой сети мы весьма далеки от довоенного уровня. И несомненно, что корень наших рыночных затруднений как по линии мобилизации с.-х. продукции, так и распределения промышленных товаров лежит в значительной мере в деградации нашей торговой сети.

Разряды	Государств.	Кооперат.	Частная	Всего
		1925/26 год		
I	89	192	30.106	30.368
II	645	1.731	60.495	62.871
III	2.490	16.968	31.267	50.725
IV	2.789	3.375	3.536	9.700
V	1.152	770	509	2.431
VI	—	—	—	—
Все разр.	7.165	23.036	125.913	156.114
		1926/27 год		
I	99	225	40.941	41.265
II	732	2.526	68.109	71.367
III	2.740	20.606	34.681	58.027
IV	4.081	5.459	4.885	14.425
V	622	784	674	2.080
VI	517	341	218	1.076
Все разр.	8.791	29.941	149.548	188.240
		1927/28 год		
I	45	468	30.995	31.508
II	847	2.100	42.011	51.958
III	1.996	18.793	22.551	43.340
IV	2 572	3.625	3.222	9.419
V	456	647	333	1.436
VI	431	388	115	934
Все разр.	6.347	26.021	106.227	138.595

Конечно, было бы ошибочно воспринимать упрощенно факт свертывания торговой сети. Как видно из вышеприведенной таблицы, мы имеем здесь резкое свертывание мелкой, по приемуществу, частной торговли на ряду с расширением крупной кооперативной сети.

Состояние торгового аппарата находится в тесной связи с общим социально-хозяйственным развитием страны и применительно к этому справедливо может быть замечание о том, что при современных хозяйственных условиях мы, пожалуй, в некоторой степени и не нуждаемся в полном воспроизводстве всех особенностей довоенной торговой сети, и в этом смысле уместно будет поставить вопрос о ее изменении, но вряд ли будет правильной постановка вопроса о ее таком решительном свертывании, какое у нас наблюдалось в 1927/28 г.

Как же конкретно выглядит состояние нашей торговой сети? Для характеристики этого явления в отношении сельской торговли мы воспользуемся недавно выпущенным Отделом торговой статистики ЦСУ Украины исследований и на основании его составим следующую таблицу распределения торговой сети для 1925/26 г. и 1926/27 гг. по поселениям в соответствии с их размером (см. табл. на 245 стр.).

Из этих данных мы видим, что огромное количество сельских поселений не только не имеют кооперативных и государственных лавок, но даже и частных. Так например, в селениях, имеющих от 501 до 750 душ или от 100 до 150 дворов, почти что половина совершенно не имеет лавок; больше ¼ селений с 751—1000 душ также не имеют лавок и даже в селениях с количеством душ свыше 2500, т.-е. с числом дворов свыше 500, не имеют лавок. Такое положение ни в коем случае нельзя признать нормальным. К сожалению, приходится констатировать, что это положение имеет тенденцию не устранять недостаток в развертывании нашей торговой сети, а, наоборот, его углублять, что становится заметным при сравнительном рассмотрении сети в 1925/26 и 1926/27 гг. При переходе от предыдущего к последующему году мы наблюдаем значительное возрастание % поселений, совершенно не имеющих торговых заведений. Следовательно, в 1927 г. мы по украинской сельской торговле имеем огромное количество «торговых пустынь», т.-е. селений, не имеющих торговых лавок. Само собою разумеется, что вовлечение этих селений в сферу товарно-денежного хозяйства практически будет протекать довольно затруднительно. И это, конечно, должно будет коснуться как потребления этими селами промышленных товаров, так и сбыта произведенной ими сельскохозяйственной продукции.

Факт отсутствия в этих селениях лавок, конечно, далеко не означает того, что их жители совершенно не покупают промышленных товаров и совершенно не продают своей с.-х. продукции. По всей вероятности, они в большей степени используют для этих целей городские и сельские базары, но несомненно то, что отсутствие в них лавок не может не способствовать укреплению в жителях этих поселений натуралистических тенденций.

Мы нерасполагаем данными, характеризующими размещение сети в сельской торговле за 1927/28 г., но повидимому оно было не лучше 1926/27 г., а, пожалуй, значительно хуже, так как в 1927/28 г. торговая сеть продолжала снижаться и на 1 января 1928 г. дала 103 тыс. заведений вместо 109 тыс. для 1 января 1927 г. (в обоих случаях без первого разряда).

Как видно из вышеприведенных данных, особенно заметно снижение в сельской торговле частной сети; последняя дает резкое снижение решительно по всем типам селений. Факт такого стремительного свертывания частной торговли на селе обязывает как госторговлю, которая по этим данным обнаруживает заметное оживление (очевидно, по линии заготовительной торговли), так и особенно кооперацию к решительному развертыванию своей сети. Надо, однако, отметить, что свертывание сети частника идет несколько в ином направлении, нежели это диктуется народнохозяйственной целесообразностью: при резком свертывании средней торговли мы имеем почти что стабильный удельный вес крупной частной сети. Это можно будет видеть из нижеследующих данных:

	Вся сеть на 1/IV 1927 г.	В том числе частн.	Удельн. вес в %	На 1/I 1928 г.	В том числе частн.	Удельн. вес в %
Вся сеть (без I разряда)	109.505	82.209	75,0	103.226	69.527	67,4
В том числе:						
Крупная (IV, V, VI разряды) . .	13.736	4.241	30,7	11.882	3.611	30,3
Средняя (III)	44.750	28.944	64,7	43.725	21.156	48,3
Мелкая (II)	51.029	49.024	96,1	47.619	44.760	94,0

Из этой таблицы видно, что при общем падении торговой сети крупных разрядов с 13,7 тыс. до 11,8 тыс., т.-е. на 13,5%, свертывание частной торговли обнаруживает несколько больший процент падения (14,8%). В то же время по средней оседлой торговли (III разряд) при общем свертывании сети на 2,3% частная сеть обнаруживает свертывание на 27%. В народнохозяйственном смысле свертывание крупной частной торговли для нас безусловно необходимо.

Пристального внимания заслуживает факт свертывания сети, особенно средней, как наиболее разветвленной, с точки зрения влияния на товарность сельского хозяйства. Как показывают отдельные обследования, развертывание кооперативной сети в некоторых случаях (повидимому во многих) происходит при наличии определенных предпосылок, оправдывающих открытие общеустановленного кооперацией типа торгового заведения, при которых оно становится рентабельным. Поскольку отдельные районы или села не отвечают этим требованиям, и поскольку кооперация иных типов заведений не хочет организовывать, то этим самым она обрекает эти районы на недообслуживание и связанное с ним оседание сельскохозяйственной продукции внутри крестьянского хозяйства.

**
*

Процесс свертывания частной торговой сети имеет место также и в городе. Само собою разумеется, что и здесь свертывание в значительной своей части падает на частную торговлю. Однако, на ряду со свертыванием частной торговой сети, мы здесь имеем энергичное свертывание государственной розницы как синдикатско-трестовского типа, так и специально госторговой розницы.

При этом нужно подчеркнуть, что процесс общего падения удельного веса госторговли фактически не соответствовал плановым предположениям, что видно из нижеследующих данных НКТ Украины:

Рост посреднического оборота (в тыс. руб.)

	1925/26 г.	1927/28 г.	% измен.	План на 1927/28 г.
Госторговля	1.568,3	1.600,7	102,0	2.217
Кооперация	2.822,1	4.497,7	159,4	3.752
В том числе:				
Потреб. кооперация	1 988,9	2.945,5	150,6	—
Сельскохоз. кооперация	634,7	1.149,9	181,2	—
Куст.-пром.	111,5	215,8	193,5	—
Частн. торг.	1.262,0	1.157,9	91,8	1.200

Распределение торговой сети УССР

Группировка населения по владельцам заведений / Группировка селений по числу душ.	Годы	До 25 душ	От 26 до 100 душ	От 101 до 250 душ	От 251 до 500 душ	От 501 до 750 душ	От 751 до 1.000 душ	От 1.001 до 1.250 душ	От 1.251 до 1.500 душ	От 1.501 до 2.000 душ	От 2.001 до 2.500 душ	Больше 2.500 душ	Число неизвестно	Всего
Всего всех селений		14.115	11.552	9.867	6.124	2.856	1.846	1.444	1.104	1.452	957	2.049	71	53.437
Всего селений с торгов. завед.	1925/26	20	198	613	1.508	1.557	1.382	1.225	993	1.373	896	1.956	92	11.792
	1926/27	12	172	564	134	1.466	1.334	1.183	906	1.348	887	1.947	63	11.280
В них торг. заведений:	1925/26	31	385	964	2.576	2.935	3.017	3.361	3.147	5.482	5.734	33.165	150	60.947
	1926/27	15	310	851	2.102	2.426	2.483	2.781	2.424	4.271	4.524	25.403	109	47.699
Села только с кооп. и гос. торгов. заведениями	1925/26	3	70	267	697	755	6 9	505	387	414	214	184	14	4.170
	1926/27	4	69	273	742	840	722	619	447	515	258	247	24	4.760
Села только с частн. торгов. заведениями	1925/26	12	102	374	602	433	289	168	105	130	44	65	52	2.276
	1926/27	5	79	235	430	360	261	146	92	116	49	57	31	1.861
Села с кооперат. госуд. и частн. заведениями	1925/26	5	26	72	209	369	424	552	510	829	638	1.707	5	5.346
	1926/27	3	24	56	176	266	351	418	417	717	580	1.643	8	4.659
Всего всех заведений:														
Кооперативных	1925/26	10	122	436	1.299	1.488	1.504	1.505	1.373	2.083	1.699	6.260	43	17.822
	1926/27	6	113	432	1.160	1.377	1.357	1.343	1.222	1.816	1.496	5.443	37	15.802
Государственных	1925/26	2	18	22	36	64	36	65	67	108	162	1.359	5	1.944
	1926/27	1	21	22	51	59	58	79	68	148	181	1.422	—	2.110
Частных	1925/26	19	245	506	1.241	1.383	1.477	1.791	1.707	3.291	3.873	25.546	102	41.181
	1926/27	8	176	397	891	990	1.068	1.359	1.134	2.037	2.847	18.538	72	29.787
% сел. с торг. завед. к общему колич. селений	1925/26	0,1	1,7	6,2	24,6	54,5	74,9	84,8	89,9	94,6	93,6	96,5	100	22,1
	1926/27	0,1	1,5	5,7	22,0	51,3	72,3	81,9	86,8	92,7	92,7	95,0	88,7	21,1

Изменение удельного веса отдельных систем (в %%)

	1926/27 г.	1927/28 г.	Предпол. было по плану на 1927/28 г.
Госторговля	28,0	22,2	30,9
Кооперация	50,4	62,4	52,4
В том числе:			
Потреб.	35,6	41,6	—
Сельскохоз.	11,3	16,8	—
Частн. торг.	21,6	15,4	16,7

Из этих данных явствует, что на ряду со значительным падением частной торговли, мы имеем сильное сокращение госторговли при одновременно бурном росте кооперативной торговли, оказавшемся значительно выше плановых предположений.

Если в 1925/26 г. процесс свертывания госторговли, особенно торговли бесчисленного количества представительств, был совершенно необходим, поскольку он, с одной стороны, удорожал торговое обслуживание, а с другой — нездоровой конкуренцией, поскольку тресты и синдикаты всячески протежировали росту своей сети, в порядке преимущественного отпуска товаров своей сети, задерживал развертывание кооперации, то ныне, при обнаружившемся свертывании госторговли, есть все основания признать, что в отношении частной торговли мы перешли границы целесообразности.

Вряд ли кто теперь сомневается в том, что в связи с резким сокращением частной торговли, уже перегрузившем кооперативную сеть, параллельно свертывать госторговлю—это значит ухудшать и без того плохое обслуживание потребителя. Это особенно приходится подчеркнуть в отношении торговли крупных городов Украины, особенно Харькова, в связи с фактом ликвидации, например, «Ларька». Не входя в оценку мотивов, приведших к ликвидации «Ларька» и соглашаясь даже с их серьезностью при его ликвидации, ныне приходится признать их несомненно недальновидными. И в этом, конечно, повинна была прежде всего потребительская кооперация, которая, став перед перспективой устранения своего конкурента, недооценила тех трудных обязательств, которые на нее падали в связи с этой ликвидацией. Так, напр., «Ларек» на 1 сентября 1927 г. (перед постановлением о его ликвидации, которое состоялось 15 сентября 1927 г.) имел по Харькову сеть в 93 заведения, которые потом и перешли на весьма выгодных условиях к харьковской кооперации. Однако, при всей выгодности этой передачи кооперации, она совершенно не может быть признана выгодной с точки зрения развития торговли Харькова, особенно в связи с необходимостью улучшения обслуживания потребителя. Кооперация затратила значительное количество своих средств и организационных сил на то, чтобы освоить вновь приобретенную торговую сеть. Это было ей совершенно необходимо, но это почти ничего существенного не прибавило к тому, что она делала, работая параллельно с «Ларьком». Таким образом, для харьковской кооперации прошел год напряженной, но мало продуктивной в народнохозяйственном смысле работы, от которой в проигрыше оказался только потребитель, значительно повысивший за это время свой кооперативный пай и несомненно имевший все основания рассчитывать на лучшее обслуживание, нежели это теперь имеется.

**
*

Имеются ли какие-либо специальные основания к существованию в городах госрозницы? Если ограничить этот вопрос крупными городами, то в этом вряд ли приходится сомневаться. За это обстоятельство говорит прежде всего то, что расширение сети в пределах выявившейся потребности

не по силам одной кооперации при данном ее организационном и финансовом положении. Об этом неоднократно заявляла и заявляет сама кооперация в своих представлениях правительству о необходимости отпуска ей на лавочную сеть средств из бюджета, о введении специальных наценок для этого строительства и т. д.

Но на ряду с этими моментами в больших городах мы имеем постоянный контингент потребителей, который по своему характеру существенно разнится от пайщиков, обслуживаемых кооперацией. Речь идет о приезжих, которые составляют в качестве покупателей для больших городов довольно заметную величину.

Примерно аналогичное положение занимает торговое обслуживание ряда учреждений и предприятий, снабжение коих не всегда должно будет входить в обязанность потребительской кооперации, как напр., промысловые и инвалидные артели, занимающиеся хлебопечением, бюджетные учреждения и организации (больницы, тюрьмы, детдома и т. д.).

В общей системе товарооборота нельзя также игнорировать необходимости нормального снабжения бесчисленного множества мелких артелей, инвалидов и т. д. Вне определенных путей снабжения, эти организации будут стремиться закупать товары различными искривленными путями, нервируя тем самым общее рыночное состояние. И, очевидно, и на эту категорию покупателей потребительская кооперация также претендовать не может. Далее, потребительская кооперация работает преимущественно с массовыми предметами широкого потребления, составляющими основную базу рабочего бюджета. Но на ряду с этими предметами, существует огромная масса специальных товаров, номенклатура коих с ростом благосостояния населения все более и более расширяется. Сбыт этих продуктов требует специальной торговой работы, мало укладывающейся в общую универсальную систему потребительской кооперации. Отвлечение кооперации в эту сторону будет невыгодным как для промышленности, которая в результате неумелой кооперативной работы может оказаться перед фактом искусственно суженного рынка, так и для кооперации, которая экспансией в таких областях, мало связанных с общим характером ее работы, может создать иммобильность ее средств, и связанное с этим сокращение ее кредитования. Наличие в обороте таких немассовых товаров ставит перед нами задачу о создании специального аппарата, что мыслимо будет осуществить только в порядке организации специальной госторговли.

В общей совокупности эти обстоятельства приводят к необходимости существования госторговли вообще и госрозницы в частности не только как какого-то случайного, но и более или менее постоянного явления, дополняющего современную работу нашей потребкооперации. Что это действительно так, достаточно будет указать на самый факт существования госторговли, несмотря на все ликвидационные устремления по отношению к ней со стороны Наркомторга и кооперации.

Но не в одном только увеличении недостаточной торговой сети можно видеть смысл госрозницы. Переход потребительской кооперации в городах на монопольное положение при многих бесспорных преимуществах такого положения, создает ряд отрицательных моментов, как, напр., бюрократизацию торгового аппарата, отсутствие постоянного и необходимого стимула к рационализации и удешевлению работы, к улучшению качества обслуживания потребителя и, наконец, что, пожалуй, будет самым главным — к невозможности проверить качество ее торговой работы, поскольку отсутствуют для сравнения и контроля другие аналогичные предприятия, работающие, примерно, в одинаковых с кооперативными предприятиями условиях.

**
*

Нашей потребительской кооперации в настоящее время уделяется исключительное внимание. Здесь мы имеем ряд бесспорных и успешных завоеваний, которые надо всячески закрепить, а это можно сделать только путем хорошей работы кооперативных организаций. Как же работает потребительская кооперация и, в частности, как она обслуживает потребителя?

Вообще о недостатках кооперации в обслуживании покупателя писалось уже немало. К сожалению приходится констатировать, что и украинская кооперация в этом отношении не намного ушла вперед.

Наркомторг СССР в своем докладе Совету Труда и Обороны указывает ряд моментов, рисующих сравнительно невысокий хозяйственный уровень работы потребительской кооперации Украины.

Рост многолавочности в украинской кооперации чрезвычайно низок; по числу лавок Украина стоит на последнем месте, что видно из следующих приводимых в докладе данных:

Динамика роста числа лавок на 1 селение по республикам и областям

	1/X 1926 г.	1/X 1927 г.	1/VII 1928 г.
РСФСР	1,7	2,0	2,3
БССР	2,5	2,8	3,3
УССР	1,3	1,4	1,46
ТССР	2,2	2,3	3,6
УзССР	1,8	3,2	4,9
Урал	2,2	2,7	3,4
Сев. Кавказ	1,7	2,2	2,8
Ленингр. область	1,9	2,1	2,6
ДВО	1,5	1,7	2,1
Сибирь	1,4	1,58	1,75
Казакстан	1,1	1,38	1,5
СССР в среднем	1,7	1,9	2,15

Темп многолавочности на Украине чрезвычайно медленно развивается, что ведет к ослаблению рационализации снабжения низового розничного звена, а это, в свою очередь, дает себя чувствовать в низком проценте транзита в снабжении сельской низовки. При таком понижении неудивительным становится, что расходы и наложения украинской системы потребительской кооперации выше, нежели в других республиках и областях, что также подчеркивается и НКТ СССР.

Равным образом это же обстоятельство затрудняет и мобилизацию паевых капиталов; средний пай Сельпо Украины на 1/X 1928 г. составлял 6 р. 32 к. и был ниже среднего по СССР (7 р. 42 к.) на 15,2%.

Приходится также указать и на то, что высокие цены кооперации в значительной мере об'ясняются ее неумением торговать; например, цены на копченые изделия в Харькове всегда дороже, нежели в Полтаве на 40—50%. При наличии такой резкой разницы в ценах, организованный потребитель (служащие и учреждения) предпочитают время от времени закупить этот товар у частника, доставляющего его по более низким ценам, нежели кооперация, к тому же с двухнедельным кредитом платежа. Не приходится, конечно, говорит о том, какое огромное отрицательное социально-хозяйственное явление создает наличие подобного рода фактов.

Так же точно не представляется возможным удовлетворяться самым обслуживанием покупателя при покупке товаров. Об очередях здесь уже не приходится говорить: они как будто стали обычным явлением наших дней. Самый внешний вид кооперативных магазинов и лавок оставляет желать много лучшего; здесь часто чувствуется какая-то халатность и небрежность. Взять хотя бы устройство входа и выхода в кооперативные магазины. Этот, на первый взгляд, небольшой организационный вопрос имеет несомненно крупное значение. Но он почти везде остается абсолютно неразрешенным; ему просто не уделяется никакого внимания.

Заслуживает также большого внимания вопрос об ассортименте товаров и их качестве. При недостатке товаров, их ассортимент бывает тоже весьма ограничен — мало тканей с разнообразными рисунками, цветами и т. д. Но, к сожалению, этот недостаток товаров кооперация в процессе своей работы не только не стремится сколько-нибудь восполнить, но всячески его подчеркивает, особенно изделиями, которые изготовляются местными ремесленниками по заказу кооперации. При хозяйственной распорядительности и умении и здесь можно многого достигнуть, даже при наших скромных возможностях. Например, в текущем году одна местная украинская организация госрозницы, имея на рынке трестовский демикатон для одеял только двух сортов, пользовавшихся ранее большим спросом, но ныне вышедших из моды, закупила крупную партию кустарного демикатона в суровье и отдала его государственному тресту для специальной окраски в разные современные модные яркие цвета; такая операция в общем не удорожила для нее цену одеял: она продавала их при значительно лучшем качестве дешевле, нежели кооперация. Но независимо от цены самым важным было то, что в госрознице можно было получить одеяло именно того цвета, какой нужен покупателю. Учитывая этот пример, можно сказать следующее: если бы потребительская кооперация не ограничивала свою работу только рутинным распределением того, что она получает от госпромышленности, но с большим вниманием относилась бы к запросам покупателя, то она смогла бы найти на месте дополнительные возможности к повышению ценности товарной массы, при чем изготовление на месте некоторых товаров попутно бы повлекло и уменьшение безработицы, не говоря уже о том, что таким путем кооперация расширяет свое влияние на быт потребителя.

Не рассеяла своей работой потребительская кооперация и того недоверия, которое питала к ней промышленность, как к главному товаропроводящему каналу. Неоднократно уже указывалось на перебои в снабжении с недефицитными товарами (соль, спички, керосин, селикатные товары). У промышленности нет уверенности в том, что кооперация, при своем умении работать, справится с торговыми задачами в случае отсутствия товарного голода, и не создаст для нее кризиса.

Чем об'ясняются эти недостатки в работе кооперации? Здесь можно будет указать на несколько причин. Без сомнения, на первое место надо будет выдвинуть то, что кооперация расширяла об'емы своих хозяйственных функций вне какого либо соответствия с естественным ростом своего опыта, уменья и прироста капиталов. В полной мере записать эту вину на счет одной только кооперации будет несправедливо, ибо мы все кооперацию сами нагружали и мало спрашивали ее о том, хорошо ли справится она с этими задачами. Вина кооперации, пожалуй, будет только в том, что она в этом отношении не имела собственного взгляда и не могла представить что-либо против всех нагрузок на нее. Более того, как показывает опыт истекших двух лет, она во многих случаях нас толкала в этом направлении, неправильно инспирируя о назревающих процессах в области товарооборота. Кооперация чрезвычайно увлеклась перспективой монополиста на рынке, совершенно не думая о том, как же она практически осуществит все те обязательства, которые на нее, по собственной ли ее инициативе или по инициативе всех нас, падают.

Второе не менее важное обстоятельство ухудшения работы кооперации лежит внутри самой природы ее хозяйственной работы. Здесь нельзя не

отметить того обстоятельства, что по мере роста монополистических кооперативных тенденций все более и более прогрессирует ее натиск как на регулирующие органы по линии наценок, так и по линии бюджета, не говоря уже об усиленном нажиме ее на потребителя-пайщика.

За последнее время принято считать, что мы в отношении кооперации держим весьма жесткий режим накопления, отчего она никак не может улучшить качество своей работы. Это, пожалуй, было правильным только до начала 1928 г., но в течение 1928 г. произошли два крупных изменения, которые здесь недоучитывать никак нельзя. Прежде всего с начала 1928 г. кооперация с помощью общественных организаций берет твердый курс на весьма активную политику в отношении паевых капиталов; ведь, в течение первой половины 1923 г. было собрано паевых капиталов столько, сколько за все 6—7 лет до этого периода. Если раньше кооперация ориентировалась только на внутрихозяйственное накопление, а паевые капиталы были на втором месте, то теперь позиции меняются как раз наоборот: в виде паевых капиталов кооперация получает исключительно могучий источник накопления.

Далее, во внутрихозяйственном накоплении также дело не обстоит столь печально, как это рисует кооперация. Действительно, наценки Наркомторга жестки, но, ведь, они были установлены до введения широко развернутых работ по выпрямлению товароснабжения. Между тем, за счет этого источника, по мере расширения об'емов его применения, кооперация получает дополнительные резервы к своему накоплению в виде значительно пониженных расходов, нежели это раньше фиксировалось наценками Наркомторга, к тому же и в самой этой системе последний сделал существенное отступление, значительно расширив группу нерегулируемых товаров.

Корень недугов хозяйственной работы кооперации лежит не в этом, а в том, что она плохо раскрыла и раскрывает возможности, лежащие внутри деятельности ее торговых предприятий. Надо сказать, что по самой схеме работы наша торговля является более экономной, чем капиталистическая торговля, но эта экономия пока что получалась за счет использования планового товаропродвижения товаров от одной системы к другой. Конечно, в этой экономии много сделано благодаря энергии оперативных торговых организаций, но в основном она опирается на экономию, получаемую от нашего регулирования товаропродвижения, которое удешевляет общую обстановку нашей торговой работы. Больше того, на ряду с плановым товаропродвижением, самый характер современной торговли значительно более прост, нежели это имеет место в капиталистических условиях: нашим торговым организациям не приходится заботиться о рынках закупки товаров, равно как о рынках сбыта, т.-е. о тех вопросах, которые так сильно беспокоят капиталистические торговые организации. При таком положении казалось бы, что наши оперативные организации получают больше возможности к сосредоточению своего внимания на внутрихозяйственной деятельности, на всемерной ее рационализации и на улучшении качества обслуживания потребителя. К сожалению, на это кооперация всего меньше обращала и обращает внимания. И здесь нельзя будет не указать на то, что при монопольности кооперации едва ли она и вообще обратит на это внимание.

Что же нужно предпринять для того, чтобы устранить недостаток? Здесь возможно несколько путей.

Наиболее простым являлся бы путь создания со стороны регулирующих органов особого института, постоянно инспектирующего и контролирующего работу госторговли и кооперации. Однако, развертывание работы этого института потребовало бы огромного штата высококвалифицированных специалистов-торговлеведов, которые в состоянии были бы в каждом отдельном случае проанализировать все условия тороговой работы организаций и конкретно указать на ее недостатки, равно как и на пути их устранения. Не говоря уже об общих трудностях создания такого института, этот путь будет неправилен и потому, что он ведет к общей бюрократизации торгового аппарата.

Можно было бы пойти по пути контроля торговой работы со стороны самого населения. Однако, при всех достоинствах — хозяйственных (не требуется расходов на содержание контроля) и социально-политических (вовлекается само население в управление хозяйством общественных организаций), такой путь не может гарантировать прогрессивности в хозяйственной работе торговых организаций, так как он покоится на признании контроля и руководства кадром, хотя и пользующимся доверием населения, но не настолько специально-подготовленным, чтобы подталкивать торговый аппарат по пути прогресса.

И наконец, третий путь — путь соревнования отдельных торговых предприятий или даже их систем. При монопольности не может быть речи о конкуренции и связанных с нею многих ее отрицательных последствий; наоборот, возникает опасность бюрократизации аппаратов, и чтобы ее избежать, необходимо его строить в духе здорового соревнования отдельных торговых единиц друг с другом, или одной системы обобществленной торговли с другой. Это предполагает прежде всего соревнование в борьбе за покупателя и качество его обслуживания, а не общую хозяйственную конкуренцию, распространяемую и на снабжение товаром; в отношении последнего попрежнему должна будет усиливаться централизация товарного предложения и использование его регулирующими организациями, равно как попрежнему должны остаться все преимущества для торговли, проистекающие из такого направления товарных потоков.

Намечаемый путь соревнования прежде всего ставит своей целью повышение уровня хозяйственной работы внутри отдельных организаций и хозяйственной их ответственности перед покупателем-потребителем. Это именно то соревнование, о котором в свое время писал В. И. Ленин: «Надо, чтобы «каждая коммуна» — любая фабрика, любая деревня, любое потребительское общество, любой комитет снабжения — выступили соревнуя друг с другом как практические организаторы учета и контроля за трудом и за распределением продуктов». Здесь возможно не только соревнование между госторговлей и кооперацией или отдельными кооперативными системами, но и внутри одной и той же системы кооперации путем создания двух или трех кооперативных организаций вместо одной, монопольно обслуживающей какие-либо пункты, как напр., крупные города, путем перевода на самостоятельный баланс различных отделов одной и той же организации, более тщательный учет не только общих об'емов, но и качество работы отдельных торговых заведений и т. п.

Еще в марте 1927 г. УЭС по докладу о работе потребительской кооперации счел своевременным поставить вопрос о реорганизации крупных рабкоопов в ряд самостоятельных единиц; этим же постановлением подчеркивалась также необходимость перехода на хозяйственно-коммерческий расчет и самостоятельный баланс отдельных кооперативных предприятий. Огромное значение придавал УЭС также вопросу о повышении активности и творческой хозяйственной инициативы работников, непосредственно занятых выполнением тех или иных хозяйственных процессов, путем поднятия их квалификации и премирования. В соответствии с этим поручалось кооперации разработать специальные меры в системе оплаты работников кооперации. К сожалению, ни по одному из этих вопросов до сих пор кооперацией ничего не сделано.

Но, само собою разумеется, что метод контроля за хозяйственной деятельностью путем соревнования будет оптимальным лишь только в тесной связи с двумя предшествующими — активным вниманием самого насе-

ления к хозяйственной работе своих организаций и инспектирование их со стороны государственных регулирующих органов.

Всемерное использование возможностей улучшения внутрихозяйственной работы кооперативных и госторговых предприятий в сторону более высокого и всестороннего обслуживания ими потребителя, может и должно повести к более высокому вовлечению в обобществленный товарооборот ресурсов местного рынка, что может содействовать, с одной стороны, понижению недостаточности на рынке товаров, а с другой—ослаблению безработицы. В этом отношении заслуживает внимания, например, расширение торговли галантерейными, бельевыми, одежными и обувными изделиями, где стоимость продукции занимает лишь незначительную часть, а большая часть падает на обработку и отделку, что тем самым дает возможность на месте повышать об'емы товарных масс. Использование этих местных возможностей вместе с более высоким вниманием к нуждам и вкусам потребителя ныне составляет главный предмет работы современной частной торговли. Госторговля и кооперация в дальнейшем должны ориентироваться не только на распределении товарных масс, поступающих к ним от госпромышленности в порядке планово-регулирующих организаций, но и принять все меры по обогащению рынка за счет местных ресурсов. Ставя перед госторговлей и кооперацией задачу дальнейшего вытеснения частника с рынка в меру их организационных и хозяйственных возможностей, необходимо, однако, чтобы это вытеснение сопровождалось общим усилением их хозяйственной работы по улучшению обслуживания покупателя. Достигнутый обобществленным сектором товарооборота ныне об'ем работы уже таков, что частник в области рыночных отношений не представляет серьезного значения; в этом отношении как с точки зрения интересов промышленности и сельского хозяйства, так и особенно обслуживаемого обобществленным сектором населения гораздо более важную задачу составляет общее повышение уровня хозяйственной работы кооперации и госторговли, вне которого они могут превратиться в бюрократические распределители, оторванные от запросов населения. В этом отношении главнейшей задачей должно явиться всемерное повышение со стороны кооперации и госторговли качества своей работы, которое в дальнейшем само собой решит и участь оставшейся доли частной торговли. При разрешении этой общей задачи взаимоотношения между госторговлей и кооперацией должны быть построены в свете оценки всего народно-хозяйственного интереса в целом, а не под углом зрения одного какого-либо аппарата.

И. С. Якубсон

Шелкомотальная промышленность средней Азии[1]

Условия возникновения фабричного шелкомотания. Исторически установлено, что шелкомотание возникает всюду и всегда в местах добычи шелкового сырья. В течение определенного времени производство коконов и их размотка, находящаяся в стадии домашней системы производства, тесно связаны друг с другом и с шелкоткацкой промышленностью. Даже тогда, когда шелкоткацкая промышленность территориально разобщена от производителей коконов и их первичной обработки, — эти связи продолжают оставаться прочными. Капиталистически организованная шелкоткацкая промышленность превращается в фактор, диктующий формы и методы организации первичной обработки коконов. Именно под влиянием потребностей ее развития возникает фабричное шелкомотание.

Ряд особенностей, характеризующих экономическое развитие довоенной России и самой Средней Азии (на которых мы не можем здесь останавливаться), привел к тому, что туркестанское шелководство уклонилось от этих проторенных путей развития. Связи между производством коконов и их дальнейшей обработкой, бывшие столь прочными некогда и здесь — были разорваны или приняли несколько своеобразный, убыточный для обеих сторон характер. Такое положение привело к тому, что в Средней Азии в довоенное время фабричное шелкомотание не развилось. Оно продолжало существовать лишь в стадии домашней системы производства.

Особенности развития и характер развертывания. Как фабричное производство, средне-азиатское шелкомотание развилось лишь в последние годы и носит на себе все следы такого развития. Естественно, что довоенный период не оставил шелкомотанию каких бы то ни было, даже находящихся на консервации фабричных предприятий, и в противоположность другим отраслям промышленности, развертывание шелкомотания происходит не за счет вовлечения в эксплоатацию бездействующих предприятий, а исключительно за счет строительства новых фабрик и их постепенного расширения. За весь этот период в шелкомотании не было бездействующего оборудования.

Второй важной особенностью шелкомотания является своеобразный характер его развертывания. На некоторых фабриках происходило почти беспрестанное введение дополнительных единиц оборудования. Например, для Ферганской фабрики число эксплоатируемых тазов за период ее существования (1921—1928) изменилось следующим образом: 28, 40, 42, 44, 46, 48, 56, 66, 72, 84, 96 и, наконец, 156. При этом все наличное оборудование в рассматриваемый период использовалось в полной мере. Коэфициент его нагрузки изменился лишь в зависимости от числа смен

[1] Статья является главой написанного автором очерка о современном состоянии и перспективах развития шелководства и шелкообрабатывающей промышленности Средней Азии.

в каждый данный момент на каждой фабрике, а это последнее зависело, с одной стороны, от сырьевого контингента, а с другой, — от ряда организационных условий работы фабрики. Для Ферганской фабрики среднее число смен изменялось следующим образом:

Годы	Средн. число смен за год
1923/24	1
1924/25	1
1925/26	1,5
1926/27	2,2
1927/28	2,7

Для всей Средней Азии это число изменялось таким образом: 1,2— в 1923/24 г., 1,3 — в 1924/25 г., 1,5 — в 1925/26 г., 2,0 — в 1926/27 г., 2,4— в 1927/28 г. Если принять во внимание, что вновь пускаемые фабрики в начале работы требуют известного организационного периода для их загрузки в 3 смены, то можно утверждать, что коэфициент загрузки шелкомотальных фабрик был высокий. Без больших погрешностей можно считать его равным 100%.

Мощность основного капитала. Производственную мощность всего основного капитала шелкомотальных фабрик, его выпускную способность можно считать за рассматриваемый период совпадающей с фактической продукцией этих лет. Выпускная способность шелкомотальных фабрик изменялась следующим образом:

Периоды	Продукция шелкомотальных фабрик в тысяч. кг грежи	в %	темп роста в % к пред. году
1923/24	12,0	100	—
1924/25	16,2	135	135
1925/26	29,0	241	179
1926/27	66,4	551	229
1927/28	133,3	1.107	201

Таким образом, выпускная способность (и действительная продукция) шекломотальных фабрик Туркшелка увеличилась за рассматриваемый период в 11 раз, при чем в последние 2 года она ежегодно удваивалась.

Для характеристики итогов развития шелкомотания важно установить, за счет каких факторов происходил этот рост мощности выпускной способности фабрик. Исследованию подлежат два действовавших в этом направлении фактора: улучшение организационного характера и степень загрузки оборудования, с одной стороны, и введение нового оборудования,— с другой.

О том, как изменялась за рассматриваемый период выработка единицы оборудования, говорит следующая таблица:

Выработка одного таза в год по всем фабрикам

Периоды	Тыс. килограммов	в %	Темп роста в %
1923/24	167,2	100	—
1924/25	219,0	131	31
1925/26	271,3	162	24
1926/27	338,3	202	25
1927/28	390,8	234	16

Выработка одного таза по наиболее показательной для этого периода Ферганской фабрике показывает увеличение в 3,7 раза, для всех фабрик это увеличение составляет 2,3 раза. Таким образом, улучшение условий работы фабрик, позволявшее удлинить рабочий период на фабриках, на

ряду с лучшей обеспеченностью фабрик сырьем — бесспорно сыграло серьезную роль в деле общего повышения их производственной мощности и выпускной способности.

Строительство новых фабрик и расширение старых, значительно увеличившее общую мощность находящегося в эксплоатации оборудования (см. приложение), оказало, естественно, большое влияние на увеличение выпускной способности шелкомотальных фабрик. Некоторое, хотя бы ориентировочное представление об удельном весе этих двух факторов (увеличения загрузки и введения нового оборудования) можно получить из рассмотрения процентов роста мощности оборудования (количество тазов), загрузки единицы оборудования (выработка на таз) и общей продукции. Они сведены в следующую таблицу:

Периоды	% % роста по отношению к 1923/24 г. мощности оборудов.	загрузки таза	общей продукции
1923/24	100	100	100
1924/25	103	131	135
1925/26	149	162	241
1926/27	272	202	551
1927/28	474	234	1.107

Эта таблица показывает, что процент роста продукции является результирующим роста первых двух показателей при превалирующем значении роста мощности и меньшем, но все же заметном, значении увеличивающейся загрузки. При увеличении мощности оборудования в 4,7 раза, продукция увеличилась в 11 раз. Это несоответствие и об'ясняется ростом загрузки каждой единицы оборудования, увеличившейся за тот же период в 2,3 раза.

Эксплоатационные показатели. Роль, значение и характер организационных достижений шелкомотальных фабрик Туркшелка могут быть выявлены динамикой технико-экономических показателей 2 фабрик,[1] бывших в эксплоатации в течение всего рассматриваемого периода и характеризующихся поэтому наиболее устойчивыми показателями отношений производства.

В следующей таблице приводятся эти показатели:

Годы	Число произв. рабоч. на тазо-смену		Число чел.-дней на единицу продукции		Производств. труда (в граммах в тазо-часах)		Рандеман	
	Москва	Фергана	Москва	Фергана	Москва	Фергана	Москва	Фергана
1923/24	2,9	3.3	4.3	6,6	77,8	71,8	4,22	3,87
924/25	2.7	3,0	3,8	4,5	80,0	87,83	4,32	3,99
1925/26	2,8	2,6	3,4	4,2	89,58	85,81	4,38	4,24
1926/27	2,5	2,4	3,2	3,7	84,88	86,37	4,43	4,28
1927/28	2,4	2,5	2,7	3,8	88,81	79,35	4,14	4,08

Первые два показателя говорят о систематическом улучшении организации труда на этих двух фабриках вплоть до 1927/28 г. Некоторое ухудшение этих показателей в 1927/28 г. по Фергане об'ясняется значительным расширением фабрики (новые 60 станков) и переходом на трехсменную работу. Это привело к вовлечению в производство большого кадра необученных рабочих и, естественно, повлияло на выработку. Понижение производительности на 8,3% в 1927/28 г. является, в основном, следствием этих обстоятельств.

[1] Акц. общ. „Туркшелк“ помимо средне-азиатских фабрик об'единяет 2 шелкомотальных фабрики в РСФСР: одну в Москве, а другую в Ржеве. Московская фабрика в настоящее время закрыта.

Одновременно следует отметить, что Ферганская фабрика в течение последних лет своего существования в значительной мере выполняла роль фабзавуча и подготовляла рабочих для их дальнейшей переброски на вновь пускаемые фабрики. И если это несколько ухудшало эксплоатационные показатели фабрики, то с точки зрения более общих судеб средне-азиатского шелкомотания, выполненная ею роль, состоявшая в создании совершенно отсутствовавшего до сего времени кадра квалифицированных рабочих, позволившего тем самым широко организовать процесс развертывания шелкомотальной промышленности, — должна считаться бесспорно положительной и важной.

Московская фабрика, в которой не произошло вовлечения новых рабочих в 1927/28 г., дала улучшение эксплоатационных показателей и в этом году.

Лишь рандеман вплоть до последнего года давал ухудшение на обеих фабриках. Такая динамика рандемана может быть об'яснена частично ухудшением качества разматываемых коконов. В 1927/28 г. рандеман несколько улучшился.

Сравнение эксплоатационных показателей по всем фабрикам Туркшелка может быть дано лишь для 1927/28 г., когда все они были в эксплоатации.

В следующей таблице приводятся основные показатели:

Наименование фабрик	Затрата чел.-дней на 1 кг продукции		На 1 таз оборудован. приходит. произв. рабочих	Произв. тазо-часа на деньe 13/15	Рандеман
	Обезлич. продукции	На день 13/15			
Ферганская	3,8	4,5	2,5	79,35	4,08
Самаркандская	4,8	4,9	2,4	71,28	4,43
Ашхабадская	5,7	5,7	2,7	64,71	4,71
Ошская	5,4	5,2	2,8	77,35	4,12
Ржевская	3,5	3,5	2,2	89,22	4,20
Московская	2,7	3,6	2,4	88,81	4,14
В среднем по Туркшелку	4,2	4,6	2,5	77,63	4,23

Лучшие эксплоатационные показатели дает Ржевская фабрика; за ней следуют Московская и Ферганская. Характерны показатели по Самаркандской фабрике. Показатель организации труда на этой фабрике (2,4) такой же, как и на Московской фабрике, а производительность труда стоит на предпоследнем месте. Высокий рандеман фабрики позволяет отнести низкую производительность труда в большой мере за счет низкого качества разматываемых коконов.

Наилучшие коконы мотают Ферганская и Ошская фабрики. Это влияет, естественно, на производительность труда.

Наихудшие показатели дает Ашхабадская фабрика: при плохом качестве коконов и чрезвычайно низкой квалификации рабочих, она показывает низкую производительность труда и высокие нормы расхода рабсилы на 1 таз оборудования.

Характеристика рабочего состава. Число рабочих за рассматриваемый период изменялось следующим образом (в среднем за год):

Годы	Число рабочих	Число служащих	Всего трудящихся		%% служащ. в общем числе трудящихся
			Трудящихся человек	%%	
1923/24	308	41	349	100	11,7
1924/25	304	42	346	99	12,1
1925/26	496	39	535	153	7,3
1926/27	1.119	51	1.170	335	4,4
1927/28	2.363	148	2.511	720	5,9

Таким образом, число трудящихся увеличилось больше, чем в 7 раз. Процент служащих в общем числе трудящихся уменьшился в 2 раза, что является результатом укрупнения шелкомотальных фабрик и рационализации конторского аппарата.

Чтобы представить себе современный состав занятых на шелкомотальных фабриках Туркшелк рабочих и служащих, приведем следующие данные:

Национальный и половой состав трудящихся шелкомотальных фабрик на 1/X 1928 г.

Фабрики	Мужчин				Женщин				Итого		
	Всего	В том числе: Основной национал.	%% муж. к общ. колич. труд.	%% осн. национ. к общ. числу труд.	Всего	В том числе: Основной национал.	%% женщ. к общ. колич. трудящихся	%% осн. национ. к общ. числу женщ.	Всего	Основных национальн.	%% основн. национальн.
Ферганская	279	218	29,6	78,1	662	371	70,4	56,0	941	589	62,5
Самаркандская	343	308	53,9	89,7	293	227	46,1	77,4	636	535	84,1
Ашхабадская	173	134	29,8	77,4	406	205	70,2	50,4	579	339	58,5
Ошская	302	248	55,4	82,1	243	104	44,6	42,7	545	352	64,5
По Ср. Азии	1.097	908	40,6	82,7	1.004	907	59,4	56,5	2.701	1.815	67,1
Ржевская	25	—	8,1	—	286	—	91,9	—	311	—	—
Всего	1.122	908	37,2	80,9	1.890	907	62,8	47,9	3.012[1]	1.815	60,2

На первом месте по участию женщин в рабочем составе стоят фабрики, расположенные в Центрально-Промышленном районе.

[1] На 1/II 1929 г. число трудящихся на шелкомотальных фабриках составляло 4.288.

Для суждения об изменении процента женщин в течение всего рассматриваемого периода, приведем следующие данные:

Годы	% женщ. в составе трудящ. шелкомот. фабрик
1923/24	85,9
1924/25	82,9
1925/26	82,6
1926/27	76,9
1927/28	62,4

Можно констатировать, следовательно, значительное снижение процента женщин в рабочем составе фабрик.

Интересно сравнивать шелкомотание по проценту участия в нем женщин с прочими отраслями текстильной промышленности.

Распространенность женского труда в различных отраслях текстильной промышленности [1]

	% женщин к общ. числу рабочих
Обработка хлопка	60,0
„ шелка	67,2
„ шерсти	47,9
Льняная промышленность	63,0
Обработка пеньки и проч. волокнист. веществ текстильной промышленности	60,4
Обработка смешан. волокнистых веществ	43,2
Всего по текст. промышл.	58,9
Шелкомотание: Средняя Азия	59,4
Шелкомотание: РСФСР	91,9
Шелкомотание: В среднем	62,8

Мы видим, что шелкомотание в общем не отличается от прочих отраслей текстильной промышленности по распространенности в ней женского труда.

Наличные материалы не позволяют установить с достаточной полнотою характер зависимости, существующей между производительностью труда на фабриках, и относительной ролью женского труда. Обратного параллелизма движение этих рядов во всяком случае не дает. Московская и Ржевская фабрики — с наибольшей производительностью труда — имеют одновременно и наибольший процент участия женщин в производстве.

По более широкому кругу показателей фабрики располагаются в следующей таблице:

По % женщин в производстве (в нисходящем порядке):	По высоте ном. зараб. платы (в нисходящем порядке):	По рандеману (в восходящем порядке)	По производительности труда (в нисходящем порядке):
Ржевская	Московская	Ферганская	Ржевская
Московская	Ферганская	Ошская	Московская
Ферганская	Самаркандская	Московская	Ферганская
Ашхабадская	Ашхабадская	Ржевская	Ошская
Самаркандская	Ошская	Самаркандская	Самаркандская
Ошская	Ржевская	Ашхабадская	Ашхабадская

[1] Данные для текстильной промышленности взяты из № 9 „Статист. Обозрения“ за 1928 г. и относятся к 1 июля 1927 г.

И это сопоставление не дает закономерности и достаточных оснований для выводов еще не составляет.

Фабрично-заводская себестоимость. Рассмотрим теперь динамику фабрично-заводской себестоимости за рассматриваемый период. В ней должны были обобщенно отразиться все рассмотренные выше в отдельности эксплоатационные показатели, с одной стороны, стоимость сырья и изменение заработной платы, — с другой.

Динамику фабрично-заводской себестоимости за весь рассматриваемый период мы дадим лишь по двум фабрикам—Московской и Ферганской, как существовавших в течение всего периода.

Годы	Ферганская фабрика: Стоим. сырья	Стоим. обраб.	Всего: абс.	Всего: в %%%	Московская фабрика: Стоим. сырья	Стоим. обраб.	Всего: абс.	Всего: в %%%
1924/25	23—37	15—37	38—74	100	27—33	18—30	45—63	100
1925/26	25—68	13—79	39—47	101,9	26—66	16—10	42—76	93,7
1926/27	27—24	13—04	40—28	103,9	27—04	16—50	43—54	95,4
1927/28	24—77	13—75	38—52	99,4	28—78	14—50	43—28	94,8

На стоимости сырья отразился: 1) рост цен на коконы и 2) ухудшавшийся вплоть до 1926/27 г. рандеман.

Стоимость обработки понизилась до 10% по Ферганской фабрике и 20% по Московской.

Имея в виду, что зарплата за рассматриваемый период увеличилась по Ферганской фабрике—средне-месячная с 39 р. 01 к. в 1924/25 г. до 47 р. 94 к.—в 1927/28 г. и по Московской — с 52 р. 07 к. в 1924/25 г. до 61 р. 72 к.—в 1927/28 г., можно считать, что организационные достижения этих фабрик, поскольку они характеризуются стоимостью обработки, значительны.

Сравнение фабрично-заводской себестомости по всем фабрикам дается в сводном виде ниже (по данным для 1927/28 г.; на один килограмм грежи в рублях и копейках):

Показатели	Ферганская	Самаркандск.	Ошская	Ашхабадская	Ржевск.	Московская	В средн. по Туркшелку
Стоим. сырья за вычет. отходов.	24—77	27—63	25—56	28—47	28—67	28—78	26—54
Стоимость обработки	13—75	16—89	18—36	22—07	11—83	14—50	15—14
Фабр.-заводская себестоимость	38—52	44—52	43—92	50—54	40—50	43—28	41—68

Наиболее низкую стоимость обработки, как видим, дает Ржевская фабрика; за ней следует Ферганская фабрика. Наибольшую стоимость обработки дает Ашхабадская фабрика. Стоимость сырья дешевле всего в Фергане и дороже всего в Москве и Ржеве под влиянием издержек по транспортированию коконов. В итоге Ферганская фабрика по высоте фабрично-заводской себестоимости выходит на первое место. Процент стоимости обработки колеблется по отдельным фабрикам в пределах от 29,2 (по Ржевской фабрике) до 43,7 (по Ашхабадской) при среднем проценте по всем фабрикам 36,3.

Как минимум, так и максимум, следует признать чрезвычайно высоким по сравнению с калькуляциями заграничных фабрик, в которых стоимость обработки составляет 10—15% всей заводской стоимости. Отсюда можно заключить, что поле для рационализаторских мероприятий остается чрезвычайно широким.

Снижение фабрично-заводской себестоимости продолжает оставаться основной задачей предстоящего периода. При этом шелкомотальным фабрикам следует равняться

не столько по лучшим фабрикам Туркшелка, сколько по шелкомотальным фабрикам других стран — производителей грежи.

Важно отметить, что снижение себестоимости не является исключительно проблемой наиболее рациональной организации труда и всего производства. Мы уже упоминали, что улучшение использования сырья, снижение рандемана, упирается в качество коконов. Культурный подъем шелководства в Средней Азии является поэтому одним из серьезных элементов снижения себестоимости.

При этом существенно, что снижение стоимости этого элемента калькуляции, достигнутое не механическим снижением заготовительных цен, а путем качественного улучшения коконов автоматически ведет за собой снижение второго элемента калькуляции — стоимости обработки.

Строение капитала и экономическая структура шелкомотальной промышленности. Мы попытаемся в дальнейшем дать характеристику строения капитала, инвестированного в шелкомотании, и выявить экономические особенности, свойственные этой отрасли промышленности. Одновременно мы попытаемся определить место, занимаемое шелкомотанием в промышленной организации Средней Азии.

Материалами для анализа первой группы вопросов (строение капитала и экономическая структура шелкомотания) могут служить данные отчетной калькуляции издержек производства по шелкомотанию и стоимости различных частей валовой продукции по прочим отраслям промышленности; для вопроса о месте шелкомотания в промышленности Средней Азии — данные о числе занятых рабочих и стоимости валовой продукции.

Прежде всего, выясним, какова роль основного капитала во всем оборачивающемся в шелкомотальной промышленности капитале. Это может быть выяснено путем рассмотрения величины амортизационного процента в общей калькуляции производства единицы продукции (1 *кг* грежи).

В следующей таблице приводятся относящиеся сюда данные:

Фабрики	% аморт. в общ. калькуляции
Ферганская	1,0
Самаркандская	1,9
Ошская	1,6
Ашхабадская	2,7
Ржевская	2,5
Московская	1,1
Всего	1,7

Таким образом, в отношении всего авансируемого на производство капитала ежегодно амортизирующаяся стоимость основного капитала составляет всего 1,7%.

Эти расчеты свидетельствуют о чрезвычайно небольшой роли основного капитала в шелкомотальной промышленности и косвенно выявляют низкий органический состав капитала: процент амортизации в шелкомотальной промышленности значительно ниже среднего амортизационного процента по отраслям союзной промышленности, производящей средства потребления, равного 2,5 — и еще ниже амортизационного процента в отраслях, производящих средства производства — 3,5.[1]

[1] Данные о стоимости различных частей валовой продукции по различным отраслям промышленности взяты нами из публикации ЦСУ СССР в „Статистич. Обозрении“ № 5 за 1928 г.

По высоте амортизационного процента, иными словами, по роли основного капитала, шелкомотание сходно с некоторыми отраслями бумажной промышленности (1,5), обувной (1,5), табачной (1,7), кондитерско-конфетной (1,6), мыловаренной и парфюмерной (1,6), химико-фармацевтической (1,5). Из всех отраслей, производящих средства потребления (и полуфабрикаты), меньшее, чем в шелкомотании значение основного капитала имеют хлопко-очистительные заводы (1,0), шерстомойные заводы (0,1), мукомольно-крупяная (1,0), швейная (0,6) и некоторые другие.

От этого сравнения роли основного капитала перейдем к определению общей структуры вложенного в шелкомотание капитала.

Для этого сравним прежде всего шелкомотание с составом капитала в производстве средств производства и производстве средств потребления.

Это сравнение дано в следующей таблице:

Отрасли	Роль в валов. продукции (в %% ко всей стоимости)			
	Стоимости сырья	Расхода на топливо	Расхода на рабсилу	Расхода на основной капитал (аморт.)
Шелкомотание	63,7	2,9	28,5	1,7
Производ. средств производства	32,4	8,6	30,5	5,7
Производ. средств потребления	55,1	2,6	16,4	2,5

Эта таблица выявляет некоторые особенности шелкомотания. Представляя собой отрасль промышленности, изготавливающую полуфабрикаты для дальнейшей их переработки в средства потребления, шелкомотание по составу своего капитала рядом черт отличается от других отраслей, производящих средства потребления: меньшая роль основного капитала, большая по сравнению со средней, роль сырья и расходов по рабочей силе — вот отличительные особенности шелкомотания.

Чтобы еще яснее выявить экономические особенности шелкомотания, сравним состав его капитала со строением капитала других ветвей текстильной промышленности. В этих целях мы приведем сравнительные данные о составе капитала по всем отраслям текстильной промышленности, разбив их предварительно на две группы: 1) отрасли, производящие текстильные полуфабрикаты и 2) отрасли, производящие готовые изделия.

Эти данные сгруппированные в таблице приведенной на стр. 262 дают основание для следующих заключений:

Прежде всего, можно утверждать, что шелкомотание по структуре своего капитала значительно отличается от прочих отраслей текстильной промышленности, производящих полуфабрикаты для их дальнейшей переработки: шелкомотание отличается от них более развитым и мощным паросиловым хозяйством, меньшей ролью капитала, затрачиваемого на сырье, и большим значением рабочей силы в создани стоимости продукта. По значению основного капитала шелкомотание занимает промежуточное положение между отраслями двух групп текстильного производства.

Отрасли	Роль затрат на отдельные элементы производства в %% к итогу			
	Амортизация	Топливо и энерг.	Сырье	Расходы на рабсилу
I. Производство полуфабрикатов				
Шелкомотание	1,7	2,9	63,7	28,5
Хлоп.-очист. заводы	1,0	0,3	85,7	4,5
Шерстомойные	0,1	0,4	84,7	6,0
Льно-трепальн. и льно-мяльные	2,1	1,4	72,3	12,5
II. Производство готовых изделий				
Хлопчатобумажное	3,4	2,8	62,2	19,4
Шерстяное	2,3	2,1	59,5	17,2
Шелковое	1,7	1,5	65,9	18,1
Льно-обрабатывающее	4,0	3,0	47,7	25,2
Трикотажное	1,8	1,1	55,5	20,5
Обработка смешанных волокнистых веществ	1,9	1,6	60,5	14,5

Структура капитала шелкомотальной промышленности в значительно большей мере сходна с отраслями второй группы текстильного производства, производящими готовые изделия.

Удельный вес капитала, расходуемого на паросиловое хозяйство и затрачиваемого на сырье, при всем различном значении этого второго момента для сравниваемых отраслей, можно считать почти совпадающим. Затраты на рабочую силу (если учесть несколько преувеличенную по сравнению с нормальной ее долю в калькуляции шелкомотальных фабрик в силу большого удельного веса новых фабрик с пониженной производительностью труда) точно также близки друг другу. Зато роль основного капитала очень различна: его относительное значение намного выше в отраслях второй группы, чем в шелкомотании.

Все эти особенности структуры капитала выделяют шелкомотальную промышленность из ряда других отраслей текстильной промышленности, занятых первичной переработкой сельскохозяйственного сырья (хлопка, шерсти, льна). Отличаясь повышенной ролью паросилового хозяйства и относительно большой массой применяемого в производстве труда, шелкомотание должно представлять собой отрасль производства значительно большей технической сложности, чем экономически аналогичные ему отрасли текстильной промышленности, принадлежащие к первой группе.

Эти особенности и промежуточное положение шелкомотания между отраслями текстильной промышленности I и II группы могут позволить с некоторым основанием считать его скорее наиболее простой отраслью второй группы, чем относить его к первой группе текстильных производств.

Делая эти заключения, мы считаем необходимым оговориться, во-первых, что они представляют лишь первую, самую грубую экономическую характеристику этой отрасли промышленности, еще совершенно не изученной

у нас не только в экономическом, но и в техническом отношении, и, во-вторых, что ряд отмеченных выше особенностей, может быть, нельзя считать постоянно присущими ему, поскольку структура капитала может подвергнуться значительному изменению по мере рационализации самого процесса производства, делающего в Средней Азии свои первые шаги.

Роль шелкомотания в промышленности Средней Азии. Чтобы определить место, занимаемое шелкомотальной промышленностью в системе промышленной организации Средней Азии, мы можем использовать данные о числе рабочих и данные о стоимости валовой продукции различных отраслей.

При этом следует иметь в виду, что данные о валовой продукции в условиях Средней Азии не могут считаться показательными для удельного веса той или иной отрасли. Подавляющая по стоимости часть (70%) валовой продукции средне-азиатской промышленности, приходится на хлопкоочистительную. Как мы выяснили выше, состав капитала в этой отрасли промышленности характеризуется относительно небольшой ролью основного капитала и затрат на рабочую силу, при чрезвычайно большом значении затрат на сырье (85,7%). Вновь создаваемая в процессе производства стоимость и переносимая на продукт стоимость основного капитала в общем очень незначительны. Именно поэтому удельный весь шелкомотания лучше всего можно выявить рассмотрением числа постоянных рабочих во всех отраслях промышленности, а не из данных стоимости валовой продукции.[1]

По числу постоянных рабочих и обслуживающего персонала отрасли промышленности Средней Азии распределяются следующим образом:

Отрасли	Число постоян. рабочих
Группа А	
Хлопкоочистительная[2]	902
Шелкомотание	2.020
Гренажная	116
Металлическая	663
Нефтяная	473
Угольная	1.860
Прочие отрасли	747
Итого	6.781
Группа Б	
Маслобойн. и мыловарен.	3.124
Кожевенно-обувная	670
Полиграфическая	1.157
Пищевая	1.488
Прочие отрасли	110
Итого	6.549
Всего	13.330

Таким образом, шелкомотальная промышленность по числу рабочих в 1927/28 г. стояла на втором месте и уступала лишь маслобойной про-

[1] По стоимости валовой продукции основные отрасли промышленности располагаются в 1927/28 г. следующим образом (в млн. рублей):

Хлоп.-очист	204,7	Маслобойн.	34,0
Пищевкусовая	25,4	Шелковая (в целом)	11,0
Полиграфическ.	4 6	Угольная	3,7
Нефтяная	3,0	Кожевен.-обувн.	1,3

[2] Хлопкоочистительная промышленность насчитывала в 1927/28 г. 4.577 сезонных рабочих, работавших 180 дней в году.

Приложение

Мощность и загрузка оборудования шелкомотальных фабрик „Туркшелк"

Фабрики	Годы					План
	1923/24	1924/25	1925/26	1926/27	1927/28	1928/29 г.
Ферганская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	48	50	83	96	107	156
б) „ „ тазо-смен.	48	50	128	209	292	355
в) „ „ смен. . .	1	1	1,54	2,2	2,7	2,3
Самаркандская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	36	104	104
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	45	208	208
в) „ „ смен. . .	—	—	—	1,3	2	2
Ашхабадская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	—	33	94
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	—	72	188
в) „ „ смен. . .	—	—	—	—	2,2	2
Ошская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	—	32	92
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	—	81	188
в) „ „ смен. . .	—	—	—	—	2,5	2,04
Ржевская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	40	40	40
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	87	120	91
в) „ „ смен. . .	—	—	—	1,9	3	2,3
Московская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	24	24	24	24	18	—
б) „ „ тазо-смен.	37	46	33	48	36	—
в) „ „ смен. . .	1,5	1,9	1,4	2	2	—
Маргеланская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	—	—	320
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	—	—	678
в) „ „ смен. . .	—	—	—	—	—	2,05
Бухарская						
а) Средне-год. колич. таз. . .	—	—	—	—	—	85
б) „ „ тазо-смен.	—	—	—	—	—	177
в) „ „ смен. . .	—	—	—	—	—	2,1

мышленности, но уже в текущем 1928/29 г., когда в эксплоатацию введены новые фабрики и расширены старые, шелкомотание передвигается на первое место и занимает около 5 тысяч постоянных рабочих.

Этими количественными показателями, разумеется, не может быть исчерпано определение роли шелкомотания.

Значение каждой данной отрасли промышленности различно в зависимости от того, в какой мере сконцентрированы входящие в данную отрасль предприятия. Это различие особенно важно в условиях Средней Азии, где фабрично-заводской пролетариат лишь создается. Известно, что лишь массовое об'единение рабочих в процессе производства способствует их консолидации, как класса, и способно создать центры социально-политического влияния пролетариата на окружающую их среду. И с этой точки зрения шелкомотание отличается от большинства прочих отраслей средне-азиатской промышленности.

Почти все прочие отрасли промышленности (за исключением угольной и маслобойной) имеют много разбросанных по территории Средней Азии заводов с сравнительно небольшим числом рабочих.

В шелкомотании, наоборот, нет мелких (по числу рабочих) фабрик. Меньшая из них — Бухарская — насчитывает в настоящее время свыше 500 рабочих, самая большая — Ферганская — свыше 1.000 чел. Дальнейшее развертывание промышленности вводит в эксплоатацию фабрики с еще большим числом постоянных рабочих (на Маргеланской фабрике к концу 1928/29 года будет около 2,5 тыс. рабочих). Таким образом, потенциально средне-азиатское шелкомотание может стать одним из основных фактором создания в крае фабрично-заводского пролетариата.

Правда, в настоящее время этот кадр устойчивого фабрично-заводского пролетариата создается шелкомотанием необычайно слабо. Очень высокая текучесть рабочего состава говорит о том, что на предприятиях оседает лишь небольшая часть рабочих.

Именно поэтому создание устойчивого кадра рабочих шелкомотальных фабрик есть одна из наиболее важных задач предстоящего периода. Можно утверждать даже, что вне выполнения этой задачи длительные и прочные успехи шелкомотания в крае невозможны.

Все это приводит к тому, что сегодняшние потенции шелкомотания станут раньше или позже фактами реальной действительности. Шелкомотание станет в будущем основным фактором создания кадра фабричного пролетариата в крае. И в этом его основная революционизирующая роль. Значение этого обстоятельства следует иметь в виду при обсуждении основных приблем шелкового дела Средней Азии.

„Пути под'ема и социалистической реконструкции сельского хозяйства" ЦК ВКП(б) Отдел по работе в деревне. Сборник статей под редакцией М. И. Лациса и И. И. Литвинова. Гиз, 1929 г. стр. 319, цена 1 р. 50 к.

Среди книг, вышедших к XVI всесоюзной партконференции и V С'езду Советов Союза ССР, на ряду с трехтомной пятилеткой вышел рецензируемый нами сборник.

Со времени XV партийного с'езда, решившего принципиальные проблемы нашего социалистического строительства, партия, советы и кооперация накопили богатый опыт их конкретного осуществления. Если тогда в изданной книге РКИ СССР „К вопросу о социалистическом переустройстве сельского хозяйства", на ряду с изложением фактического положения в области сельскохозяйственного производства, были лишь общие наметки путей его под'ема и обобществления, то в рецензируемом нами сборнике эти проблемы поставлены в совершенно конкретной плоскости.

Основной девиз сборника — против правого уклона и примиренчества, против кулака, опора на бедноту, союз с середняком за максимальное усиление социалистического сектора сельского хозяйства на основе максимально развернутой индустриализации страны.

Сборник состоит из двух частей: первая часть содержит статьи по актуальным вопросом сельскохозяйственной политики, строительству крупных хозяйств социалистического типа, коллективизации и классовой борьбе в деревне. Вторая часть посвящена вопросам технической революции в сельском хозяйстве.

Сборник открывается статьей В. П. Милютина, которая освещает актуальные вопросы политики партии в деревне. На основании анализа фактических данных, характеризующих сельское хозяйство, автор опровергает пресловутую теорию деградации сельского хозяйства и чрезмерного обложения деревни. Автор отмечает отставание сельского хозяйства от других отраслей народного хозяйства, констатирует возможность срыва политики индустриализации, если не принять решительных мер по сельскохозяйственной реконструкции. Но реконструкция возможна лишь в том случае, если промышленность даст деревне усовершенствованные средства производства (машины и орудия, удобрения, пути сообщения и т. д.), потребность в которых огромна и может быть удовлетворена лишь путем максимального развития промышленности и, прежде всего, тяжелой индустрии. Поэтому, „те, кто полагает, что они помогают сельскому хозяйству, задерживая темп индустриализации, по существу являются злейшими врагами развития сельского хозяйства" — таков вывод автора. В подтверждение указанных принципиальных положений В. П. Милютин приводит основные цифры развития сельского хозяйства по пятилетнему плану.

Вопросам совхозного строительства посвящена статья М. Лациса. Автор подводит итоги строительству совхозов за все время их существования. Несмотря на то, что совхозы „получили в качестве наследия от бывших помещиков не культурно оборудованные имения, а жалкие остатки помещичьего хозяйства" (стр. 23), что до самого последнего времени им уделялось мало внимания, мы все же имеем значительные достижения как в капиталонакоплении, так и в продукции. Особенно необходимо отметить громаднейшую роль совхозов в деле распространения сортовых семян, племенных животных и т. п. В ближайшее пятилетие совхозы дадут 3.646.000 центнеров товарного зерна, что составляет „больше $^1/_3$ твердых заготовок Наркомторга". Автор приводит интересные данные о влиянии совхозов на окружающее крестьянское хозяйство. Среди всех форм влияния, организация совхозами межселенных машинно-тракторных станций, как показал опыт, является исключительной формой, ведущей деревню непосредственно к крупному обобществленному хозяйству. Подводя итоги опыта работы тракторных колонн, автор приходит к такому выводу: „Все это позволяет вести точный учет всем производственным процессам и ставит крестьянское хозяйство на службу государству, согласно государственным плановым предположениям". Формулировка неточная, так как выражение „ставит крестьянство на службу государству" принять нельзя. Через организацию машинно-тракторных станций крестьянское хозяйство вовлекается в социалистический сектор, что позволяет государству

осуществлять плановое начало во всех мероприятиях, направленных по отношению к сельскому хозяйству. На ряду с активной ролью государства необходимо отметить также и активность самих трудящихся, что критикуемым выражением — „на службу государству" несомненно затушевывается. В заключении т. Лацис отмечает еще одну форму влияния совхозов на крестьянское хозяйство, выражающуюся в том, что совхозы уже сейчас становятся политическими центрами в деревне. Это обстоятельство имеет огромное значение, хотя ему до последнего времени не уделялось внимания.

В другой статье т. Лацис подводит итоги работам машинно-тракторных станций, приводя многочисленные фактические данные из опыта последних двух лет.

Вопросам кооперации и коллективизации посвящены три статьи. Тов. М. Владимирский развертывает перед читателями основные черты пятилетнего плана развития сельхоз. кооперации. Статья представляет собою первую главу уже опубликованного перспективного плана сел-хоз. кооперации (Изд. Книгосоюза, М., 1929 г.). Отметим лишь, что статья конкретизирует директивы партии по пятилетнему плану и дает правильную установку для практических мероприятий в области кооперирования населения и работы всех видов сел-хоз. кооперации.

Т. Биценко останавливается на колхозном строительстве и подробно анализирует все его достижения и недостатки.

Как достижение, автор отмечает повышение значения обобществленных средств и размер колхозов по стоимости средств производства. Отмечается все же относительно медленный рост неделимых капиталов. Роль государственных средств в колхозах огромна. Автор отмечает весьма интересное и важное положение: „чем больше в колхозе государственных (обобществленных) средств производства, тем больше в таких колхозах мобилизуется средств самих членов". Этим опровергается еще существующее сейчас в среде мелкобуржуазных экономистов мнение, что колхозы „сидят на шее" у государства. Автор отмечает, что производительность труда в колхозах значительно выше, чем в крестьянских хоз-вах. В колхозе работник производит на 625 р., в крестьянском хоз-ве на 378 р. Из недостатков в жизни и работе колхозов автор отмечает малые размеры колхозов и слабую организованность труда, также не везде разрешены вопросы распределения (особенно в простых видах) и т. п.

Тов. Власов в статье о коллективизации в деревне в 1928 году конкретизирует данные т. Биценко на основе обследований, проведенных отделом по работе в деревне ЦК ВКП (б), по проверке выполнения местами постановлений XV партс'езда. В статье приведены интереснейшие (к тому же наиболее достоверные) данные о динамике колхозов, о классовом их составе и классовой борьбе вокруг коллективизации. Много внимания посвящено дальнейшим задачам коллективного земледелия.

Вопросам контрактации (итоги и очередные задачи) посвящена ст. М. Беленького. Контрактация или система государственных заказов является мероприятием, которое получило широкое распространение лишь в последний год. В 1929 году контрактацией охвачены все посевы хлопка, клещевины, кенафа, большая часть посевов льна и подсолнуха и около трети товарного зерна крестьянских хозяйств. Кроме того, что через контрактацию оказывается громаднейшее влияние на организацию рынка с.-х. товаров, государство имеет возможность влиять через нее на самый процесс сел.-хоз. производства. Контрактация ускоряет процесс кооперирования и коллективизации.

До сего времени практиковалась контрактация с выдачей авансов. Однако, как показал опыт, громаднейший интерес и значение представляют безавансовая контрактация, где при сохранении всех обязательств со стороны крестьянина, государство обязуется принимать товарную продукцию в определенные сроки по повышенной цене. Наконец т. Беленький излагает третий метод контрактации — долголетние договоры, которые в ближайшем будущем должны получить широкое распространение и явиться одним из новейших рычагов реконструкции сельского хозяйства.

т. Шефлер в ст. „Задачи сел.-хоз. кредита и сел.-хоз. налога в деле под'ема урожайности" — выдвигает необходимость полной увязки кредита с планом реконструкции сельского хозяйства.

Статья т. С. Дубровского „Реконструкция сельского хозяйства и классовая борьба в деревне" пытается дать теоретическое обоснование неизбежности классовой борьбы в период социалистического переустройства сельского хозяйства. Несмотря на то, что середняцкая группа в деревне увеличивается за счет улучшения экономического положения бедноты, кулацкая группа остается сильной и в момент быстрого расширения социалистического сектора она представляет собою крупную анти пролетарскую силу, с которой нельзя не считаться и наличие которой вредно отрицать. Поэтому теория „врастания" кулака в социализм ничего общего с ленинской диалектикой иметь не может.

К сожалению, кроме статистического материала т. Дубровский не привел ничего из многочисленных фактов классовой борьбы в деревне. А дать анализ этим фактам, классифицировать и квалифицировать их с более общей политической точки зрения было бы необходимо. Все же статья заслуживает сугубого внимания.

Вторая часть сборника посвящена вопросам технической реконструкции сельского хозяйства.

В сборнике имеется ряд интересных статей по вопросам технической реконструкции сельского хозяйства: проф. Брицке: „Химизация сельского хозяйства"; академика Н. И. Вавилова, „Селекция и семеноводство"; проф. В. Р. Вильямса „Роль агрономии в деле поднятия сел.-хоз. и проф. Е. Лискуна „Животноводство и реконструкция сел.-хоз." Необходимо отметить лишь одно, по нашему мнению, важное обстоятельство — это самый факт участия крупнейших ученых Союза в сборнике Центрального Комитета партии. Этот факт подтверждает два положения: первое — партия считает, что громадная работа по социалистическому строительству должна протекать при самом активном участии всех честных специалистов, и второе, — что часть наших ученых (к сожалению пока еще небольшая) становится активной силой социалистического строительства.

Общий вывод, к которому мы приходим в результате рассмотрения сборника:

Крайне полезная, необходимая для каждого активного участника социалистической стройки, книга. Актуальность излагаемых проблем и охват всех главнейших вопросов как общей политической линии партии, так и конкретных тем собственно сельскохозяйственной политики заставляет нас считать ее, на ряду с решениями XVI партконференции основной настольной книгой каждого члена партии, каждого работника деревни, земорганов, кооперации и т. п.

Книга издана хорошо. Цена ее умеренная.

Ф. А. Хоробрых.

„Кон'юнктура Народного Хозяйства РСФСР и районов в 1927—1298 году". Изд. Госплана РСФСР. Москва, 1929 г., стр. 444, ц. 4 р.

Рецензируемая книга, как говорится в предисловии, „рассчитывает положить начало систематической публикации кон'юнктурных обзоров РСФСР и районов, по крайней мере, по годовым отрезкам". В основу публикуемой кон'юнктуры положены данные ЦСУ по требованиям „методологического единства статистических показателей", с использованием других материалов лишь в необходимых случаях детализации данных ЦСУ.

Книга содержит краткий сводный обзор, кон'юнктуру РСФСР в целом в отраслевом разрезе и кон'юнктурные обзоры отдельных районов.

Размеры газетной рецензии не позволяют подробно остановиться на всем содержании книги, достаточно богатом по статистическому оформлению и достаточно интересном по экономическому анализу. Поэтому мы считаем наиболее целесообразным полнее остановиться на первой половине книги, охватывающей вводную часть и кон'юнктуру РСФСР в отраслевом разрезе. Это тем более позволительно, что кон'юнктурный обзор РСФСР содержит в себе некоторые кон'юнктурные показатели и в районном разрезе.

Обзор отмечает, что „в ряде отраслей хозяйства... РСФСР не имеет адэкватного ее экономическому содержанию статистического оформления" (стр. 8), и это обстоятельство наложило известный отпечаток на содержание обзора, в смысле его полноты. Так, в обзоре совершенно не отражены внешняя торговля, бюджет и др. вопросы финансового хозяйства республики (налоги, в частности сельскохозяйственный налог, сберегательное дело), без которых нельзя дать законченной цепи анализа отдельных хозяйственных процессов в их динамике (напр., движение диспропорций, свойственных предшествующим годам: между ростом потребления и ростом денежных накоплений, между ростом внутренней и внешней торговли и др.).

Судя по материалу, включенному в книгу, авторы правильно, на наш взгляд, расценивают понятие кон'юнктуры в условиях нашего хозяйства, относя к анализу хозяйственной кон'юнктуры динамику народнохозяйственного целого, рассматриваемую в комплексе взаимодействующих причин и явлений.

Колебательные движения, предопределяемые в капиталистическом хозяйстве кон'юнктурными процессами в узком смысле слова, у нас нейтрализуются и видоизменяются системой плановых мероприятий. Иными словами, „чистая" кон'юнктура в условиях нашего хозяйства имеет суженные горизонты для распространения и влияния на динамику народного хозяйства и представляет ограниченный интерес для самостоятельного изучения. Однако это обстоятельство отнюдь не освобождает всякого, занятого изучением кон'юнктуры от внимания к чисто кон'юнктурным колебаниям.

Нельзя, на наш взгляд, согласиться со следующим положением, изложенным в „общих замечаниях к обзору": „очень часто большое значение этих явлений

(бурно проявившихся в 1927/28 г. — обобществление сельского хозяйства, движение хлебных цен и т. п. — Б. С.) с различных точек зрения не совпадало с их значением для существа конъюнктурных процессов и для того целого, частью которого они являются" (стр. 7, курсив наш — Б. С.). Это — формулировка эзоповская вместе с тем, она, несомненно, выхолащивает социально-экономическое содержание конъюнктуры.

Конъюнктура, как известно, должна ставить перед собой не только цели диагноза, но и цели прогноза. С другой стороны контрольным цифрам „предшествует работа по конъюнктурному изучению народного хозяйства" (контр. цифры на 1925/26 г.) ... „Развернутая и окрепшая система конъюнктурных наблюдений ... значительно укрепляет позиции контрольных цифр 1927/28 г. по сравнению с предшествующими" (Контр. цифры на 1927/28 год, стр. 7), при чем контрольные цифры ставят своей задачей не только простое предвидение, но и предуказание, т.-е. волевое воздействие на динамические процессы народного хозяйства.

В этой связи взаимоотношений конъюнктуры и контрольных цифр представлялось бы целесообразным, чтобы анализ конъюнктуры давался также в плоскости анализа выполнения контрольных цифр и особенно на тех участках хозяйства, которые наиболее трудно поддаются планированию. Это еще более значительно „укрепляло бы позиции контрольных цифр", а вместе с тем освобождало бы контрольные цифры от дублирования работы, предоставляя им возможность пользоваться конъюнктурными обзорами не только с точки зрения выявления динамики хозяйства, но и с точки зрения выполнения контрольных цифр. Справедливость требует отметить, что это положение получило отражение в рецензируемом конъюнктурном обзоре, но с недостаточной полнотой.

Наиболее тщательно в отношении статистического оформления разработан раздел „сельское хозяйство". Обращает на себя внимание следующий вывод обзора: недовосстановленность зернового хозяйства, животноводства, маслоделия падает исключительно на наиболее товарные районы и, наоборот, потребляющие районы, как правило, превзошли довоенный уровень (стр. 30, 37, 38, 40).

Обзор в основном правильно отмечая происшедшие процессы в сельском хозяйстве и причины, отразившиеся в истекшем году, не дает все же достаточно глубокого анализа причин, предопределивших процессы истекшего года и причин, выходящих за пределы одного года. В обзоре имеется ссылка на дробимость крестьянских хозяйств, но не вскрыты с достаточной полнотой ни изменение социально-экономической структуры деревни, ни изменение производственной структуры сельского хозяйства. Указанием на эти явления может служить лишь таблица на стр. 29 об уровне сельскохозяйственного производства по отношению к 1913 г.

В разделе промышленности отметим лишь, что в обзор включены данные об использовании промышленного оборудования (по пяти отраслям) и особая глава о „Сезонных колебаниях в промышленности", представляющие несомненный интерес. Последняя глава снабжена обильным статистическим материалом и диаграммами и убедительно доказывает, пользуясь показателями продукции и затраченной массы живого труда, сезонные колебания в отдельных отраслях промышленности и в группах „А" и „Б", наглядно вскрывая максимумы и минимумы производительности. Остается только пожелать, чтобы эта работа получила продолжение как в области статистического, так и экономического анализа, исследующего совокупность всех факторов, определяющих сезонную динамику.

В области торговли мы считали бы необходимым ограничиться следующими пожеланиями. Относительно удовлетворительное рыночное равновесие спроса и предложения в годовом отрезке (в 1927/28 г. объем товарной массы был ближе к удовлетворению спроса, чем в 1926/27 г.) проявляется в форме диспропорции между спросом и предложением в сезонных отрезках. Отсюда встает задача, между прочим, создания товарных запасов в одни отрезки года с целью выбрасывания их на рынок в другие отрезки. Изучение динамики товарных запасов, хотя бы в оптовых звеньях товаропроводящей сети, несомненно было бы ценным для познания и смягчения сезонных колебаний в взаимоотношениях спроса и предложения.

Анализ районной конъюнктуры дан как в отдельном разделе, так и в сжатой характеристике изложен в сводном обзоре по группам районов. Нужно сказать, что районы освещены не с одинаковой полнотой. Это, очевидно, зависит от местных конъюнктурных наблюдений, которые, давая требуемый минимум данных, ведутся все же по различным в смысле объема программам и разрабатываются не с одинаковой тщательностью. Так, Вятский район, напр., получил более полное отражение в сборнике чем Сев.-Кавказский край, Среднее и Нижне-Волжские районы. Тем не менее, несмотря на некоторую пестроту порайонной программы, этот раздел сборника интересен и дает более или менее отчетливое хозяйственное лицо районов не только на фоне конъюнктурных процессов истекшего года, но и, в известной мере, в динамике 3 — 4 лет.

В заключение, следует сказать, что первый опыт, несмотря на неизбежные „детские болезни" (а они не умаляют значения сборника) удался.

Б. Страхов.

Естественное движение населения РСФСР за 1926 год. Изд. ЦСУ РСФСР, Москва, 1928 г. стр. LIV + 131, тираж 1.500 экз., ц. 3 р.
Естественное движение населения СССР в 1926 г. Изд. ЦСУ СССР Москва, 1929 г., стр. 179, тираж 1.000 экз., ц. 4 руб.

Рецензируемые книги идут навстречу все растущей потребности в демографическом материале, особенно в связи с проблемами перспективного планирования. Исчисление на ближайшие годы населения СССР и его районов, трудовых ресурсов, контингентов детей школьного возраста и, вообще, тех или иных возрастных групп населения невозможно без учета соответствующих современных демографических данных, и можно лишь выразить некоторое сожаление по поводу того, что при форсированном темпе планирования данные о естественном движении населения за 1926 г. опубликованы со значительным запозданием.

Обзор содержащихся в рецензируемых книгах табличных данных показывает, что мы имеем здесь значительный материал для изучения основных моментов естественного движения населения. Правда, все еще отсутствуют сведения по Узбекистану, Туркменистану, Азербайджану, Грузии, Якутии и еще некоторым территориям, но, во всяком случае, относящиеся к 1926 г. данные являются наиболее полными из всех, которыми мы располагали до сих пор, охватывают решительно преобладающую часть территории Союза и, что особенно ценно, позволяют судить о демографических процессах в Азиатской части, до сих пор не получавших сколько-нибудь удовлетворительного освещения.

ЦСУ РСФСР при довольно подробном и иллюстрированном диаграммами анализе данных о естественном движении населения делает попытку установить меру влияния на рождаемость и смертность некоторых социально-экономических факторов. Проявленную ЦСУ РСФСР инициативу следует приветствовать. Проблема народонаселения только в том случае получит надлежащее освещение в планах народного хозяйства и культурного строительства, если народонаселение будет с достаточной полнотой и углубленностью изучаться, как производитель и как потребитель хозяйственных и культурных благ. И прежде всего было бы, конечно, существенно учесть те сдвиги в основных демографических показателях, которые должны иметь место при социалистической перестройке общества, при индустриализации страны и намечаемой агрикультурной революции. Однако, как это признает само ЦСУ РСФСР, при недостатке соответствующих материалов и неразработанности методологии, ему не удалось получить здесь достаточно удовлетворительных результатов. Действительно две основные „разведки" ЦСУ РСФСР: выяснения влияния промышленного развития губерний на рождаемость и уровня их благосостояния на смертность, с методологической точки зрения вызывают много сомнений. Прежде всего, круг рассматриваемых административных единиц очень ограничен: 12 — 15 губерний. Затем — за показатели промышленного развития принимаются: продукция цензовой промышленности в ценностном выражении на душу населения, относительная численность рабочих цензовой промышленности и удельный вес городского населения, а показателями уровня экономического благополучия сельского населения считаются: урожайность хлебов в гектарах, количество земли на тысячу жителей и размеры сельскохозяйственного налога. Между тем, существенно было бы привлечь к рассмотрению и такие показатели индустриализации: размеры основного капитала промышленности, величину капитальных вложений, число лошадиных сил на одного рабочего; без этих показателей картина степени промышленного развития губернии оказывается туманной — тем более, что поскольку в стоимость готовых изделий включается стоимость сырья, топлива и полуфабрикатов, — сопоставление различных производств по стоимости продукции нередко может оказаться совершенно непоказательным в смысле характеристики их значения для индустриализации. Нельзя не указать также, что поскольку рождаемость берется лишь по городским местностям (стр. XXIV), — и продукцию следовало исчислять на одного городского жителя, а не на одного жителя вообще.[1] С другой стороны, нельзя признать достаточными и те признаки, которыми характеризуется уровень благосостояния деревни. Помимо урожая хлебов, важное значение здесь имеет и урожай технических культур, размер доходов от животноводства, доходы от внеземледельческих промыслов и пр. Весьма существенным дефектом того и другого опыта является их статический характер: сопоставляются группы различных губерний за один 1926 год. Динамический анализ одной и той же губернии или группы губерний был бы более убедительным, так как без него весьма трудно выполнимым оказывается логическое требование выравнивания „прочих условий" при исследовании причинной связи. Наконец, что особенно надо подчеркнуть, вряд ли правильно вообще ста-

[1] Между прочим, расчет рождаемости по сельским местностям тех же губерний иногда дает соотношение, обратное тому, которое приводится в таблице: так, если взять Московскую и Владимирскую губ., то по городам рождаемость выразится следующими коэфициентами: 38,28 и 45, 36, — а по селам: 44, и 68 и 42,61 (на тысячу жителей).

вить рождаемость и смертность в 1926 г. в зависимость от вышеупомянутых экономических показателей того же года: ведь, например, урожайность 1926 г. не могла найти заметного отражения в смертности 1926 г., но могла оказать сильное влияние на смертность следующего года.

Вышеуказанные недостатки анализа делают понятным, почему по отдельным губерниям наблюдаются весьма значительные отклонения от видимой правильности групповых показателей. При таких условиях установить какую-либо функциональную зависимость между рассматриваемыми признаками не представляется возможным. Ряды цифр получают лишь иллюстративное значение и за опытом ЦСУ РСФСР приходится признать скорее значение лишь общей постановки проблемы увязки социально-экономических признаков с демографическими, — чем ее хотя бы частичного разрешения.

С социально-культурной точки зрения весьма интересно было бы выявить, какое влияние могут оказать на рождаемость и смертность мероприятия в области народного просвещения и здравоохранения (рост грамотности, повышение обеспеченности населения начальными школами, больничными койками и др.). Для освещения этого вопроса мы не находим в наших изданиях разработанного материала. Имеется лишь указание на то, что понижение современного уровня смертности по сравнению с довоенным,— в частности в отношении смертности детей до одного года, — свидетельствует об улучшении общих условий жизни широких масс. Но как раз задачей анализа сдвигов, происшедших в отношении силы смертности является выяснение того, в какой мере констатируемое падение силы смертности должно быть отнесено за счет улучшения экономических и социально-культурных условий жизни и в какой мере оно является следствием „естественного отбора“, имевшего место в пережитые нами годы экономической разрухи и голода, на ряду с исключительно высокой смертностью.

ЦСУ СССР дает обстоятельную статистическую характеристику публикуемых им демографических данных, но вне социально-экономической перспективы. Большой интерес представляют приводимые в обоих изданиях данные об абортах, обнаруживающие главную причину значительно более низкого уровня городской рождаемости по сравнению с сельской. По данным ЦСУ РСФСР о населении 8 губерний за 1926 г. процент абортов в городах к общему числу родившихся составляет 32,0%, а в селах — лишь 2,1%. Аналогичные данные приводит ЦСУ СССР за 1925 г. Таким образом, в городах из каждых 4 имеющих родиться детей один оказывается обреченным. Если обобщить эти данные, то при городском коэфициенте рождаемости по Европейской части РСФСР в 1926 г. — 34,7 на тысячу жителей и при среднем городском населении 14.620 тыс., дефицит родившихся, обусловленный абортами, выразится громадным числом, — свыше 160 тысяч за год. Между прочим, те же данные показывают, что потенциальная рождаемость в городах и селах, повидимому, мало отличается одна от другой: в городах она выражается числом $34,7 + 11,1 = 45,7$ на тысячу жителей, а в селах $46,4 + 0,9 = 47,3$. Однако, для более обоснованного суждения по этому вопросу должно быть учтено различие в возрастном составе городского и сельского населения. Наши расчеты, построенные на использовании выведенных на основе американских данных о распределении рождаемости по возрастным группам женщин специфических коэфициентов плодовитости женщин, показывают, что за счет различия в возрастном составе потенциальная рождаемость в городах должна быть, примерно, на 1% (ко всему населению) выше, чем в селах. Это — при том условии, что сила плодовитости по отдельным возрастным группам в городских и сельских местностях одинакова. Итак, возможно, что по европейской части РСФСР недобор рождений в городах за счет различного рода направленных к сокращению рождаемости мероприятий (имеющих в городах несравненно более широкое распространение, чем в селах) составляет, примерно, тысяч 300 за один лишь 1926 год.

Заслуживает внимания произведенный ЦСУ СССР опыт построения общих коэфициентов плодовитости женщин. Здесь только надо сделать два замечания. Возбуждает сомнение применение одинакового процента (70%, стр. 1[1]) к тому и другому полу; собственные данные ЦСУ СССР показывают, что если в общем в первое полугодие жизни умирает в Европейской части Союза 69,0% числа умирающих в первый год жизни, то соответствующий процент для мальчиков — 69,6%, а для девочек — 68,3%[1]. С другой стороны, пользование общими коэфициентами плодовитости лишь немногим предпочтительнее применения обычных коэфициентов рождаемости. Здесь уместно выразить пожелание относительно скорейшего построения специфических коэфициентов плодовитости женщин на основании соответствующих эмпирических данных по СССР, так как эти коэфициенты смогут дать более надежную демографическую базу для проектировки рождаемости в СССР на ближайшие годы.

Б. Бабынин

[1] Заметим кстати, что ЦСУ РСФСР при аналогичном расчете применяет устаревшую формулу Новосельского (67%), тогда как предпочтительнее было пользоваться полученным за 1926 г. эмпирическим процентом смертности в первое полугодие жизни (к годовому числу) — 68,4% по Европейской части РСФСР.

Проф. Л. Юрен. „Современные методы добычи нефти“. Перевод с англ. Л. И. Слонима и Н. А. Сорокина. Нефт. изд. НТУ ВСНХ СССР, 1928 г., 374 стр., 143 илл., ц. 9 руб.

Мысль о быстром истощении американских нефтяных месторождений была популярна еще пол-века тому назад. Ее поддерживал, между прочим, Д. И. Менделеев, предсказывавший истощение нефтяных запасов С.-А.С.Ш. в 5 — 6 летний срок, несмотря на то, что знаменитый ученый придерживался сам гипотезы неорганического происхождения нефти, гораздо более оптимистической в вопросе о возобновляемости нефти в природе, чем господствующие в наше время гипотезы. Предсказание это не сбылось, несмотря на колоссальный рост годовой добычи нефти; открыты были многие новые месторождения, а буровая техника позволяет ныне извлекать нефть из глубин, о коих не мечтали пол-века назад. Но тем более сокращение резерва свежих нефтяных полей, истощение верхних горизонтов, огромные масштабы бурения, добычи и потребления вселяют ныне американскому населению тревогу за нефтяное снабжение страны, а капиталистам—за судьбу колоссальных капиталов, инвестированных в нефтяную промышленность и торговлю и приносящих до сих пор щедрые проценты. Сакраментальные „5 — 6 лет“ были весьма популярными еще недавно (напр. в 1924 г.), что не помешало однако добыче нефти в С.-А.С.Ш. с тех пор расти, а не падать, как это должно было бы быть перед истощением. Эта тревога повлекла образование в 1925 г. специальной государственной комиссии, так называемой „комиссии одиннадцати“. По ее подсчетам, до июля 1925 г. в С.-А.С.Ш. извлечено всего 7,78 мрд. баррелей (несколько более 1 мрд. метр. тонн); оставшиеся запасы в в тех же, заведомо нефтеносных, районах — 5,32 мрд. барр. (0,7 мрд. тонн) нефти, доступной извлечению „современными“ техническими методами, и около 26,4 мрд. барр. (ок. 3,5 мрд. тонн) недоступного остатка в пластах. Дело в том, что „современными“ для 1925 г. способами, господствующими и в наши дни, можно извлечь не свыше 15 — 25% всей содержащейся в пласте нефти, остальные же 75 — 85% остаются в пласте, плотно прилипая к нефтеносному песку в силу законов капилярности и вследствие падения давления в пласте по мере разработки месторождения, между тем как поддержание дебета нефтяной скважины на уровне более или менее рентабельном требовало бы теперь, наоборот, возрастающего давления.

Естественно, что научная и техническая мысль деятельно работает над вопросом извлечения этого „недоступного остатка“, и под ее напором эта „недоступность“ значительно ослабла, а „современные“ для 1925 г. технические методы перетерпели значительную эволюцию. Под современными методами в заголовке книги переводчики назвали именно те новые методы, описанные автором и отчасти им же предложенные, которые уже сегодня широко применяются на практике, позволяя получать значительно большую долю нефти из пластов и извлекать ее даже из „истощенных“ и уже заброшенных недр с достаточной экономической эффективностью.

Рационализация советской нефтепромышленности принесла крупные успехи: во многом мы догнали было Америку. Но как только это стало ясным — обнаружилось и то, что это — лишь первая глава рационализации, что Америка успела уйти вперед и что нам надо вновь догонять эту страну передовой технической культуры, идя по ее готовым образцам.

Рецензируемая книга проф. Л. Юрена (крупного авторитета в вопросах эксплоатации нефтяных месторождений) может значительно облегчить эту задачу, популяризируя среди наших техников и экономистов новейшие способы извлечения нефти, и, в частности, способы „омоложения“ месторождений.

В этом — значительная ценность книги. Но еще важнее, пожалуй, та теоретическая база, на которой построено, в плане книги, ее прикладное техническое содержание. Известно, что технические методы решения той или иной практической задачи возникают часто случайно или „интуитивно“, опережая теорию; но только теоретическая мысль, оплодотворяя элементарную практику, дает толчок к действительному техническому прогрессу. Если горная техника вообще до сих пор остается в значительной степени „горным искусством“, то добыча нефти, с ее своеобразной техникой, вытекающей из жидкой природы минерала, почти не имеет никакой теоретической базы. Немногочисленные попытки математической обработки явлений движения нефти в пласте были слишком абстрактными и гадательными в своих предпосылках, чтобы быть действительно полезными, поскольку оставалась неясной сама физическая природа этого процесса.

Книга проф. Юрена — едва ли не первый труд (по крайней мере на русском языке), излагающий „нефтяную физику“, по удачному выражению переводчиков, дающий систематическую и экспериментально проверенную теорию движения нефти в пласте, осложненного явлениями капилярности и поверхностного натяжения и динамикой содержащегося в нефти газа.

Наконец, книга Юрена имеет и социальную значимость, лишний раз подчер-

кивая, хотя может быть и без намерения автора, сугубо-плановый характер эксплоатации нефтяных месторождений, не терпящий по своей природе рамок частной собственности. Новые методы эксплоатации углубляют коллизию между техническим прогрессом и капиталистической системой производства. Как пример укажем, что методы востановления давления в пласте, а тем более „способ заводнения", значительно повышающие нефтеотдачу пластов, мыслимы только при разработке всего месторождения в целом по плану, устанавливающему строгий порядок последовательного заложения стройных рядов скважин, их терпеливой эксплоатации и, наконец, своевременной ликвидации и искусственного заводнения. Практика частно-хозяйственной эксплоатации, с ее анархической системой заложения скважин, подсасыванием соседа и погоней за максимальным эффектом добычи в ущерб будущему месторождению в целом, противоречит теории и плановой системе Юрена, за то и приводит к хищнической эксплоатации с ее 15—20% извлекаемой из пласта нефти вместо теоретически возможных 60%! Абстрактно говоря, крупные земельные монополии могли бы, хотя и с ограничениями, осуществлять технически такую плановую разработку недр; но такова уже, видимо, природа капиталистического хозяйства, что именно в нефтяном деле, где сложились крупнейшие монополии мирового масштаба, пути и способы образования этих монополий менее всего затронули основную операцию — добычу нефти, т.-е. как раз ту именно область, где монополия с общественной точки зрения была бы более всего оправдана. И это — не случайность, так как нефтяные монополии, сложившиеся преимущественно на базе заводского, транспортного и торгового аппарата, находят в нем специфическое средство соподчинения монополистам отдельных раздробленных „производителей" нефти и замаскированной экспроприации у них нефтяной ренты.[1]

Другой пример — применение так называемого газлифта, как средства, позволяющего и получать высокий дебет скважины, и увеличивать нефтеотдачу пласта вообще. Но только в плановом хозяйстве решаются обязательно и одновременно обе задачи; в капиталистическом — соблазн форсировать дебет скважины, в целях конкуренции, не позволяет хозяину церемониться с так называемым „газовым фактором", что приводит к растрате энергии пластового газа и непоправимой потере нефти в пласте после блестящей, но краткой молодости нефтяной скважины.

[1] См. подробнее нашу ст. „Характерные черты нефтяной экономики" в кн. III, „Соц. Хозяйства" за 1928 г.

Первые три главы книги посвящены специально физике и механике нефти в ее естественных условиях — статических и динамических, то-есть до и во время эксплоатации. Эти теоретические позиции а равно ссылки на лабораторное экспериментирование, применяются и в последующем изложении.

Затем ряд глав излагает технические методы увеличения нефтеотдачи пластов и оживления истощенных месторождений. Таковы различные способы „противодавления на пласт", и в числе их особенно газлифт, популярный в С.-А.С.Ш. при эксплоатации свежих участков, частично применяющийся и у нас (где он вытеснил эр-лифт, свой классический прототип, зародившийся впервые именно в Баку еще тридцать лет тому назад); затем — способ периодического закрытия скважин с целью выравнивания давления в пласте; различные способы расширения забоя скважин в целях экономии энергии газа, продвигающей нефть к забою; способы чистки забоя, дренирования его крупным гравием и предупреждения отложений парафина в скважине; наконец, важнейшие из современных методов „омоложения" месторождений: восстановление давления в пласте путем нагнетания воздуха или иного газа, применение вакуума в скважине и способы искусственного планомерного заводнения пласта. Автор подчеркивает, что эти способы более дешевы и значительно более эффективны, чем огромные затраты на поиски новых месторождений (в С.-А.С.Ш. лихорадочно бурят „на дикую кошку" т.-е. на авось, без достаточного геологического обоснования, что приводит к очень высокому проценту бесполезного бурения).

Новинкой в нашей литературе являются две главы XV и XVI, дающие описание способов шахтной добычи нефти, осуществленной в Пехельбронне (в Эльзасе) во время войны, несмотря на значительные технические трудности, и удержавшейся и ныне. Это свидетельствует о возможности рентабельной эксплоатации таким путем нефтяных месторождений после периода истощения их буровыми скважинами. По лабораторным исследованиям Юрена, можно рассчитывать на извлечение таким способом 40—85% заключающейся в песках нефти.

Последние пять глав книги посвящены современным типам глубоких насосов, выкачивающих нефть со дня буровых скважин. Помимо многих полезных конструктивных деталей, здесь очень ценно их научно-теоретическое обоснование, опирающееся на изучение динамики напряжений металла штанг и исследование различных естественных и производственных факторов, влияющих на работу насосов. Едва ли не впервые здесь дано, например, достаточное теоретическое обоснование преимущества насосов с длинным и медленным ходом поршня.

При богатом научном и техническом содержании книги, написана и переведена она достаточно простым, ясным и живым языком, хорошо иллюстрирована и должна быть рекомендована всем, кто интересуется техникой и экономикой нефтедобывного производства. Но цена книги слишком высокая.

А. Сегаль.

И. Н. Дубинская. Бюджет рабочих семей на Украине в 1925—27 гг. Изд. ВУСПС. Харьков, 1929 г. стр., 95. Цена 1 р.

Вопрос о рабочем бюджете, сравнительно мало освещенный в нашей экономической литературе, приобретает в настоящее время выдающееся значение, в связи с перспективами дальнейшего роста благосостояния рабочих в общей системе пятилетнего плана. В связи с порайонным расчленением этого плана, представляет в частности большой интерес освещение бюджета рабочих отдельных районов и особенно таких крупных республик, как Украина. Работа И. Н. Дубинской должна поэтому привлечь к себе пристальное внимание в качестве существенного дополнения к имеющимся трудам по рабочему бюджету, трактующим вопрос преимущественно в общесоюзном масштабе.

Рецензируемая работа основывается на текущих бюджетных обследованиях, производимых Всеукраинским советом профессиональных союзов, и включает в круг своего наблюдения 1925, 1926 и 1927 годы. Начиная с описания истории рабочих бюджетов и их современной организации и методов на Украине, автор в дальнейшем переходит к освещению размеров и состава приходного и расходного бюджета украинских семейных рабочих, а также охвата бюджета кооперацией, движения цен и реального уровня жизни. В заключении очерка автор останавливается на сопоставлении результатов обследований украинских рабочих бюджетов 1927 г. с бюджетами служащих Украины, с рабочим бюджетом РСФСР и, наконец, с бюджетом западно-европейских рабочих.

К числу достоинств работы следует в первую очередь отнести краткий, но содержательный очерк истории бюджетных обследований, характеризующий основные этапы рабочих бюджетов — от разрозненных попыток частных лиц в Англии в конце XVIII века до организованных и широких государственных и профсоюзных обследований наших дней. Достаточно тщательно описываются автором и организационные и методологические вопросы, связанные с современным текущим обследованием рабочих бюджетов по линии профсоюзов. В этой области автор дает не мало полезных указаний, выходящих за пределы украинских обследований и представляющих более общий интерес. Так, например, большое значение имеет подчеркиваемый автором вопрос о единице учета (так называемый „едок"), которая ведет свое начало от обследований крестьянских бюджетов в Вологодской губернии и, имея за плечами давность в четверть века, нуждается, по справедливому указанию автора, в скорейшем пересмотре, на основе учета всех социально-экономических перемен и новейшего опыта как физиологии, так и статистики (стр. 19 и 20).

Большого внимания заслуживает и разбор приходо-расходного бюджета украинских рабочих, основные выводы которого в общем и целом подтверждают общесоюзные тенденции рабочего бюджета, как то: 1) количественный и качественный его рост, благодаря повышению заработкам и структурным сдвигам в расходах, 2) увеличение роли кооперации в удовлетворении потребностей рабочих и т. п. При этом, однако, автор вынужден констатировать и некоторые неблагоприятные особенности развития рабочих бюджетов. Сюда относятся, например, такие явления, как: а) значительное возрастание так называемых прочих поступлений (сверхзарплаты и соцстраха), опережающее по своему темпу основные доходы рабочих (преимущественно за счет денежных займов и товарного кредита) и свидетельствующее о напряженности рабочего бюджета (стр. 29 — 33), б) задержанное повышение удовлетворения потребности рабочих в одежде и обуви, в связи с недостатком соответствующих товаров (стр. 60 — 62 и др.).

Что касается недочетов рецензируемой работы, то сомнения прежде всего возбуждает вопрос о степени обоснованности выводов автора из разработанных им материалов. Разбираемая нами работа опирается на обследования лишь 150 — 250 семей (колеблющихся по годам), расположенных в немногих крупных пунктах; число работников в обследованных семьях достигало в 1927 г. 279 чел. (стр. 26), т.-е. примерно 0,02% всех промышленных работников Украины, общая численность которых составляла около 1 млн. чел. (стр. 22). Значимость использованных данных ослабляется и тем обстоятельством, что они не охватывают сахарников (имеющих особенно большое значение именно на Украине) и строителей (стр. 22 и 23).

Существенные опасения недостаточной репрезентативности материалов вызывает и самый метод, лежащий в основе текущих обследований рабочих бюджетов. Представляя собою комбинирование так

называемого экспедиционного и счетоводственного методов (стр. 15 и 16), он все же имеет не мало общего с анкетным методом обследований, ибо обследуемые рабочие сами записывают ежедневно свои поступления и расходы в раздаваемые им тетради, а такого рода записи не застрахованы от возможности небрежности или забывчивости.

Отмеченные слабые стороны работы — свойственные в большей или меньшей мере всякому выборочному обследованию — требуют подкрепления ее результатов проверочным сопоставлением со всеми возможными иными источниками родственных данных. В качестве таких источников в интересующей нас сфере должны быть привлекаемы данные ноябрьских обследований рабочих бюджетов и обследований питания (по линии ЦСУ), с одной стороны, и оперативные данные о реализации отдельных товаров, с другой стороны. Необходимость таких сопоставлений усугубляется тем, что единственное приводимое сравнение с результатами массовой статистики по вопросу о заработной плате (стр. 27) обнаруживает большое расхождение (а не только „некоторую разницу", как указывает автор) между данными бюджетного обследования (920 руб. в 1927 г.) и текущей статистики (762 руб). Отсутствие указанных сопоставлений по всем остальным вопросам значительно уменьшает ценность соответствующих выводов автора.

Главный интерес представляют те части книги, которые посвящаются сравнительному анализу рабочих бюджетов Украины, ибо они вскрывают отличительные особенности условий жизни украинских рабочих, по сравнению с другими группами населения и с другими районами. Однако, и в этой области наблюдаются некоторые недочеты, уменьшающие доверие к результатам сопоставлений. Так, для сравнения бюджетов рабочих и служащих в пределах УССР автор привлекает данные о средних и низших служащих (стр. 71), средний заработок которых отстает от дохода рабочего. В соответствии с этим и сравнение расходного бюджета рабочих и служащих приводит к искажению результатов. Так, например, в отношении питания, в разрез с общесоюзными данными бюджетных обследований и с данными обследований питания на самой Украине (по линии ЦСУ), автор приходит к выводу (стр. 76) о повышении потребления рабочими ряда питательных продуктов (пшеничный хлеб, мясо и рыба, молочные продукты, сладости) при пониженном потреблении менее ценных продуктов (ржаной хлеб, крупы, растительное масло).

Из других сопоставлений, приводимых автором, заслуживает наибольшего внимания сравнительный анализ рабочих бюджетов по УССР и РСФСР (из заграничных материалов использованы данные о рабочих Гамбурга, вследствие чего наименование соответствующего раздела „бюджет европейского рабочего" представляется слишком громким). Это важнейшее сопоставление, в свою очередь, отличается некоторыми недочетами, ослабляющими значение выводов, как-то: 1) небольшое число хозяйств и пунктов, обследованных в РСФСР (стр. 79), 2) недостаточная сопоставимость принятых данных о квалифицированных рабочих УССР и о „срединной по заработку группе" в ряде пунктов РСФСР (стр. 80) и т. п. Вследствие этого, констатируемый автором заметно повышенный общий уровень жизни украинских рабочих, а в частности его значительно улучшенное питание, по сравнению с рабочими РСФСР (стр. 79—86) требует дополнительной проверки и обоснования.

Упомянем, наконец, и о наличии в книге некоторых частных пробелов и неточностей. Сюда относятся, напр., 1) отсутствие анализа отдельных составных частей расходного бюджета, кроме питания и одежды и обуви (помещение, отопление и освещение, хозяйственные принадлежности, спиртные напитки и др.), 2) отсутствие данных об охвате кооперацией приобретения рабочими отдельных товаров, весьма существенных, вследствие наблюдающихся в этой области крупных различий, 3) отсутствие освещения вопроса о внедомашнем питании, на наличие которого имеется лишь указание (стр. 34), 4) отсутствие данных о разного рода расходах натурального характера (посылки в деревню и т. д.), в дополнение к упоминаемым натуральным поступлениям (стр. 21), 5) арифметическое сложение хлеба и муки, потребляемых рабочими (стр. 50), вместо применяемого обычно перевода хлеба в муку, 6) небрежное упоминание (стр. 9) о „двухсотлетней истории" бюджетных исследований, в области которых „первая работа ... появилась в конце XVIII века в Англии ... после неурожаев и голода в 1794 и 1795 гг."

Несмотря на отмеченные недочеты, работа И. Н. Дубинской сохраняет большое значение как ценное пополнение нашей скудной литературы о рабочих бюджетах. Если эта работа не может претендовать на точное отражение фактических приходов и расходов описываемых групп населения, то она все же дает представление об основных экономических тенденциях бюджета украинских рабочих. В то же время, не давая окончательного решения ряда затрогиваемых вопросов, самая их постановка является несомненной заслугой автора. На этом основании, книга может быть рекомендована как полезное пособие всем экономистам, статистикам и хозяйственникам, интересующимся вопросом о рабочем бюджете.

Сав. Гессен.

Б. А. Тутыхин. Центрально-Черноземная область. Под редакцией Н. Н. Баранского. Изд. Свердл. Ун-та, М. 1929 г., стр. 285. Цена с картой 3 руб.

Практическая хозяйственная деятельность предъявляет огромные требования на экономико-географическую литературу. На этот спрос отзываются многие. Особенно обширной стала за последние годы у нас литература, характеризующая госплановские области. К сожалению, качество этой продукции далеко не соответствует количеству.

Каждому экономисту-географу хорошо известно, что при использовании районного метода необходимо дать: 1) характеристику места реальной совокупности в системе народного хозяйства, 2) достаточно полное выяснение условий образования реальной совокупности, 3) анализ хозяйства, охваченного реальной совокупностью в целом и 4) географию и характеристику сложения тех реальных совокупностей более дробного порядка, на которые разделяется об'ект исследования.

Однако, эти элементарные требования по большей части не выполняются. Иное мы находим в работе Б. А. Тутыхина. Методическими требованиями проникнуто не только оглавление работы. Большинство глав работы, написанных Б. А. Тутыхиным, по содержанию и выполнению являются хорошо проработанными в методологическом отношении.

Это мы находим в главе, характеризующей область в целом, также в главах об общественных условиях развития, характеризующих сельское и промышленное хозяйство области и, наконец, дающих описание районов области. Очень содержательной и интересной по построению является глава третья, дающая общественно-исторические, транспортные и рыночные условия хозяйственного развития ЦЧО, ее „оскудения" и перенаселения. Автор, не загромождая работу материалом, дает достаточно яркую картину заселения, крепостного права, истории землевладения, дорожного строительства, конкуренции окраин и вполне убедительными делает свои выводы о причинах и характере перенаселения области.

Особенно ценными мы считаем попытки автора в этой главе дать анализ себестоимости основных, производимых в области продуктов. Желательно было бы однако шире использовать получающиеся таким путем данные для обоснования специализации области. Обильным материалом является глава, характеризующая сельское хозяйство и промышленность ЦЧО. Она дает возможность разобраться в направлении хозяйства области, а нередко и в тех динамических процессах, которые совершаются в хозяйстве области. Эта глава так насыщена статистическими данными, что без ущерба для работы можно было бы некоторые таблицы в тексте этой главы даже сократить.

Характеристику районных реальных совокупностей, на которые делится ЦЧО, автор дает в главе шестой. Глава эта вполне достигает своей цели. Каждый очерк ее с достаточной ясностью показывает, что в той или иной части области мы имеем не только какие-то отличия в хозяйстве, но также и то, что эти особенности выявлены в определенных хозяйственных системах — экономико-географических реальных совокупностях. Надо признать удачным иллюстрирование картограммами степени выраженности специализации сельского хозяйства того или иного района области и приходится пожалеть, что это не удалось сделать в такой же форме и для характеристики размещения промышленности. Некоторым диссонансом в этой шестой главе является очерк, характеризующий округа области. Мы признаем необходимость такого очерка при задании, поставленном автору, дать описание госплановской области, но гармонически увязать эту задачу с системой изложения всей работы вообще трудно, и, как нам кажется, автору это не удалось сделать.

Вызывают некоторые сомнения главы, дающие физико-географические условия и перспективы развития хозяйства. По построению своему и по содержанию главы эти, написанные не самим автором, не всегда увязаны с основной экономико-географической частью работы. Указанные нами недостатки книги, однако, не лишают ее в целом качества хорошо сделанной экономико-географической работы, которыми пока так бедна наша районная и областная литература. Книга Б. А. Тутыхина—Центрально-Черноземная область — полезна для желающих разобраться в хозяйстве области, а также и для преподавания в Вуз'ах, как ценное учебное пособие.

А. Рыбников

Н. И. Вавилов и Д. Д. Букинич. Земледельческий Афганистан. С 318 фотографиями, таблицами и 6 картами. Изд. Всесоюзного института прикладной ботаники при СНК СССР и Гос. инст. опытной агрономии, Ленинград, 1929 г., стр. 533 + XXV, тираж 2100, цена 12 руб.

До последнего времени Афганистан — одна из наименее исследованных стран земного шара. Исследователей этой „запретной страны“ можно перечесть по пальцам. Поэтому труд проф. Вавилова и инженера-агронома Букинича с первых страниц вызывает особое внимание. Труд этот является результатом научной экспедиции, которая возглавлялась проф. Вавиловым и которая в течение 5 месяцев 1924 г. проделала по Афганистану 5000 *км* караванного пути. Кроме того, Букинич в 1927 г. дополнительно исследовал 1000 *км*. В общем, обследования захватили все основные земледельческие районы страны и дали свыше 7000 образцов сортового семенного материала.

Среди маршрутов исследований особенно выделяется путь по Кафиристану, по той причине, что впервые вся эта замкнутая область Афганистана была пересечена караваном научной экспедиции.

Ведь до сих пор в Кафиристане побывал только один европеец — англичанин Робертсон, и то только в юго-восточной части.

Насколько это даже географически мало известный район, говорит то обстоятельство, что согласно данных экспедиции Вавилова, территория Кафиристана занимает на картах область вдвое большую, чем в действительности.

Почти половину „Земледельческого Афганистана“ занимает материал по отдельным культурным растениям. Выявляется чрезвычайное разнообразие культурных злаков Афганистана. В зависимости от района и высоты над уровнем моря, крестьяне этой небольшой страны, на ряду с растениями хлебными, обычными для всякой земледельческой страны, возделывают всевозможные зерновые и кормовые бобовые, масличные (в том числе лен) хлопок, различные тыквенные и огородные растения, лекарственные, виноград, шелковицу, многочисленные плодовые деревья, включая гранаты и финиковую пальму и даже сахарный тростник.

Между прочим, экспедицией обнаружены наиболее ранние яровые пшеницы, превосходящие по скорости созревания на четыре-пять дней даже наши северные сибирские пшеницы. Это открытие может иметь крупное практическое значение для наших северных районов.

В итоге обследования отдельных видов растений, Вавилов приходит к результатам, подтверждающим некоторые его прежние предположения. Все данные говорят за то, что юго-восточный Афганистан и примыкающие к нему районы являются основным очагом формообразования мягких и карликовых пшениц. Афганистан — также один из очагов происхождения ржи и моркови; восточный Афганистан и примыкающая к нему Северо-Западная Индия — один из первоначальных очагов культуры чечевицы, бобов (может быть, даже основной центр происхождения бобов), шабдара (персидского клевера), сурепицы.

Афганистан принадлежит к основному первичному очагу формообразования мелко-семенного льна, дыни и некоторых других растений.

Таким образом, геологическая складка между Гиндукушем и Гималаями является важным очагом формообразования целого ряда наших полевых и огородных культур и вызывает к себе острое внимание исследователей.

Кроме результатов обследования отдельных культур, „Земледельческий Афганистан“ дает весьма интересный гидробиологический и почвенно-ботанический очерк страны, достаточно детальное описание техники сельского хозяйства, ирригации и типов земледельческой культуры.

Между прочим, в этой стране, в Бамианской долине сохранился в сравнительно нетронутом виде прототип первобытного земледельческого бытия, это — земледельцы — пещерные жители. Пещерные деревни и поселки Бамиана проф. Вавилов застал в том же виде, как их описывает китайский путешественник VII века Сюань Цзан.

Чтобы дать наиболее полную картину, Вавилов дополнил книгу по новейшим данным физико-географическим очерком, обзором этнического состава населения и даже кратким очерком древней истории страны.

Так как на сельском хозяйстве в основном базируется экономика страны, то труд Вавилова и Букинича в сущности является довольно всесторонним описанием Афганистана, со включением многочисленных новых материалов. Книга, однако, много теряет в своей ценности и во всяком случае остается неполной потому, что в ней совершенно обойден вопрос об аграрных отношениях, о формах землепользования, о классовом расслоении того же земледельческого населения, на этническом составе и даже истории которого останавливаются авторы. Везде говорится вообще о народе, о населении. Диференциация этого населения, различия классовых интересов и классового положения отдельных групп населения — авторы не заметили. Во всяком случае, об этом не говорится ни слова. Правда, аграрные отношения в Афганистане мало исследованы, все же известный материал имеется и если авторы не считали нужным использовать его, то, во всяком случае, они во время экспедиции сделали немало наблюдений, которые в той или иной степени могли бы осветить этот вопрос. Поскольку авторы пытались дать всестороннее описание земледельческого Афганистана, постольку полное умолчание о такой важной области, как аграрные отношения, умаляет их в остальном ценный и капитальный по своей специальности труд.

Кроме вопросов дальнейшего изучения сельскохозяйственных культур Афганистана, с целью их исследования для возможного применения в пределах советского Союза, этот труд ставит перед нами в определенной форме также проблему упрочения экономических связей с Афганистаном, выявляя ближайшие конкретные задачи.

Главным производительным районом страны является север, граничащий с нашими средне-азиатскими республиками на протяжении 1.800 *км*. Здесь основные массивы культивируемых и годных под культуру земель. Здесь возделываются рис, пшеница, ячмень и, что для нас особенно важно,—хлопок. Здесь также пасутся огромные стада овец, дающие столь нужную нам шерсть. И, однако, эта шерсть, а иногда и хлопок вместо того, чтобы итти через рядом расположенную границу к нам, перевозится за тысячи километров на караванах к индийской границе и поступает английским купцам. Установление правильных экономических связей ликвидирует это ненормальное положение. За наш керосин (афганцы для освещения в большинстве еще пользуются растительными маслами), за промышленные изделия, за сибирский хлеб, который придет по Туркестано-Сибирской дороге — Афганистан даст шерсть и хлопок. При чем, хлопок, в случае завоза хлеба и достаточного количества керосина, займет, как наиболее трудоемкая культура, гораздо большую площадь, чем до сих пор, вытеснив хлебные и некоторые масличные. Прав проф. Вавилов, говоря, что в развитии товарообмена с СССР залог прогресса производительных сил Северного Афганистана, географически, этнически и экономически связанного со средне-азиатскими республиками.

Обилие фотографий, рисунков и таблиц (318), а также карты богато иллюстрируют все данные приводимые в книге и наглядно показывают многие стороны жизни далекой малоизвестной страны.

В. Аболтин.

Г. Сраговичъ

Библиография плановой литературы [1]

I. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ

1. Теория, методология, директивы

1а. Бронский, М. Проблема экономической политики СССР.—М. Л. 1928. 165 стр. (Библиотека социально-экономических знаний).

Книга состоит из двух статей напечатанных в „Соц. Хоз-ве“. В первой статье —„Проблемы экономической политики после десяти лет Октября“, автор, излагая хозяйственные достижения за десять лет, касается социально-экономических задач планирования, а также успехов и трудностей планирования. Во второй статье „Неокапиталистическая идеология в советской экономической литературе“— автор дает между прочим критический обзор „капиталистических настроений“ в вопросах планирования.

1. Вайсберг, Р. Е. Проблемы пятилетнего перспективного плана. — М. Л. ГИЗ. 1928. 168 стр.

2. Вайсберг, Р. Е. План и хозяйственные затруднения. — М. Л. ГИЗ. 1929. 133 стр. (Библиотека журнала „Коммунистическая Революция“ органа АППО ЦК ВКП (б).

3. Всесоюзная коммунистическая партия. Центральный комитет. Резолюции ноябрьского пленума ЦК ВКП (б). 16—24 ноября 1928 г.—М. Л. ГИЗ. 1928. 76 (1) стр.

Содержит резолюцию о контрольных цифрах народного хозяйства на 1928—1929 г.

4. Всесоюзная коммунистическая партия. XV с'езд. Москва. 2—19 декабря 1927 г. Стенографический отчет.— М. Л. ГИЗ, 1928 г. XIV, 1416 стр.

Доклады А. И. Рыкова и Г. М. Кржижановского „О директивах по составлению пятилетнего плана развития народного хозяйства“— стр. 760—814. Прения по докладам — стр. 815—1031. Заключительные слова — стр. 1031—1046. Доклад Комиссии по выработке директив по составлению пятилетнего плана народного

[1] Настоящая библиография дополняет книжную часть, изданного Госиздатом библиографического указателя: Г. Деборин, Г. Сраговичъ, М. Чернин „Теория и практика планирования народного хозяйства СССР“. 1917/—27 и первое полугодие 1928 г. Библиография. Под ред. и с предисл. А. С. Мендельсона“. В настоящий список вошли книги за второе полугодие 1928 г., за январь, февраль 1929 г., а также ранее изданные книги, почему-либо не вошедшие в основную библиографию — преимущественно книги на украинском и белорусском языках.

хозяйства — стр. 1258—1259. Резолюция — стр. 1290—1304. Приложение к докладу Г. М. Кржижановского о пятилетнем плане народного хозяйства. „Кем и когда составлялись перспективные планы“ (данные Госплана СССР) — стр. 1324—1328.

5. Институт Ленина при ЦК ВКП(б). Записки Института Ленина. Вып. III. М. ГИЗ, 1928. 152 (2) стр.

Содержит 18 писем В. И. Ленина к Г. М. Кржижановскому по вопросам электрификации СССР, планового хозяйства и работы Госплана.

6. Коммунистическая академия. Москва. Экономическая секция. Проблема кон'юнктуры. К вопросу о построении марксистской теории кон'юнктуры. Доклад А. С. Мендельсона. Дискуссия в Коммунистической Академии. — М. Комм. Акад. 1928. 71 стр.

Докладчик в главе VI „Проблема кон'юнктуры в условиях переходного периода“ касается вопроса о значении разработки теории кон'юнктуры для дела планирования.

7. Коммунистическая партия Белоруссии. XI с'езд. Минск. 1927 г. XI Зьезд Камуністычнай Партыі (бальшавікоу) Беларусі. (22—29 лістапада 1927 году). Стэнографичная справаздача. — Минск. Бел. Дзярж. Выд-ва. 1928. 476. стр.

На этом с'езде обсуждался доклад т. Голодеда о пятилетнем плане народного хозяйства СССР и БССР на 1927/28—1931/32 гг.

8. Коммунистический университет им. Я. М. Свердлова. Основы советской экономической политики. Под ред. В. П. Милютина. Изд. 2. Сост. при участии М. Бронского, Ю. Гольдштейна, Л. Зимана и В. Милютина. Ч. II. — М. Коммун. Ун-т им. Я. М. Свердлова. 1929 (I), 305 стр.

Книга состоит из следующих глав: „Внешняя торговля и ее регулирование“ (Ю. Гольдштейн), „Внутренняя торговля и ее регулирование“ (М. Бронский) и „Планирование народного хозяйства“ (В. Милютин). После каждой главы напечатан указатель литературы.

9. Кржижановский, Г. М. Научное строительство жизни. — М. „Работник Просвещения“. 1928. 18 стр. („Наука и техника СССР“). Отдельный оттиск из сборника „Наука и Техника СССР“. Т. I.

10. Кржижановский, Г. М. Социалистическая реконструкция и культурное строительство. — М. Изд-во Комм. Акад. 1928. 24 стр. (Проблемы культурной революции. Доклады в Коммунистической Академии).

11. Кржижановский, Г. М., Гринько, Г. Ф. Квиринг, Э. И. Основные проблемы контрольных цифр народного хозяйства на 1928/29 год. — М. „Плановое Хозяйство“. 1929 г. 211 стр.

Содержание: Г. М. Кржижановский. — О контрольных цифрах народного хозяйства (из доклада Пленуму ЦК ВКП (б) в ноябре 1928 г. 5—47 стр. Г. Ф. Гринько. — Под знаком великих задач — 48—87 стр. Э. И. Квиринг. — Основные вопросы плана капитального строительства на 1928/29 г. — 88—148 стр. Вложения в сельское хозяйство. Записка сельско-хозяйственной секции Госплана — 149—157 стр. Г. Ф. Гринько. — Некоторые итоги обсуждения контрольных цифр. — 158—170 стр. Таблицы — 172—211 стр.

12а. Леонтьев, А. Социалистическое строительство и его критики. К характеристике буржуазной и мелкобуржуазной идеологии в вопросах хозяйственного строительства. — М.—Л. ГИЗ. 1928. 234 (I) стр.

В главе III подвергнута критике буржуазная и мелкобуржуазная идеология в вопросах планирования народного хозяйства.

12. Леонтьев, А. и Хмельницкая, Е. Советская экономика. Опыт пособия для самостоятельного изучения теоретических проблем переходного хозяйства. Планы, тезисы, литература. Изд. второе, пересмотрен. и дополн. — М. Л. „Московский Рабочий“. 1929. 128 стр.

13. Мотылев, В. Е. Проблема темпа развития СССР. — М. Комм. Акад. 1929. 151 стр. (Коммунистическая Академия. Экономическая Секция).

Книга состоит из двух частей. Ч. I. — Темп развития Соед. Штатов. Ч. II. — Темп развития СССР. Вторая часть состоит из следующих глав: гл. IV — Возможен ли сверхамериканский темп развития СССР, гл. V — Проблема темпа в проектах пятилетнего плана. Гл. VI — К критике противников быстрого темпа индустриализации СССР.

14. Наука и техника СССР. 1917—1927. Под ред. акад. А. Ф. Иоффе, Г. М. Кржижановского, М. Я. Лапирова-Скобло, акад. А. Е. Ферсмана. Т. I, М. „Работник Просвещения“. 1927. (4), 462 стр.

См. в этом сборнике статью Г. М. Кржижановского „Научное строительство жизни“.

15. Против правой опасности и примиренчества. Сборник (газетных статей). — М. Л. ГИЗ. 1929, VIII, 224 стр.

16. Стрелков, И. и Березов, В. На пороге второго десятилетия. Некоторые итоги и ближайшие перспективы хозяйства Украины. С предисл. Б. Я. Чубаря — Харьков. „Пролетарий“. 1928 г. 70 стр.

Авторы отмечают отличительные черты хозяйства Украины и роль ее в экономике СССР. Перспективы на пятилетие 1927/28—1931/32 на основе директив X с'езда КП (б) У.

17. Хмельницкая, Е. Военная экономика Германии 1914—1918 гг. Опыт теоретического анализа военного хозяйства. — М. Л. ГИЗ. Отд. Воен. Лит-ры. 1929. VII, 239 стр. (Война и экономика).

В книге дается, между прочим, анализ элементов планового хозяйства в рамках капиталистических классовых отношений военной экономики Германии.

См. также №№ 23, 48, 50, 54.

II. Организация плановой работы

18. Белорусская ССР. Совет народных комиссаров. Дзейнасьць Ураду БССР за 1926/27 год. Пред. М. Мароз. — Минск. Кіраўніцтва Справу СНК і Эканамічнай Нарады БССР. 1928, 11,336, (4) стр. + 1 карта.

См. главу „Пляновы ахоп народнай гаспадаркі“ стр. 24—42.

19. Гордон, А. С. Система плановых органов СССР. Под ред. и с предисл. Г. М. Кржижановского. — М. Комм. Акад. 1929. 65, (1) стр. (Коммунистическая Академия. Институт Советского Строительства).

III. Популяризация плановой работы

20. Академия коммунистического воспитания им. Н. К. Крупской. Политико-просветительный факультет Пятилетка в клубной работе. Сборник-пособие для проработки пятилетнего плана развития народного хозяйства в массовой культработе. (Составлен студентами политпросвет факультета АКВ). Под. ред. Г. Окуловой. — Б. м. А. К. В. 1928—29 уч. год. 108, (1) стр. + 1 л. диагр.

21. Всесоюзная Коммунистическая Партия. (Чувашская Областная организация). Резолюции и постановления XII Областной партконференции. С приложением проработок этих решений. 18—24 ноября 1927 г. Чебоксары. Чувашобком ВКП (б). 1927 г. 67 стр.

См. директивы к пятилетнему плану хозяйства и культурно-социального строительства ЧАССР на 1927/28—1931/32 гг.

22. Егоров, К. Д. Экономика районов СССР. По материалам районных контрольных цифр на 1927/28 г. — М. Л. ГИЗ 1928 г. 76, (2) стр.

23. Иоффе, П. М. Профсоюзы и планирование промышленности. Практическое руководство. Предисловие Б. Фрумкин. — М. ВЦСПС. 1929 г. 157, (1) стр.

24. Коммунистическая партия Украины. Центральный комитет. Агитационно-пропагандистский отдел. X С'езд КП (б) У и XV С'езд ВКП (б). Методические разработки и материалы для кружков текущей политики и семинаров по с'ездовским вопросам. Вып. V. Перспективный пятилетний план народного хозяйства на 1927/28—1931/32 гг. и директивы к его составлению. — Харьков. „Пролетарий“. 1928. 64 стр. + 1 вкл. лист.

25. Сарабьянов, В. Н. Народное хозяйство СССР в 1927/28 г. По контрольным цифрам Госплана на 1927/28 г. — М. Л. ГИЗ. 1927. 51 стр.

26. Смушков, В. В. Перспективы социалистического строительства СССР. Научно-педагогической секцией Государст. ученого совета допущено для школ II ступени. — М. Л. ГИЗ. 1928. 171 стр., с илл. и диагр. (Рабочая школьная библиотека. Серия по обществоведению).

Оглавление: I. Социалистическое хозяйство — хозяйство плановое. II. От довоенного уровня вперед к социализму. III. План хозяйственного строительства на ближайшие годы. IV. Преодолеем трудности.

27. Таль, Б. Пути строительства социализма в СССР. Третье дополн. и переработ. Изд. — М. Л. ГИЗ. 1928. 188, (1) стр.

Книга является пособием для школ и кружков при изучении вопроса о „возможностях и путях строительства социализма в СССР, находящемся в капиталистическом окружении“. Автор вкратце (стр. 179—184), излагает основные установки пятилетки Госплана на 1927/28—1931/32 гг.

28. Цубербиллер, В. В. Союзные массы и плановая работа. — М. „Техника Управления“. 1928. 55 стр. (Экономработник. Серия II. Торговля. Вып. 2).

Брошюра дает указания о формах участия союзных масс Союза Совторгслужащих в плановой работе вообще и в составлении торгфинпланов торговых предприятий в частности.

См. также №№ 87, 88, 96, 97, 104, 110.

IV. Планирование рационализации и стандартизации

29. Общество работников по научной организации труда. Москва. Президиум. К вопросу о пятилетнем плане работ по рационализации народного хозяйства. (Тезисы Президиума О-ва работников по научной организации труда). — М. 1928. 16 стр. (Отдельный оттиск из „Вестника Казанск. Инст-та НОТ“, № 8, за 1928 г.).

30. СССР. Высший Совет Народного Хозяйства. Комиссия по стандартизации сельскохозяйственных машин. Пятилетний план работ по стандартизации с.-х. машин и орудий. — М. Центр. Комис. по стандартизации сел.-хоз. машин НТУ ВСНХ СССР. 1928. 33 стр. (Материалы по стандартизации сел.-хоз. машин. Вып. № 9). Частью напечатано на пишущей машине, частью написано от руки и стеклографировано.

II. ПЛАНИРОВАНИЕ ВСЕГО НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

I. Годовые планы

31. Архангельская губерния. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Архангельской губернии на 1928/29 г.— Архангельск. 1928. 88,56, (1) стр.

32. Брянская губерния. Плановая комиссия. Контрольные цифры хозяйства и культурного строительства Брянской губернии на 1928/29 г.— Брянск. Брянская Губ. План. Комис. 1928. 212, (1) стр.

33. Владивостокский Округ. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Владивостокского округа ДВК на 1928/29 г.— Владивосток. 1929. 132, 79 стр. + 1 вкл. лист.

34. Вологодская губерния. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Вологодской губ. на 1927/28 г.— Вологда. 1928. X, 227 стр. + 31 стр. диагр. + 1 карта.

35. Всесоюзная коммунистическая партия. Татарская Областная конференция, 12-я. Тезисы к докладу тов. Габидуллина на XII Областной конференции ВКП (б) „об основных моментах хозяйственного строительства ТР" с приложением контрольных цифр народного хозяйства ТР на 1926/27 г.— Казань. 1926. 31,8 стр.

35а. Гухман, Б. А., Кохи, М. П., Рывкинд, С. В. Народное хозяйство СССР в 1928/29 г. (Контрольные цифры) в таблицах и диаграммах. Составили Б. А. Гухман, М. П. Кохн, С. В. Рывкинд. Под ред. Г. Ф. Гринько. — М. Комм. Акад. 1929. 15 стр. + 35 табл. и диагр.

36. Дальневосточный край. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Дальневосточного края на 1928/29 г.— Хабаровск. Далькрайисполком. и Далькрайплан. 1928. 105 стр.

37. Кубанский Округ. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Кубанского округа на 1928/29 г.— Краснодар. 1928. 128, LXVIII, II стр. + 2 стр. „Для заметок".

37а. Пензенская губерния. Плановая комиссия. Производственно-хозяйственный план работ губотделов Пензенского Губисполкома с 1 января по 1 октября 1922 опер. года, рассмотренный и принятый Губернской плановой Комиссией и утвержденный пленумом Губэкосо. Приложение к отчету Пензенского Губэкосо Совету Народных Комиссаров и Совету Труда и Обороны за период с 1 октября 1921 г. по 1 апреля 1922 г.— Пенза. 1922. IV, 85 стр.

38. Самарский Округ. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Самарского округа Средне-Волжской области на 1928/29 г.— Самара. Самарск. Окрплан. 1929. 50, XIII, (1) стр. (На правах рукописи).

39. Средне-Волжская Область. Плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства Средне-Волжской области на 1928/29 г. На правах рукописи. — Самара. Ср.-Волжск. Обл. План. Ком. 1928. (3), 83, стр. (Вып. II).

40. Украинская ССР. Государственная плановая комиссия. Контрольные цифры народного хозяйства УССР на 1928/29 г.— Харьков. Госплан УССР. 1928. 194, 79 стр.

41. Уманский Округ. Плановая комиссия. Промплан та операційно-господарчий план Уманськоі округи на 1926/27 р. (Частина операційно-виробничий витрат).— Умань. Уманський Окрплан. 1927. 52 стр.

42. Уманский Округ. Плановая комиссия. Операційно-господарчий та фінансовий план Уманськой округи на 1927/28 рік.— Умань. Уманск. Окрплан. 1928. 104, (2) стр.

43. Центрально-черноземная область. Плановая комиссия. Контрольные цифры хозяйства ЦЧО на 1928/29 год. (Материалы).— Воронеж. 1928. 70, (35) стр. 5 вклад. лист. диагр. и график. На правах рукописи.

II. Перспективные планы.

44. Белорусская ССР. Государственная плановая комиссия. Материалы по докладам тт. М. М. Голодеда и М. М. Карклина на XII С'езде КП(б)Б по контрольным цифрам пятилетнего перспективного плана развития народного хозяйства и культуры БССР на 1928/29—1932/33 гг.— Минск. 1929. 187, (8) стр. На правах рукописи.

Тезисы к докладам, принятые Пленумом ЦК КП(б) Б и сводная таблица показателей плана развития народного хозяйства БССР на 1928/29—1932/33 гг.

45. Белорусская ССР. Государственная плановая комиссия. Перспективы развития народного хозяйства БССР. (Стенограмма доклада Предгосплана БССР т. Карклина „О перспективах развития народного хозяйства БССР на пятилетие 1927/28—1931/32 гг."; речи председателя СНК БССР т. Голодеда, Предгосплана СССР т. Кржижановского и др. на пленарном заседании Президиума Госплана СССР 31 декабря 1927 г.), Минск. Госплан БССР. 1928. 52, (2) стр.

46. Белорусская ССР. Совет Народных Комиссаров. Материалы к докладу Совета Народных Комиссаров БССР Совету Народных Комиссаров СССР. [Об основных итогах хозяйственного развития БССР и ближайшие перспективы на 1928/29 — 1932/33 г.]. — Минск. Управл. Делами СНК БССР. 1928 г. 248, (1) стр. На правах рукописи.

47. Белорусская ССР. Совет Народных Комиссаров. Стенограмма заседания Совета Народных Комиссаров БССР 17 января 1929 г. по вопросу о пятилетнем перспективном плане развития народного хозяйства и культуры БССР на 1928/29 — 1932/33 г. — Минск. Управл. Делами СНК и Эконом. Сов. БССР. 1929. 104 стр. Напечатано на белорусском языке.

Доклад т. Карклина о пятилетке Госплана БССР на 1928/29—1932/33 гг. Прения, заключительное слово и постановление СНК БССР о пятилетке. Список намеченных к постройке новых заводов.

48. Белорусская ССР. Центральный Исполнительный Комитет. 8 созыв. 2 сессия. 1928. Стэнаграфічная справаздача 6—13 студзеня 1928 г.—Минск. ЦВК БССР. Б. г. 380 стр.

См. доклад т. Голодеда „О положении и дальнейших перспективах народного хозяйства БССР". Общие директивы по составлению пятилетки БССР.

49. Вологодская губерния. Плановая Комиссия. Материалы к построению пятилетнего плана народного хозяйства Вологодской губернии. (1928/29—1932/33 г.). Вологда. Вологодск. Губплан. 1928. 136 стр.

50. Голодед, М. М. Даклад на II сэсіі ЦВК БССР VIII скліканьня. Становішча і пэрспэктывы разьвіцьця народнай гаспадаркі БССР. — Минск. Бел. Дзярж. Выд-ва. 1928. 67 стр.

51. Дагестанская АССР. Государственная Плановая Комиссия. Основные тезисы перспективного плана ДССР на пятилетие 1928/29—32/33 гг.— Махач-Кала. Журн. „Плановое Хозяйство Дагестана". 1928. 19 стр. Без тит. листа. Описано по обложке.

52. Исхаков, В. И. Основные моменты 5-летнего перспективного плана развития народного хозяйства и культуры ТР на 1928/29 — 1932/33 гг. — Казань. (1928). 57 стр. Прил. к журн. „Труд и Хозяйство" № 10—11 1928 г.

53. Киевский Округ. Плановая Комиссия. Основні риси перспектив Київщины. Доповідь урядові УССР, шо ii разробив окрплан при стан та невікладні потреби Київщини. Тези доповіди т. Любченка на XIII окрпартконференції.— Київ. 1927. 142, (2) стр.

54. Коммунистическая Академия. Москва. Экономическая Секция. О пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР. Дискуссия в Комм. Акад. Доклад В. П. Милютина. Содоклад С. Г. Струмилина. Изд. 2-е. — Москва. Коммун. Акад. 1928. 126 стр.

55. Коммунистическая Партия Украины. Уманская Окружная Организация. XIII Конференция. Матеріяли по складанню пятирічного плану господарчого розвитку Уманщини. До 13-ої окрпартконференції. — (Умань). Уманск. ОПК. 1927. 54. (2) стр.

56. Крутиков, А. А. Материалы контрольных цифр пятилетнего плана (1927/28 — 1932/33 гг.). — Вятка. Вятский Губплан. 1928. 53 стр. (Перепечатано из № 8—9 „Вятско-Ветлужского края" за 1928 г.).

57. Крымская АССР. Плановое Бюро при Совнаркоме. Предварительные материалы по перспективному плану хозяйства и культуры Крыма. Популярное изложение основных данных за период 1927/28 — 1931/32 гг.—Симферополь. Крымплан. 1928. 51 стр.

58. Могилевский Округ. Исполнительный Комитет Советов. Пятігадовы плян разьвіцьця народная гаспадаркі Магілеускай акругі. (1927—1931 гг.). — Магілеу. Магил. АВК. 40. (2) стр. + 7 табл.

59—61. Сибирский Край. Плановая Комиссия. Труды... по перспективному планированию. Вып. I—III— Новосибирск. Сибплан.

Вып. I. Хронин, В. Первая наметка пятилетнего плана развития хозяйства и культуры Сибирского края. 1928/29—1932/33 гг. 28 стр.

Вып. II. Жуйков, И. М. Об'ем мероприятий и капиталовложения в сельское хозяйство Сибири по пятилетнему плану 1928/29—1932/33 гг. 1928. 23 стр.

Вып. III. Корнев, В., Новицкий, С., Лебедев, К. Пятилетний план развития Сибирской промышленности. 1928/29—1932/33 гг. (Сборник статей). 1928 36 стр.

62. Сызранский округ. Плановая комиссия. Сводный материал 5-тилетнего перспективного плана развития народного хозяйства и культуры Сызранского округа Средне-Волжской области на 1928/29—1932/33 гг. — Сызрань. Сызранск. Окрплан. (Б. г.). 91, (1) стр. На правах рукописи.

63. Тверская губерния. Плановая комиссия. Контрольные цифры пятилетнего плана развития хозяйства и культуры губернии (на 1928/29—1932/33 гг.)—(Тверь). Тверской губисполком. 1928. 164 стр.

Настоящие контрольные цифры вышли в виде специального двойного номера журнала „Тверской Край"— № 4—5 за 1928 г.

64. Туркменская ССР. Государственная плановая комиссия. Основные моменты контрольных цифр на 5-летие 1928/29—1932/33 гг. (Материалы к IV пленуму ЦК и ЦКК КП (б) Т). Вместо предисловия обращение Агитпропа ЦК КП (б) Т.—Ашхабад. Инс-т. Туркменск. Культуры. 1928. 106, (1) стр. + 2 л. прил. (Материалы по изучению экономики ТССР вып. 1). На обложке перед загл. „Институт Туркменской Культуры".

65. Туркменская ССР Центральный Исполнительный Комитет. 2 созыв. 4 сессия. Ашхабад. 1928. Постановления 4 сессии

Центрального Исполнительн. Комитета Советов Туркменской СС Республики 2 созыва.—Ашхабад. ЦИК ТССР. 1928. 52, 62 стр.

См. постановление „О пятилетнем плане народного хозяйства Туркменской ССР".

66. Украинская ССР. Государственная Плановая Комиссия. Пути народнохозяйственного развития УССР. Материалы к построению пятилетнего плана — Харьков. Укргосплан. 1928. XXXVIII, 488, (4) стр.

67—73. Украинская ССР. Государственная Плановая Комиссия. Материалы к построению пятилетнего и генерального плана. Вып. I—Харьков, Госплан УССР. (Труды Госплан УССР).

Вып. I. Кульвановский, Л. Б. и Беркаш, В. С. Элеваторное хозяйство и его перспективы. 1928. 142, (2) стр.

Вып. IV. Шмидт, А. К., Богорад, Д. И., Поляков, П. Г. Шафир, М. И. Единый финансовый план. (Методология и схема построения). 1928. 40, (2) стр.

Вып. V. Естественные производительные силы УССР. (Сборник очерков). 1928. 224 стр. + 10 вкл. лист. с карт.

Вып. VI. Заславский, Э. О. Влияние минеральных удобрений на повышение урожайности сел.-хоз. культур. 1928. 118 стр.

Вып. VIII Смирнов, Б. А. и Ушков, В. А. Перспективы производства уксусной кислоты и метапола. 1929. 52 стр.

Вып. IX. Шатан, Е. О. Проблема безработицы на Украине. 1929. 144 стр.

Вып. X. Главацкий, А. А. и Бурундуковский, Л. И. Проблема железнодорожных выходов из Донбасса. 1929. 84 стр.

74. Хронин, В. Первая наметка пятилетнего плана развития хозяйства и культуры Сибирского края 1928/29—1932/33 г.— Новосибирск. 1928. 28 стр. (Труды Сибирской Краевой Плановой Комиссии по перспективному планированию. Вып. I).

75. Черниговский Округ. Плановая Комиссия. Матеріяли до 5-ти річного перспективного плану господарства Чернігівської округи 1927/28—1931/32 р.—Чернигов. Окрплан. Б. г. (2), 88 стр. Без тит. листа.

76. Черниговский Округ. Плановая Комиссия. Пятирічний перспективний план господарства Чернігівської округи. Ухвалено Фінекономсекциею Укдержплану УССР 11—14/VI 1928 р. Чернігів, 1928. 88 стр.

(Продолжение следует).

В. Михеев

Потребление алкоголя рабочими и служащими г. Москвы

За последние 2 — 3 года отмечается резкий рост потребления в стране алкогольных напитков. Развитие алкоголизма, в частности, рабочего алкоголизма, и борьба с ним стоят в настоящее время в центре внимания советской общественности, в связи с чем всестороннее изучение этого явления становится в настоящий момент необходимой и неотложной задачей.

По алкоголизму имеется в настоящее время весьма богатая литература. Однако, явление это изучается преимущественно с физиологической точки зрения. В настоящей статье алкоголизм рассматривается только как явление социально-экономического порядка, при чем делается попытка изучения собственно рабочего алкоголизма, его социально-экономических корней (материальная обеспеченность, жилищные условия, культурное развитие). Основанием для этой статьи послужили статистические данные о потреблении алкоголя рабочими и советскими служащими г. Москвы, разработанные Московским бюро Статистики Труда при МГСПС и Мосстатотделе.

Указанная разработка проведена по материалам обследований бюджета московских рабочих и служащих за ряд последних лет. Сюда относится, прежде всего, материал текущего обследования годовых бюджетов семейных рабочих за период в три года — с 1925 по 1927 гг. Этим обследованием было охвачено: в 1925 г.—132 семьи, в 1926 г.—104 и 1927 г.—96 семей. Кроме того, использован материал единовременных месячных обследований, проводившихся ежегодно в ноябре месяце. По материалу ноябрьских обследований для нашей разработки взяты данные за период в четыре года — с 1924 по 1927 г. Обследование это охватывало ежегодно около 400 хозяйств как семейных, так и одиноких рабочих.

В отношении советских служащих пришлось ограничиться только данными ноябрьских обследований за те же 4 года, так как текущего годового обследования бюджета советских служащих за указанные годы не проводилось. Ноябрьским обследованием охватывалось ежегодно около 150 хозяйств советских служащих — семейных и одиночек.

При изучении данных о рабочем потреблении (в какой бы то ни было его части) существенное значение имеет вопрос о потребительской единице, на которую производится расчет соответствующих данных. Несколько слов о такой единице для исчисления средних по алкоголю.

Все приводимые ниже данные как о расходе на алкоголь, так и о натуральном его потреблении, — приводятся в целом на семью, а не на душу и не на условного «взрослого едока», на каковые единицы обычно делается расчет данных о потреблении. Расчет в целом на семью в данной разработке оправдывается, по нашему мнению, следующими соображениями. Поскольку перед нами стояла задача, не только получить данные об изменении общего уровня потребления алкоголя, для каковой цели обычно пользуются показателями о среднем душевом потреблении, но также выявить ряд зависимостей, дать средние по различным — в отдельных случаях весьма дробным группировкам и притом по небольшому, сравнительно, числу хозяйств, нам необходимо было произвести расчет на такую единицу, которая давала бы

наименьшие отклонения средних от размеров действительного реального потребления.

При делении алкогольного расхода на душу получаются, конечно, наибольшие отклонения от размеров фактического реального потребления. Это понятно. Расчет на условного взрослого едока (на которого обычно пересчитываются данные о питании) дал бы хотя и меньшие, но тоже весьма значительные ошибки и притом — что в данном случае особенно для нас важно — также крайне неравномерно распределенные по отдельным семьям. В большей семье двое, трое детей в возрасте, совершенно еще свободном от влияния алкогольных соблазнов, составляют вместе 1 взрослого едока, что резко понижает средние данные по семье. Другой пример: взрослая женщина переводится на взрослого едока по коэфициенту — 0,8, иначе сказать, делается предположение, что в среднем размеры ее нормального питания ниже, чем у взрослого мужчины (принимаемого за 1 взрослого едока) на 20%. В то же время, по данным публикуемой здесь разработки, расход на алкоголь в семьях, где нет зарабатывающих мужчин (в чисто женских хозяйствах) примерно раза в 4—5 ниже соответствующего расхода в семьях, имеющих в своем составе работающих по найму мужчин. Ясно, что в данном случае переводный коэфициент для взрослой женщины должен быть значительно снижен. По данным той же разработки видно (о чем подробнее ниже), что увеличение размера семьи само по себе еще не вызывает роста алкогольного расхода. При некоторых условиях проявляется даже обратная тенденция — в группах семей с одним и тем же размером заработка при увеличении размера семьи расход на алкоголь не только не повышается, но даже, как правило, имеет тенденцию к понижению.

Из совокупности данных разработки приходится сделать вывод, что расход на алкоголь есть по преимуществу расход взрослых мужчин, главным образом тех, кто имеет самостоятельный заработок. При наличии такого вывода исчисление алкогольного расхода в целом на семью почти равнозначаще исчислению его на главу семьи или, вернее, на зарабатывающего мужчину, независимо от того, является ли он экономической главой семьи или помогающим вторым работником и это, повидимому, в большей степени соответствует действительному положению вещей. Ошибка несомненно имеется и здесь (часть алкогольного расхода фактически проходит, конечно, за счет и других членов семьи, в частности, зарабатывающих женщин, на чем мы подробнее остановимся ниже), но эта ошибка несравненно менее значительна, чем при расчетах на душу или на взрослого едока.

При сравнении данных разработки за ряд последних лет в пределах одного и того же пункта — г. Москвы — наша задача облегчается еще и тем, что средний размер семьи при всех бюджетных обследованиях оставался почти неизменным.

Перейдем теперь к результатам разработки.

Разработка данных о рабочем алкоголизме, проведенная Московским бюро Статистики Труда, имела перед собой, как отмечено выше, две задачи — получить общие данные о размере расхода на алкоголь и его потреблении (в натуральных единицах) у рабочих и служащих, а также о динамике этого потребления за последние годы — это с одной стороны, с другой, — возможно полнее и глубже, насколько это позволял материал, изучить это явление, выявить факторы, обусловливающие его развитие, установить зависимость его от ряда других сторон жизни рабочих — материальной обеспеченности, жилищных условий, общественно-политического и культурного их развития.

Остановимся, прежде всего, на общих данных о размере расхода на алкоголь и его потреблении.

В среднем семья московского рабочего, по данным бюджетных обследований, расходовала на алкоголь следующие суммы:

Годы	Расход на алкоголь (в черв. руб.)		Изменение расхода в % (увеличение +, уменьшение —)				
			Годового		За ноябрь		
	за год	за ноябрь	к предыдущ. году	к 1925 г.	к предыдущ. году	к 1924 г.	к 1925 г.
1924	Не обслед.	1,63	—	—	—	—	—
1925	47,32	3,34	—	—	+104,9	+104,9	—
1926	51,50	2.99	+8,8	+ 8,8	— 10,5	+ 83,4	—10,5
1927	55,01	3,86	+6,8	+15,8	+ 29,1	+136,8	+15,6

Приведенные данные указывают на неуклонный рост сумм, затрачиваемых рабочими на алкоголь. По данным ноябрьского обследования наибольшее возрастание алкогольного расхода имело место с 1924 г. по 1925 г., когда этот расход более чем удвоился — повысился на 104,9%.

Расход за ноябрь 1925 г. превысил даже ноябрьский расход следующего года. Это, повидимому, об'ясняется тем, что продажа хлебного вина крепостью в 40° была начата как раз накануне ноябрьского обследования 1925 г.— с октября указанного года и притом по наиболее низким за все время торговли этим вином ценам, значительно повышенным с декабря того же 1925 г. (по данным Центроспирта с 1/X по 1/XII 1925 г. цена на 1 бутылку хлебного вина — без посуды — была установлена в 1 руб., с 1/XII того же года цена эта повысилась уже до 1 р. 50 к. До октября 1925 г. в продаже была русская горькая, крепостью в 30°).

Дальнейший темп роста затрат на алкоголь становится уже более умеренным — расход 1927 г. (за ноябрь) по сравнению с 1925 г. поднялся всего только на 15,6%. Почти такое же возрастание получилось и в отношении годового расхода, который составлял в 1925 г.— 47 р. 32 коп., в 1927 г. — 55 р. 01 к., что дает повышение за два года на 15,8%.

К сожалению, расход этот, повидимому, все еще далек от своего предела, перелома как будто не видно, так как следующий 1928 г. дает дальнейший рост алкогольного расхода и притом более интенсивный, чем предыдущий год. Правда, за 1928 г. мы располагаем пока данными только на I полугодие (по текущему обследованию). Сравним это полугодие с соответствующими полугодиями предыдущих лет.

I полугодие	Расход семьи на алкоголь (в черв. руб.)	Рост расхода в %		I полугодие в % к году (по расходу на алкоголь)
		К пред. году	К 1925 г.	
1925 г. . . .	20,67	—	—	42,3
1926 „ . . .	26,43	+27,9	+27,9	51,3
1927 „ . . .	26,77	+ 1,3	+29.5	48,7
1928 „ . . .	31,86	+19,0	+54,1	Нет свед.

По данным за первые 3 года, за которые имеются полные годовые данные, расход на алкоголь за I полугодие составляет несколько менее половины годового расхода (в среднем 47,4%). Если распространить это соотношение и на 1928 г., мы должны получить за этот год расход, примерно, в 63 — 64 руб., что даст возрастание за год на 15% (против 6,8% роста за предыдущий год), если, конечно, кампания борьбы с рабочим алкоголизмом, развернувшаяся особенно энергично с последнего квартала 1928 г., не даст своих результатов еще в том же году и не вызовет перелома в поступательном до сих пор развитии рабочего алкоголизма [1].

Интересно сопоставить размер алкогольного расхода и его динамику у московских рабочих с соответствующими данными по другим городам и районам, охватываемым годовыми бюджетными обследованиями. Приведем эти данные [2].

Города и районы	Годовой расход на алкоголь (в среднем на семью)			Изменение в %% (увеличение +, уменьшение —)		
				1926 г.	1927 г.	
	1925 г.	1926 г.	1927 г.	к 1925 г.	к 1926 г.	к 1925 г.
Москва	47,32	51,50	55,01	+ 8,8	+ 6,8	+ 15,8
Ленинград	33,54	49,32	48,25	+ 47,0	— 2,2	+ 43,9
Тула	19,11	25,95	28,77	+ 35,8	+ 10,9	+ 50,5
Иваново-Вознесенск	10,46	21,78	35,39	+ 108,2	+ 62,5	+ 238,3
Урал	13.00	23,71	35,53	+ 82,4	+ 49,9	+ 173,3
Харьков	16,86	34,44	32,21	+ 104,3	— 6,5	+ 91,0
Донбасс	23,31	43,27	55,51	+ 85,6	+ 28,3	+ 138,1

В первый год обследования Москва далеко опередила по расходу на алкоголь все перечисленные здесь города и районы. На первом месте осталась она и в следующем 1926 г., хотя два пункта — Ленинград и Донбасс — значительно уже к ней приблизились. Донбасс в 1927 г. даже опередил — хотя и незначительно — Москву, занявшую в этом году второе место.

В приведенной таблице обращают внимание также различный характер и темп динамики алкогольного расхода по отдельным пунктам. В то время как по Москве мы имеем за все годы равномерный и в общем умеренный рост, во всех остальных пунктах рост этот за весь период в целом и отдельно за 1926 г. был очень стремителен, особенно по Иваново-Вознесенску, Уралу и Донбассу. Как видно из приведенных выше данных ноябрьского обследования, бурный рост расхода на алкоголь Москва пережила еще до начала и в первый год рассматриваемого периода. В других районах, задержавшихся на этом пути, усиленный рост приходится на середину того же периода — на 1926 г. За 1927 г. возрастание становится уже более

[1] По полученным перед набором настоящей статьи — пока еще предварительным — данным расход на алкоголь за весь 1928 г. в среднем на обследованную семью составил в действительности 61 р. 44 к., что дает увеличение против предыдущего года на 12%, следов., несколько меньше чем то, какое можно было ожидать, исходя из приведенных выше данных за I полугодие того же года. В отличие от предыдущего, 1927 г., темп роста за 2 полугодие 1928 г. оказался более слабым, чем за первое. В то время как расход 1 полугодия 1928 г. дал прирост против первого полугодия 1927 г. на 18,5%, второе полугодие превышает такое же полугодие 1927 г. всего только на 5,7%. Можно ли считать это переломом покажут данные за следующие периоды.

[2] „Статистика Труда" №№ 8 и 11—12 за 1927 г.

сдержанным, по двум городам — Ленинграду и Харькову, — отмечается даже понижение расхода. Насколько это снижение прочно, покажет материал обследования следующего, 1928 г.

Вернемся опять к Москве. Выше мы рассматривали расход на алкоголь в целом за год. Посмотрим как изменялся этот расход по отдельным периодам года. В следующей табличке приводятся соответствующие поквартальные данные за 3½ г. (по г. Москве).

Расход на алкоголь по кварталам

Годы	(В черв. рублях на семью за 3 мес.)				В %%% к первому кварталу			
	I янв.—март	II апр.—июнь	III июль—сент.	IV окт.—дек.	I янв.—март	II апр.—июнь	III июль—сент.	IV окт.—дек.
1925	7,84	12,83	10,80	17,43	100	163,7	137,8	222,3
1926	10,74	15,62	10,72	14,41	100	145,4	99,8	134,2
1927	11,90	14,87	12,90	15,16	100	125,0	108,4	127,4
1928	13,62	18,12	13,90	—	100	133,0	102,1	—

Наибольших размеров затраты на алкоголь достигают — за все без исключения годы — II и IV кварталы, в чем, очевидно проявляется влияние старого быта — на эти кварталы приходятся пасхальные и рождественские праздники, празднуемые в той или иной форме — если не как религиозные, то как бытовые праздники — повидимому, еще значительной частью рабочих.

Резкое повышение расхода за последний квартал 1925 г., превысивший расход того же квартала в следующие годы, имеет, повидимому, то же об'яснение, которое приводилось уже выше в отношении ноябрьского обследования того же года — на этот квартал приходится начало продажи сорокаградусной водки.

Если брать расход на алкоголь в целом за год, а не по отдельным кварталам, можно признать, что за последние 3 года (1925 — 1927 г.) рост этого расхода у московских рабочих был в общем достаточно умеренный. Как уже сказано выше, рост этот выражается в 15,8%. За то же время общий расход рабочей семьи, по данным того же текущего обследования, повысился на 18,8%, в результате чего доля расхода на алкоголь в общем расходном бюджете за указанные 3 года не поднялась, а оставалась стабильной — 3,4% в 1925 г. и 3,3% в 1927 г.

Другой вывод, однако, приходится сделать, если от данных о расходе на алкоголь обратиться к данным о его потреблении в натуральных единицах. (Собственно в материалах бюджетных обследований в отношении алкогольных напитков мы имеем данные не о потреблении, как таковом, а о приобретении, но приобретение в данном случае можно считать равнозначащим потреблению, так как покупки в запас и расходование не по прямому назначению в отношении алкогольных напитков, вероятно, минимальны).

Динамика реального потребления алкоголя, кроме общего размера затрат на него, определяется также и изменением уровня цен. Ниже приводятся данные о средних за год ценах алкогольных напитков, выведенных из материала текущего бюджетного обследования:

Годы	Средн. цены 1 литра			Изменение цен в % (увеличение +, уменьшение —)					
				к предыдущему году			к 1925 г.		
	Водочн. изд.	Вина	Пива	Водочн. изд.	Вина	Пива	Водочн. изд.	Вина	Пива
1925	2,72	2,88	0,52	—	—	—	—	—	—
1926	2,26	3,14	0,47	— 14,2	+ 9,0	— 9,4	— 14,2	+ 9,0	— 9,4
1927	1,97	2,67	0,39	— 12,9	— 15,0	— 17,2	— 25,3	— 6,3	— 25,0

В наибольшей степени снизились цены на водочные изделия и пиво — за 2 года на 25%; в значительно меньшей степени на вино. Рост расхода на алкогольные напитки хотя и умеренный, но происходивший при одновременном и весьма существенном понижении цен на них, дал в результате резкий рост потребления, значительно обогнавший рост денежного расхода.

О размерах и динамике потребления алкоголя московскими рабочими можно судить по следующим данным:

Годы	За год					За 1 полугодие				
	Потреблено в литрах					Потреблено в литрах				
	Самогона	Водочн. изделий	Вина	Пива	Нераспред. расходы	Самогона	Водочн. изделий	Вина	Пива	I полугодие в % к году (по потреблению водочн. изд.)
1925	0,04	5,45	10,78	15,02	3,7	0,01	1,99	4,12	5,51	36,6
1926	0,05	12,46	3,77	23,78	5,1	0,02	4,69	2,32	13.45	37,7
1927	0.06	17.93	2,98	28,47	4.0	—	8,67	1,59	13.16	48.3
1928	Нет сведений					—	11,41	1,82	13,52	Нет свед.

Почти весь расход оказалось возможным распределить по отдельным видам напитков. Из общего расхода на алкоголь нераспределенным осталось: в 1925 г. — 3,7%, в 1926 г. — 5,1% и в 1927 г. — 4,0%. Это, главным образом, затраты в пивных и ресторанах без учета количества выпитого.

Как видно из приведенных данных, из отдельных напитков особенно резко поднялось с 1925 г. по 1927 г. потребление водки — более чем в 3 раза, пива — почти в 2 раза. Наоборот, потребление вина резко упало — с 10,8 литр. в 1925 г. до 3,0 литров в 1927 г. Невысокое, сравнительно с водкой и пивом потребление вина в последние годы является вполне естественным — для потребления алкоголя у русского рабочего, конечно, более характерно преобладание водки. Скорее требует об'яснения весьма повышенное потребление вина в 1925 г. Преобладание вина для этого периода отмечается также и более массовым ноябрьским обследованием. В ноябре 1924 г. в среднем на семью было потреблено: водки—0,10 литра, вина—039 литра и только с ноября 1925 г. (т.-е. уже с конца этого года) потребление водки начинает превышать потребление вина (водки — 0,52, вина — 0,64 литра). Высокая цена водочных изделий, пониженная против обычной крепости их,

весьма значительно повышала до октября 1925 г. спрос на вина, главным образом, на наиболее крепкие их сорта. С выпуском в продажу сорокаградусного хлебного вина и снижением цен на него потребление вина резко падает. [1] Это подтверждается также и данными Мосфинотдела об общем выпуске вина с московских заводов — в связи с уменьшением спроса на него выпуск этот понизился в 1925/26 г. против предыдущего года в среднем для всех сортов — на 36,3%, для крепкого вина (в 16° — 20°) в еще большей степени — на 46,3%.

Первое полугодие 1928 г. по сравнению с соответствующими полугодиями предыдущих лет, на ряду с дальнейшим повышением водки, дает впервые за рассматриваемый период некоторое, правда, небольшое — на 14,6% — повышение потребления вина.

Темп роста алкоголизма хорошо характеризуется также данными о числе случаев расхода на алкоголь. Выше нами приводились данные, исчисленные в среднем по всем семьям — пьющим и непьющим. Но какой процент рабочих семей пьет? По материалам ноябрьского обследования за 4 года видно как быстро нарастает процент таких семей. Из 100 семей расход на алкоголь (за ноябрь) имели: в 1924 г. — 34,4, в 1925 г. — 62,6, в 1926 г. — 64,6, в 1927 г. — 77,4. По данным текущего обследования из 100 семей приобретение в течение года алкогольных напитков показали: в 1925 г. — 93,9, в 1926 г. — 97,1, в 1927 г. — 99,0 семей.

Последний расчет не дает, однако, правильного представления об интересующей нас в данном случае динамике. В число непьющих здесь попадают только те семьи, которые воздержались от потребления алкоголя в течение всего года в целом. Таких семей, конечно, мало. Годовой период слишком велик, в течение его могли быть у отдельных семей просто единичные, случайные покупки—для гостей и пр.; кроме того, он включает в себя также и праздничные месяцы, когда пробретают алкогольные напитки часто и такие семьи, которые обычно не пьют.

Если по тому же годовому обследованию исчислить число пьющих семей не за год, а в среднем за один месяц (как средне-арифметическое из числа случаев за отдельные месяцы), мы получим более верное отражение того, какую часть охватывает и как быстро развивается алкоголизм у рабочих.

Приведем эти данные:

Годы	Из 100 семей имели расход (в среднем за 1 месяц)							
	На отдельные напитки				В целом по всем напиткам	В том числе:		
						за праздн. месяцы		За остальные месяцы (в среднем за месяц)
	Самогон	Водочн. изделия	Вино	Пиво		апрель	декабрь	
1925	0.3	27,8	38,1	29,5	60,8	77,6	87,8	56,6
1926	0.3	54,6	24,0	45,5	73,2	87,5	86,5	70,4
1927	0.3	78,4	27,2	54,7	82,5	92,8	90,6	80,5

[1] Эта основная причина резкого преобладания вина в 1925 г. В известной части повышенные средние для вина об'ясняются также и недостаточно строгим контролем в первый год обследования записей обследуемых о покупках алкогольных напитков. В результате — по разделу „вино" в отдельных случаях, возможно, подсчитывались покупки водочных изделий.

Особенно резко возросло число семей, потребляющих водочные изделия. Число случаев потребления вина за 1926 г., наоборот, значительно сократилось, но в дальнейшем, повидимому, имеется тенденция к увеличению и по этому напитку. Соотношение между праздничными месяцами и остальными подтверждает то, что было выше сказано о влиянии на потребление алкоголя пасхальных и рождественских праздников. Между прочим, в последний год рассматриваемого периода влияние это относительно меньше, так как пьянство перестает уже быть только праздничным развлечением, а все глубже и глубже внедряется также в повседневную жизнь, становится в большей степени обыденным явлением. Число семей потребляющих алкоголь из месяца в месяц быстро приближается к рекордному числу участников экстраординарного праздничного пьянства.

Как мы видели выше, динамика потребления алкоголя за последние годы была весьма различна для отдельных напитков — и в темпе и в направлении. Чтобы получить представление о размерах общего потребления алкоголя, переведем отдельные напитки в чистый алкоголь. При этом переводе среднее содержание алкоголя нами принималось следующее: для водочных изделий — до октября 1925 г. — 30°, с указанного срока — 40°, для вина — 16° (исчислено по данным Мосфинотдела о выпуске вина различной крепости с московских заводов), для пива — 3,8° (крепость пива заводов Моссельпрома). Самогон нами при этом игнорировался за отсутствием каких-либо данных о его крепости и совершенно ничтожных размеров его потребления. Результаты указанного перевода следующие:

Годы	Колич. потребл. чистого алкоголя (в литрах на семью в год)	Рост потребления чистого алкоголя в % (увеличение +)	
		К предыдущему году	К 1925 г.
1925	4,14	—	—
1926	6,49	+ 56,7	+ 56,7
1927	8,73	+ 34,5	+ 110,9

Данные об общем потреблении алкоголя также подтверждают вывод о довольно бурном развитии рабочего алкоголизма. В то время как денежный расход на алкоголь за период с 1925 по 1927 гг. вырос всего на 15,8%, потребление чистого алкоголя за тот же период более чем удвоилось — поднялось на 110,9%.

Роль отдельных напитков в общем потреблении чистого алкоголя можно видеть из следующих данных:

Годы	Вес отдельных напитков в потреблении чистого алкоголя (в % к итогу за год)			
	Водочн. изделия	Вино	Пиво	Все напитки
1925	44,6	41,6	13,8	100,0
1926	76,8	9,3	13,9	100,0
1927	82,2	5,4	12,4	100,0

В потреблении чистого алкоголя у московских рабочих водка занимала первое место уже в начале рассматриваемого периода, правда, лишь незначительно превышая в это время долю, приходящуюся на вино. В последующие годы, быстро вытесняя вино, водка занимает уже доминирующее положение. Вес пива остается почти на одном уровне.

Между прочим, соотношение отдельных напитков за последний год у московского рабочего весьма уже близко к соотношению их в довоенном потреблении, в среднем по всей стране.

Как известно, Россия в довоенные годы стояла на первом месте в ряду стран по роли водки в общем потреблении алкоголя. На долю водки приходилось 89,3% потребления чистого алкоголя, на вино — 3,0% и на пиво — 7,7%. [1]

[1] См. Влассак, „Алкоголизм", стр. 97—98 Интересно здесь отметить, известные уже и ранее, но для многих и теперь еще представляющиеся неожиданными, сравнительные данные, приводимые указанным автором, о размерах потребления алкоголя в разных странах.

По этим данным Россия, занимая первое место по относительному значению водки в потреблении чистого алкоголя, по количеству последнего (по среднему потреблению на душу) занимала одно из последних мест. Впереди ее стояли большинство европейских государств.

Ниже приводятся соответствующие данные в отношении некоторых стран:

Страны	Потреблено (в литрах) на душу в среднем за 1906—1910 гг.				Вес отдельных напитков в потреблении чистого алкоголя (в %)		
	Водки	Вина	Пива	Чист. алк.	Водки	Вина	Пива
Франция	8,8	144,0	71,7	22,93	19,3	65,9	14,8
Испания	1,0	128,6	1,6	17,29	2,9	96,7	0,4
Бельгия	5,5	5,2	220,8	10,58	25,9	6,3	67,8
Великобритания	4,2	1,2	123,1	9,67	21,6	2,1	76,3
Германия	7,3	4,8	105.0	8,52	49,0	8,9	42,1
Дания	10,4	1,5	36,2	6,82	76,6	3,5	19,9
Европ. Россия	6,1	0,9	6,3	3,41	89,3	3,0	7,7
Финляндия	2,3	0,6	7,3	1,54	75,2	5,9	18,9

В приведенной таблице подчеркиванием отмечены максимальные цифры для каждого напитка — в натуральных единицах потребления и по относительному весу в общем количестве алкоголя.

Как видно из данных этой таблицы, довоенная Россия была одной из трезвых стран, вопреки распространенному у многих противоположному представлению. Плохой репутации в данном случае Россия была обязана, главным образом, характеру потребления алкоголя. Потребление это у нас всегда выливалось в тяжелые формы — не умеренного, хотя и систематического потребления, как в других странах, а периодического — в праздники, в дни получек зарплаты — пьянства, со всеми его бурными подчас последствиями.

Было бы весьма интересно сопоставить наши данные о потреблении алкоголя за последние годы с более современными данными по другим странам. Из таких данных в нашем распоряжении имеется сейчас только материал обследования бюджетов венских рабочих за 1925 г. Обследование это (охватившее 42 семьи) выявляет весьма резкое уменьшение потребления алкоголя венскими рабочими по сравнению с довоенным временем. Причины этого снижения из опубликованного материала к сожалению не ясны. Составитель об'яснительного текста расценивает этот факт, как рационализацию венскими рабочими своего питания, в котором за счет алкоголя увеличилось потребление сахара и некоторых других продуктов, при этом делается сравнение числа калорий, потерянных в результате сокращения потребления алкоголя и полученных вновь от заменивших алкоголь продуктов. В этой оценке проявляется можно сказать оригиналь-

К указанному соотношению приближается за последний 1927 г. потребление алкоголя не только у московских рабочих, но и у рабочих других наших городов, охваченных текущим бюджетным обследованием.

Города и районы	Вес отдельных напитков в потреблении чистого алкоголя (в %% к итогу)			
	Водочн. изделия	Вино	Пиво	Итого
Москва	82,2	5,4	12,4	100,0
Ленинград	80,7	3,2	16,1	100,0
Тула	96,1	1,1	2,8	100,0
Иваново-Вознесенск	89,7	4,3	6,0	100,0
Урал	79,6	0,6	19,8	100,0
Харьков	74,3	3,7	21,9	100,0
Донбасс	86,9	6,1	7,1	100,0

По своему составу современное потребление алкоголя у московского рабочего, как видим, отличается чертами, характерными вообще для этого потребления у русского рабочего (современные бюджеты) и в целом для всей страны (довоенный период).

В какой мере это потребление, в том виде, как оно выявляется материалом бюджетных обследований, характерно также и с количественной стороны? Мы имеем в настоящее время данные Центроспирта о душевом потреблении хлебного вина (40°) за последние годы по отдельным городам СССР. (Хлебное вино при разработке данных бюджетных обследований относилось к разделу водочных изделий). По этим данным Центроспирта потребление хлебного вина в Москве в среднем на душу составляло (в литрах): в 1925/26 г. — 9,59, в 1926/27 г. — 13,65, в 1927/28 г. — 15,50. В отношении к довоенному потреблению, которое для Москвы принимается равным 23,49 литра на душу [1], это составляет (в последовательном порядке тех же 3 лет) — 40,8%, 58,1% и 66,0%.

Интересны перемещения, происшедшие в последние годы в отношении довоенного времени в порядке расположения городов по размеру душевого потребления водки (по данным Центроспирта).

ная, несвойственная нашим авторам, точка зрения на алкоголь, как на продукт питания. Мы более склонны рассматривать алкоголь только как наркотик, а алкоголизм — как один из видов самоодурманивания и может быть развлечения, как средство забвения от повседневных забот и пр.

Данные о размерах потребления алкоголя рабочими г. Вены приводятся ниже. Для сравнения приводим также данные по Москве.

Потреблено в литрах (в среднем на семью рабочего за год)

		Водоч. изделий	Вина	Пива
Вена	1912/13 г.	3,3	28,1	234,8
	1925 г.	2,3	5,3	35,1
Москва	1925 „	5,4	10,8	15,0

(Данные о венских бюджетах взяты из изданий „Löhne und Lebensnaltung der Wiener Arbeiterschaft“ im Jahre 1925).

[1] За 1913 г. как здесь, так и в печатаемой дальше табличке, сведения взяты из статьи Дейчмана и Политова — „Данные об алкоголизме в нашей стране“, помещенной в приложении к упоминавшейся выше книге Власак. — „Алкоголизм“, стр. 242.

Среднее потребление водки (40°) на душу — в литрах

Города	1913 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.
Нижний-Новгород	28,5	5,4	11,4	11,6
Самара	27,6	7,4	11,3	9,7
Астрахань	24,11	6,3	12,6	12,1
Ростов н/Дону	23,74	7,7	10,3	Нет свед.
Москва	23,49	9,6	13,7	15,5
Тула	23,0	11,9	14,9	17,1
Ленинград	22,63	10,2	13,3	14,8
Иваново-Вознесенск	Нет свед.	5,2	13,0	14,1

В 1913 г. Москва, как видно из приведенных данных, занимала по потреблению водки 5 место. Впереди ее стояли три крупных волжских города и Ростов н/Дону — портовые города. В последние годы все эти города оказались уже ниже Москвы. За эти годы первое место заняла Тула, непосредственно за ней Москва, Ленинград, Иваново-Вознесенск — наши наиболее промышленные центры.

При пересчете данных Центроспирта о потреблении хлебного вина с хозяйственного года на календарный (для сравнения этих данных с нашими, полученными по бюджетам), окажется, что за 1927 г. душевое потребление по Москве составляло 14,39 литра. За тот же год среднее потребление водки на душу у московских рабочих, исчисленное по данным текущего бюджетного обследования, может быть принято, примерно, 6,03 литра [1], что составляет 41,9% средней Центроспирта. Мы имеем, таким образом, резкое расхождение данных об основном в нашем потреблении алкоголя напитке — водке — по бюджетным материалам и массовому учету.

Если даже данные Центроспирта должны быть снижены за счет закупок временно прибывающего в Москву населения — подмосковных крестьян, приезжающих на московские рынки, сезонных рабочих и пр., то и после этого, конечно, останется весьма значительный разрыв средних, исчисленных по указанным двум источникам.

Хотя данные этих источников вообще трудно сравнимы между собой — и по характеру самих данных [2], и по составу населения, принятого для исчисления средних, и по способу исчисления последних, все же, повидимому, неизбежен вывод о сравнительно значительном недоучете бюджетными обследованиями общих размеров потребления алкоголя.

[1] Последнее исчисление должно рассматриваться как весьма приближенное. При этом исчислении средние по отдельным группам хозяйства — мужским и женским, семейным и одиноким (среднее годовое потребление рабочих одиночек, не охватываемых текущим обследованием, исчислено при этом по соотношению потребления семейных и одиночек по ноябрьскому обследованию) взвешивалось на число этих хозяйств по данным последней переписи населения. При исчислении средней на душу учтены также различия в средних размерах рабочей семьи по переписи и бюджетному обследованию.

[2] По одному источнику — по бюджетным обследованиям — мы имеем данные о приобретении непосредственно потребителями, по другому — Центроспирту — частью о розничной продаже через лавки самого Центроспирта, частью об оптовом отпуске с водочных заводов гос. и кооперативным торговым организациям, ведущим розничную торговлю в пределах Москвы. Поправка на разницу между оптовым и розничным оборотом, возможно, также несколько снизила бы проведенные выше средние Центроспирта.

В известных пределах это, конечно, так и должно быть. Уже при самом отборе об'ектов бюджетного обследования, естественно отпадают наиболее пьющие рабочие — все горькие пьяницы, которые, конечно, не соглашаются (да в большинстве случаев и не в состоянии) вести в течение длительного периода регулярные приходо-расходные записи (раз весь их бюджет расстраивается, семейные отношения полны конфликтов на почве этого самого пьянства, ежедневно регистрировать свои приходо-расходные статьи — значит создавать новые источники семейных конфликтов). Регулярные записи ведутся обычно более сознательными рабочими, у которых их семейное хозяйство ведется более или менее спокойно, в сравнительно нормальных условиях.

Это обстоятельство несомненно понижает — и вероятно не в малой степени — средние размеры расхода на алкоголь и его потребление, полученные по бюджетам, против их действительных размеров.

Известное значение имеет также и другой момент — недоучет своих алкогольных расходов теми хозяйствами, которые уже ведут бюджетные записи. Нельзя отрицать у многих об'ектов обследования наличие желания скрыть или преуменьшить этот расход — иногда от регистраторов, иногда и от своих семейных.

Какое значение имеет этот момент, можно видеть из сопоставления данных о размерах расхода на алкоголь по ноябрьскому и текущему обследованиям. Для возможности сравнения этих данных нами по обоим обследованиям исчислены средние в отношении рабочих одних и тех же производств (металлисты, печатники, текстильщики). По обоим обследованиям данные относятся к одному и тому же месяцу — ноябрю.

Обследования	Расход на алкоголь за ноябрь мес. (в сред. на семью)			%% превышения текущего обследован. над ноябрьским		
	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.
По ноябр. обследованию	3,67	3,47	4,07	—	—	—
„ текущему „	4,69	4,31	4,95	+27,8	+24,2	+21,6

Пониженные средние по ноябрьскому обследованию очевидно не случайны. У об'ектов единовременного ноябрьского обследования, привлекаемых к обследованию только на один месяц, очевидно в большей мере действует момент недоверия и к регистраторам и к самому обследованию, чем у об'ектов текущего годового обследования.

Действие того же момента мы можем проследить и по самому текущему обследованию. Здесь у нас есть возможность сопоставить данные по группе так называемых «сквозных» семей, ведущих обследование без перерыва в течение 3 лет и по всем обследованным семьям (из той и другой группы исключены семьи без зарабатывающих мужчин, в виду резких отклонений их средних от средних по всем остальным семьям; сквозную группу составляют 21 семья).

Давая за год показания о более низком — против средних по остальным семьям — расходе на алкоголь и потреблении водочных изделий за последующие годы, «сквозные» семьи, наоборот, дают уже повышенные средние, что как нам кажется, и здесь может быть в значительной части отнесено за счет большего доверия этих семей к обследованию, да и внутри-семейные отношения, повидимому, не являются здесь уже помехой более откровенным

Годы	Расход на алкоголь (руб.) (в среднем на семью)		Потреблено вод. изд (литр.) (в среднем на семью)		Сквозные в %% ко всем (увеличен. + уменьшен. —)	
	по сквозным семьям	по всем семьям	по сквозным семьям	по всем семьям	по расходу на алкоголь	по потреблению водки
1925	45,46	52,83	5,8	6,2	—13 9	— 7,3
1926	62,75	55,80	14,9	13,5	+12,5	+10,0
1927	67,59	57,81	22,0	18,9	+16,9	∓16,3

показаниям своих расходов, так как иначе такая семья тяготилась бы обследованием и несомненно отпала бы при переходе к обследованию следующих лет, когда значительная часть семей обычно отказывается от продолжения обследования и заменяется новыми.

Конечно, сделать какую-либо количественную поправку на влияние указанных двух моментов недоучета не представляется возможным, приходится просто констатировать, что по материалу бюджетных обследований, очевидно, и нельзя получить абсолютно точных данных об общих размерах потребления алкоголя на каждый данный момент.

Ценность бюджетного материала в данном случае заключается, главным образом, в возможности выявить динамику потребления алкоголя, установить соотношения этого потребления по отдельным группам хозяйств, выявить ряд взаимозависимостей.

Об общей динамике мы уже говорили, перейдем к анализу данных по отдельным группам хозяйств.

Остановимся прежде всего на группировке по полу. Если разбить все обследованные хозяйства по полу главы семьи (имеется в виду экономический глава, т.-е. тот из членов семьи, который доставляет ей наибольшие средства к существованию), получим следующие данные о размере расхода на алкоголь и его потреблении по двум группам семей (за 1927 г.).

Группы семей	За год				За ноябрь			
	Расход на алкоголь	Потреблено в литр.			Расход на алкоголь	Потреблено в литр.		
		Водки	Вина	Пива		Водки	Вина	Пива
С главой — мужчиной	56,40	17,90	3,22	30,47	4.41	1,59	0,19	2,03
С главой — женщиной	46,26	18,09	1,56	17,67	2,35	0,89	0,17	0,90

Как видим, расход и потребление во второй группе — в хозяйствах с главой семьи женщиной — хотя и ниже по большинству показаний чем в первой, но все же весьма значительно, а по годовому потреблению водки эта группа занимает даже первое место. Конечно, из этих показаний нельзя делать вывода о размерах женского алкоголизма. Для этого указанная группировка — по полу главы семьи (обычная при разработке бюджетов) — совершенно недостаточна. Разобьем семьи с главой женщиной на две группы: 1) на семьи, в которых все зарабатывающие только женщины и 2) семьи, где в качестве помогающих, вторых (по размеру заработка) работников имеются мужчины:

Группы семей с главой женщиной	За год				За ноябрь			
	Расход на алкоголь	Потреблено в литр.			Расход на алкоголь	Потреблено в литр.		
		Водки	Вина	Пива		Водки	Вина	Пива
Без зарабатывающих мужчин	9,81	3,79	0,52	1,02	1,06	0,44	0,08	0,24
С заработ. мужчинами (вторыми работниками)	70,63	27,12	2,23	28,78	5,75	2,08	0,42	2,66

Чисто женские (по составу работающих по найму) семьи и по расходу, и по потреблению алкоголя во всех его видах имеют уже значительно пониженные показания против семей, где на ряду с главой женщиной имеются также и зарабатывающие мужчины. В последних семьях почти все средние оказались даже более высокими, чем в группе семей с главой мужчиной (см. предыдущую таблицу). Это об'ясняется, повидимому, тем, что по этой группе общий материальный уровень, в виду наличия во всех семьях двух работников, выше чем в остальных мужских семьях. Но интересно, что наличие в семье двух работников само по себе не вызывает еще повышенного алкогольного расхода. Когда оба эти работника женщины, то расход не обнаруживает тенденции к повышению. По данным ноябрьского обследования (по которому число обследованных женских хозяйств допускает дальнейшие группировки) в женских семьях с одним работником расход на алкоголь составляет 1 р. 06 к., с двумя работниками (женщинами) — 1 р. 05 к.

О динамике потребления алкоголя в чисто женских семьях и в семьях мужских (которыми мы называем условно все остальные семьи) можно судить по следующим данным ноябрьских бюджетов за 4 года.

Годы	Расход на алкоголь				Жен. семьи в % к мужчинам		Из 100 семей имеют расход на алкоголь	
	в рублях		в % ко всему расходу		По расходу на алкоголь	По потреблению чистого алкоголя	Мужчин	Женщин
	Мужчин	Женщин	Мужчин	Женщин				
1924	2,07	0,23	1,8	0,3	11,1	10,3	41,4	12,3
1925	3,81	0,44	2,9	0,5	11,6	12,0	69,5	19,2
1926	3,74	0,61	2,7	0,6	16,3	16,2	75,3	30,5
1927	4,54	1,06	3,1	0,9	23,2	22,4	84,7	47,0

Потребление алкоголя в женских семьях, как говорят приведенные цифры, быстро развивается, перегоняет даже в темпе своего роста потребление мужских семей, от которого оно в то же время как указывалось уже выше, значительно отстает в своих абсолютных размерах. В то время как в 1924 г. потребление чистого алкоголя в женских семьях составляло всего только 10,8% потребления мужских семей, соответствующее соотношение для 1927 г. выражается уже в 22,4%.

Перейдем к данным по отдельным производствам. Текущим обследованием охватывались семьи рабочих трех производств — металлообрабатывающего, полиграфического и текстильного. В виду наличия известной общности влияния производственных условий, группировка обследованных семей по производствам, в которых заняты их главы, представляется вполне естественной. Сравним по указанным группам средний размер затрат на алкоголь и сопоставим эти затраты с данными о расходе на культурно-просветительные цели. И те и другие данные относятся к 1927 г. и исчислены — для возможности сравнения — только по мужским семьям (в указанном выше значении), так как чисто женские семьи все обследованы только по одному производству — текстильному.

	Расход (за год на семью в руб.)		В % % ко всему расходу		Культ. расход в % % к алкогольному
	На алкоголь	На культ-просветител. цели	Расход на алкоголь	Расход на культпросв. цели	
Металлисты . . .	49,75	38,59	3,0	2,4	77,6
Печатники	52,60	37,24	3,2	2,2	70,8
Текстильщики . .	70,77	30,61	3,9	1,7	43,3

В отношении затрат на алкоголь мы имеем по указанным производственным группам весьма значительные расхождения, особенно выделяются по размеру своего алкогольного расхода текстильщики. Интересно, что расход на культурно-просветительные цели изменяется по тем же группам в обратном направлении — наибольший он у металлистов и значительно меньший у текстильщиков, у которых все затраты на удовлетворение культурных потребностей составляют всего только 43,3% того, что расходуется ими на алкоголь. Как известно, размер денежного расхода на культурно-просветительные цели сам по себе еще не определяет полностью степени удовлетворения культурных потребностей, так как последние в известной части обслуживаются у нас еще и бесплатно со стороны общественных и профессиональных организаций. Кроме того, для выявления связи алкоголизма с культурным развитием имеет значение не столько общесемейный расход (на культурно-просветительные цели), который включает в себя в частности ряд статей, связанных с воспитанием и обучением детей, сколько показания о культурной активности самого главы семьи в натуральном количественном выражении — о числе прочитанных им книг и газет, количестве посещений (платных и бесплатных) театров, кино и пр. Все это здесь имеется в виду. Но и при всем том, приведенные выше сопоставления достаточно характерны. Едва ли текстильщики обслуживаются своими организациями в культурном отношении в большей мере, чем печатники и металлисты. Скорее в приведенных цифрах находит подтверждение другой вывод о том, что потребление алкоголя при быстром возрастании удовлетворяется частично также и за счет культурных потребностей.

Интересно сопоставить соотношение этих двух расходов за весь рассматриваемый период. Соотношения эти в целом по всем обследованным производственным группам были следующие (по годовому обследованию).

В мужских семьях, как видим, на ряду с непрерывным ростом алкогольного расхода, расход на культурно-просветительные цели в своем изменении не обнаруживал вполне определенной тенденции — в 1926 г. расход этот снизился, в следующем году снова поднялся, но все же и в конце рассматриваемого периода не достиг еще размеров первого года, оставаясь ниже его на 9,9%. Снижение культурного расхода при одновременном повышении

Годы	Мужские хозяйства			Женские хозяйства	
	Расход (за год на семью в руб. и коп.)		Культурн. расход в %% к алкогольн.	Расход	На культ.-просвет. цели
	На алкоголь	На культпросвет. цели		на алкоголь	
1925	52,83	39,20	74,2	7,33	15,44
1926	55,80	31,40	56,3	6,04	15,72
1927	57,81	35,45	61,3	9,81	25,92

алкогольного само по себе весьма характерное явление, требующее к себе серьезного внимания. Систематически растет культурно-просветительный расход только в женских семьях.

Более массовый материал ноябрьского обследования не дает, правда, снижения абсолютных размеров культурного расхода, но в основном также подтверждает результаты текущего обследования. Приведем некоторые данные о динамике культурно-просветительного расхода за ноябрь:

Годы	Расход за ноябрь на семью (в руб. и коп.)				Культ.-просв. рас. в %% ко всему рас.		Культ. просвет. расход в %% к алкогол. в муж. хоз.
	в мужск. семьях		в женских семьях		В муж. хоз.	В жен. хоз.	
	На культур. прос. цели	На алкоголь	На культурпрос. цели	На алкоголь			
1924	2,67	2,07	1,19	0,23	2,3	1,6	129,3
1925	2,66	3,81	2,18	0,44	2,1	2,3	70,0
1926	2,83	3,74	1,87	0,61	2,0	1,9	75,8
1927	2,86	4,54	2,32	1,06	1,9	2,1	62,9

И в данном случае определенно выраженная тенденция к повышению культурно-просветительного расхода имеет место только в женских хозяйствах, где этот расход за 4 года повысился почти в 2 раза. Правда, в абсолютных размерах культурно-просветительный расход вырос и в мужских хозяйствах, но настолько незначительно, что в отношении ко всему расходному бюджету мы имеем и здесь снижение и притом систематическое — с 2,3 до 1,9%, в то время как за те же 4 года доля алкогольного расхода в бюджете повысилась с 1,8 до 3,1% (см. табл. на 305 стр.). В 1924 г. культурные потребности стояли в рабочем бюджете еще впереди потребностей в алкоголе, в следующие годы затраты на культурные нужды уже отступают перед затратами на алкоголь.

Как указывалось уже выше, размер денежного расхода на культурно-просветительные цели сам по себе не определяет еще культурного уровня рабочей семьи и особенно (что в данном случае наиболее важно) культурного уровня главы семьи. Обратимся поэтому к данным о непосредственном

удовлетворении культурных потребностей (по материалу текущего обследования) — к данным о числе прочитанных главой семьи газет, книг, о числе посещений — платных и бесплатных — лекций, театров, кино и пр.[1]

Годы	В среднем за год приходится на 1 главу семьи											
	Прочитанных					Посещений						
	Номеров газет	Экз. книг и журналов	В том числе в %%			Лекций	Театров и концертов	Кино	Выставок и музеев	Клубов	% глав. семей с показаниями об отсутствии за год культ. развлечений
			Журналов	Книг по беллетристике	Книг по общим полит. и научным вопросам						
1925	306	10,8	64,0		34,0	2,1	0,6	5,5	0,3	14,9	7,6
1926	243	18,2	60,5	26,0	11,1	1,4	0,8	6,6	0,7	14,4	22,1
1927	262	34,4	81,1	13,7	4,3	0,6	0,8	6,5	0,3	9,9	26,0

Не подвергая приведенных данных подробному анализу (вопрос о культурном развитии рабочих так, как он отражается текущим бюджетным обследованием, сам по себе вопрос очень большой, требующий специального исследования), отметим только, что и эти данные не могут рассеять той тревоги, которую внушает быстрое развитие алкоголизма и воздействие его на культурное развитие рабочих. Если еще нельзя говорить о том, что удовлетворение культурных потребностей понижается (для такого вывода приведенных данных еще недостаточно), все же из совокупности всех рассмотренных выше сопоставлений чувствуется как давит и тормозит развивающийся алкоголизм культурное развитие рабочих и как своевременна, следовательно, начатая с ним борьба. Вопрос о зависимости между алкоголизмом и культурой в рабочем бюджете будет еще затронут в конце этой статьи, здесь же мы ограничимся приведенными выше сопоставлениями.

Выше рассматривались данные, относящиеся к семейным рабочим. Приведем несколько цифр о рабочих-одиночках. Вопрос об алкоголизме одиночек, будучи и сам по себе весьма интересным, в московских условиях приобретает особое значение, в виду наличия среди рабочих Москвы очень большого числа одиночек (под последними имеются здесь в виду все рабочие, живущие одиноко в Москве, хотя бы вне Москвы у них и была семья, поддерживающая с ними связь). По переписи конца 1926 г. из общего числа рабочих хозяйств — семейных и одиночек — на долю последних приходится 30,8%. Из числа самих рабочих одиночек — 77,7% мужчин и 22,4% — женщин.

Интересующие нас данные об одиночках имеются только в материалах ноябрьских бюджетов. Данные эти приводятся ниже.

Особенно резко увеличился алкогольный расход у одиночек мужчин. По отношению к расходу семейных рабочих (по мужским семьям) расход одиночек составляет: в 1924 г. — 55,6%, 1925 г. — 90,0%, 1926 г. — 80,7%, 1927 г. — 151,5%. Обращает внимание крупный расход одиночек в 1927 г., значительно превысивший средний расход семейного рабочего, исчи-

1 В числе прочитанных газет, книг и журналов здесь учтены также газеты и журналы, получаемые обследуемыми семьями в виде премии за ведение бюджетных записей. Особенно это отразилось на показаниях о числе прочитанных журналов.

Годы	Расход на алкоголь у одиноких рабочих		Из 100 одиночек имеют алкогольный расход	
	У мужчин	У женщин	Мужчин	Женщин
1924	1,15	0,22	37,1	9,5
1925	3,43	0,15	72,7	6,3
1926	3,02	0,47	70,6	23,5
1927	7,03	0,66	96,8	33,3

сленный в целом на семью. В какой мере это последнее соотношение не случайно — судить пока еще трудно, так как число обследованных одиночек сравнительно не велико (в 1927 г. — 46, в том числе мужчин — 31).

О характере потребления алкоголя у одиночек и семейных можно судить по следующим данным:

Группы рабочих	Вес отдельных напитков в потреблении чистого алкоголя в % (за ноябрь 1927 г.)		
	Водочн. изделия	Вино	Пиво
Одинокие мужчины	71,7	11,3	17,0
Семейные (по мужским семьям) . .	84,2	4,8	11,0

Потребление одиночек имеет некоторые характерные особенности — в потреблении этом доля, приходящаяся на вино и пиво, значительно выше, чем у семейных рабочих. Вино и пиво относительно наиболее дорогие напитки — по стоимости чистого алкоголя — и семейный рабочий, более стесненный в своих бюджетных возможностях, отдает предпочтение крепкой водке в большей мере, чем одиночки (у которых водка занимает тоже первое место).

Остановимся еще на данных о потреблении алкоголя служащими учреждений и торговых заведений. Бюджеты служащих, так же, как и рабочих одиночек, обследовались тоже только за ноябрь. Так как в отношении этой категории работников не производилась отдельная разработка по мужским и женским хозяйствам, приведем поэтому общие данные, относящиеся ко всем семьям служащих.

Для сравнения дадим соответствующие средние также и по рабочим семьям (тоже без подразделения на мужские и женские) (см. стр. 307).

Приведенные данные достаточно отчетливо выявляют особенности бюджета советского служащего в интересующем нас здесь отношении. Отметим, между прочим, что общие размеры бюджета обследованных семей у рабочих и служащих за все указанные выше годы очень близки между собой, а за 1927 г. почти совпадают (у рабочих — 141 р. 37 к., у служащих — 141 р. 67 к.), что делает еще более сравнимыми приведенные данные. Как видно из этих данных, алкоголизм у служащих развит значительно слабее, чем у рабочих. В среднем семья служащего затрачивает на алкоголь только 28,8% того, что тратит семья рабочего. Самое потребление — в

Годы	Расход на алкоголь у служащих		Культ.-просвет. расход у служащих		В %% ко всему расходу				Культ.-просвет. расход в %% к алкогольному (=100)		Из 100 семей имели расход на алкоголь	
					Расход на алкоголь		Культ.-просвет. расход					
	Абсолютн.	В %% к расходу на алког. у рабочих	Абсолютн.	В %% к культ.-просв. расходу у рабочих	Служащих	Рабочих	Служащих	Рабочих	Служащих	Рабочих	Служащих	Рабочих
1924	0,44	27,0	4,19	180,6	0,4	1,5	3,8	2,2	952,3	142,3	11,2	34,4
1925	0,58	17,4	4,69	180,4	0,4	2,7	3,5	2,1	808,6	77,8	26,8	62,6
1926	0,69	23,1	4,21	161,3	0,5	2,3	3,3	2,0	610,1	87,3	28,9	64,6
1927	1,11	28 8	3,89	141,5	0,8	2,7	2,8	2.0	350,5	71,2	40,7	77,4

переводе на чистый алкоголь — составляет у них (за 1927 г.) даже еще меньшую долю — 24,6% потребления рабочего. Последнее об'ясняется тем, что служащими относительно больше потребляется вина (за счет водочных изделий), на долю которого у них приходится 15,4% общего потребления алкоголя, против 4,7% — у рабочих.

Весьма характерны также соотношения по культурно-просветительному расходу — у служащих этот расход значительно выше, чем у рабочих. Интересно было бы подвергнуть сравнительному анализу самый состав культурно-просветительного расхода у этих двух групп работников. Не останавливаясь, однако, на этом подробно, отметим только следующие особенности, относящиеся к затратам на культурные развлечения — мы имеем здесь в виду расходы на театр и кино.

Годы	Расход на кино в %% к расходу на театр	
	у служащих	у рабочих
1924	59,0	57,0
1925	51,4	97,3
1926	28,7	202,9
1927	65,8	126,3

У служащих театр еще не уступил своих позиций и стоит все еще впереди кино (по размеру затрат на него), в то время как у рабочих кино за последние 3 года заняло уже первое место. Поскольку театр может давать более сильное и более глубокое, чем кино, культурное воздействие, отмеченный только что факт имеет известное значение и с точки зрения интересующей нас темы.

Как видно из предыдущей таблицы, культурно-просветительный расход у служащих значительно превышает—и притом за все 4 года—расход на алкоголь. Однако, и здесь приходится отметить ту же тенденцию, о которой говорилось выше — на ряду с ростом из года в год затрат на алкоголь, понижается расход на культурно-просветительные цели. У служащих это только проявляется еще резче — культурно-просветительный расход падает здесь не только относительно, но и в абсолютных размерах.

Конечно, мы не хотим сказать, что понижение культурно-просветительного расхода в одних случаях, задержка его роста — в других, вызывается как у служащих, так и у рабочих — только развитием алкоголизма. Возможно, что за указанные годы на культурные потребности давили также общие затруднения в удовлетворении некоторых других более настоятельных потребностей (например, в жилище, одежде), но характерно то, что при этом страдают именно культурные потребности, в то время как это не отражается на расходе на алкоголь, который за то же время непрерывно растет. Так или иначе, но культурные потребности отступают перед потребностью в алкоголе и поэтому, конечно, естественно, что мы в приводимых выше сопоставлениях связываем между собой динамику этих двух расходов.

Эти сопоставления приводят нас вплотную к вопросу о факторах, вызывающих развитие алкоголизма, о зависимости этого развития от ряда сторон жизни рабочих — материальной обеспеченности, их жилищных условий, культурного и общественно-политического развития. Для освещения этих вопросов мы имеем некоторые данные в разработанном материале.

Несколько слов о трудностях и возможностях этой части разработки. Выявление указанных зависимостей требовало уже углубленной, комбинационной разработки по нескольким признакам. Однако, материал обследований позволял итти в этом направлении не особенно далеко. Уже комбинация двух признаков раздробляла иногда материал до пределов, при которых его трудно было использовать. В связи с этим по большей части признаков приходилось свертывать группировки, как правило, до трех групп (низшая, средняя, высшая).

Все данные, приводимые ниже, относятся к 1927 г. и исчислены только в отношении семейных рабочих. При исчислении средних в этой части разработки исключены чисто женские семьи (без зарабатывающих мужчин), так как эти семьи при дробной группировке могли дать резкие отклонения средних по отдельным группам (по женским семьям приводятся данные — отдельно от остальных семей — только в комбинации с одним признаком — материальной обеспеченностью).

Остановимся прежде всего на указанной группировке. Материальный уровень рабочей семьи определяется обычно по размеру общего расхода на 1 взрослого едока в бюджетных наборах [1]. Средний расход на алкоголь по отдельным группам обеспеченности изменяется следующим образом: (см. стр. 309).

Приведенные данные говорят о прямой зависимости размеров затрат на алкоголь от уровня материальной обеспеченности семьи — с повышением указанного уровня довольно резко повышается также и расход на алкоголь и только в последней группе — в группе наиболее обеспеченных семей — обнаруживается тенденция к понижению алкогольного расхода.

Характер этой зависимости, в том числе и тенденция к понижению расхода в высшей группе, проявляется в общем одинаково как по текущему, так и по единовременному ноябрьскому обследованиям. В женских семьях

[1] Для г. Москвы стоимость бюджетного набора в 40 товаров (набор, применявшийся в 1927 г.) составляла: в 1913 г.—12 руб. 99 коп., в среднем за 1927 г.—24 руб. 66 коп. За 1927 г. показана стоимость средняя по всем видам торговли (взвешенная по весам набора).

Семьи с мес. расходом на 1 взросл. едока в бюджет. наборах	За год (муж. семьи)			За ноябрь				
	Расход на алкоголь (на семью в черв. руб.)		Культ.-просвет. расход	Мужские семьи			Расход на алк. в жен. семьях	
				Расход на алк.		Культ.-просвет. расход		
	Абсол.	В %% ко всему расходу		Абсол.	В %% ко всему расходу		Абсол.	В %% ко всему расходу
До 1,25	22,37	1,8	14,35	2,16	2,3	1,08	0,38	0,5
От 1,26 до 1,65	57,15	3,7	26,86	2,97	2,4	2,39	1,28	1,4
„ 1,66 „ 2,05	65,48	3,6	29,07	4,88	3,4	2,35	1,70	1,5
„ 2,06 „ 2,45	67,42	3,6	47,08	5,97	3,6	3,14	1,09	0,9
„ 2,46 и выше	57,06	3,0	53,98	5,28	3,0	4,30	0,67	0,4
По всем группам	58,02	3,4	35,51	4,54	3,1	2,85	1,06	0,9

указанная тенденция выступает еще резче. Между прочим, сравнение данных по мужским и женским семьям по одним и тем же группам материальной обеспеченности указывает на то, что пониженные размеры расхода на алкоголь в женских семьях не могут относиться за счет более низкого материального уровня этих семей.

Чем вызывается отмеченное понижение алкогольного расхода в высшей группе? Едва ли это может быть об'яснено тем, что в предыдущих группах потребление алкоголя достигло состояния насыщения и что дальнейшее повышение материального уровня уже не вызывает роста этого потребления. Слишком много степеней и в размерах, и в самом характере потребления алкоголя, чтобы можно было говорить здесь о насыщенности, тем более при тех, в общем пониженных нормах, которые могут быть учтены бюджетными обследованиями. Нам кажется, что здесь скорее проявляется сдерживающее влияние более высокого культурного уровня семей высшей группы. Как видно из приведенных выше данных, по этой группе мы имеем, на ряду со снижением алкогольного расхода, дальнейшее повышение расхода на культурно-просветительные цели, который с ростом материальной обеспеченности вообще возрастает быстрее, чем расход на алкоголь. По годовому обследованию высшая группа превышает низшую — по алкогольному расходу в 2,6 раза, по культурно-просветительному — 3,8 раза. Показатели соответствующих отношений за ноябрь — 2,4 и 4,0. Культурно-просветительный расход в годовом бюджете в среднем по всем группам составляет 61,7% расхода на алкоголь, по высшей группе — 94,6%, то же за ноябрь по всем группам — 62,9%, по высшей — 81,4%. Все это говорит об относительно большем значении культурно-просветительного расхода в бюджете семьи высшей группы по сравнению с семьями остальных групп [1].

Сопровождается ли увеличение денежных затрат на алкогольные напитки в более обеспеченных группах также и ростом самого потребления

[1] Некоторое значение в понижении расхода на алкоголь в высшей группе имеет также и состав членов семьи этой группы. На семью высшей группы в среднем приходится несколько меньше взрослых, чем в предыдущих группах. Но за счет этого можно относить только часть указанного понижения расхода в высшей группе.

алкоголя или в данном случае повышение расхода вызывается заменой дешевых напитков более дорогими? В материалах годового обследования мы имеем на этот счет следующие данные (данные эти приводятся по свернутой группировке и только по мужским семьям):

Группы по мес. расходу на взросл. едока в бюдж. наборе	Расход на алкоголь (за год в руб. и к.)	Потреблено за 1927 г. (в литрах)				В % к низшей группе (увеличение + уменьшение —)				
		Водочных изделий	Вина	Пива	Чистого алк. (по всем напиткам)	Расход на алкоголь	Водочных изделий	Вина	Пива	Чистый алкоголь
До 1,65	46,45	17,8	1,5	18,5	8,0	—	—	—	—	—
От 1,66 до 2,45	64,46	20,3	3,4	36,1	10,1	+ 38,8	+ 15,9	+ 136,7	+ 96,7	+ 25,6
„ 2,46 и выше	57,05	14,2	4,7	34,0	7,8	+ 22,8	— 17,6	+ 226,7	+ 84,3	— 3,1

Как видно из этих данных, характер изменения расхода и потребления алкоголя с переходом от низших групп к высшим весьма различен. В то время как денежный расход во второй группе по отношению к первой повысился на 38,8%, потребление, выраженное в единицах чистого алкоголя, поднялось только на 25,6%. Еще резче разошлись соответствующие показатели в высшей по обеспеченности группе—на ряду с повышением расхода (относительно той же низшей группы) на 22,8%, общее потребление алкоголя не только не возросло, но даже понизилось — на 3,1%. Таким образом, в средней группе частично, в высшей — полностью — повышение расхода на алкоголь проходит за счет замены дешевой, но крепкой водки относительно более дорогими напитками — пивом и особенно вином. Данные за ноябрь показывают в общем ту же тенденцию, только менее определенно выраженную.

Значение материальной обеспеченности семьи в интересующем нас отношении косвенно подтверждается также и следующей комбинационной группировкой по двум признакам — по величине совокупного заработка всех работающих по найму членов семьи и по размеру самой семьи (группировка эта сделана по материалу текущего обследования, размер семьи в ней взят в среднем за год из месячных показаний):

Число членов семьи	Расход на алкоголь в семьях с годовым заработком			
	до 1.200 руб.	от 1.200 до 1.800 р.	св. 1.800 руб.	По всем группам
До 3,5	43,24	57,40	98,03	58.54
От 3,6 до 5,5	24,19	52,12	84,11	53,82
„ 5,6 и выше	18,28	49 48	83,08	65,76
По всем группам	27,99	53,48	84,67	58,02

При группировке семей только по их размеру, независимо от заработка, мы не имеем определенной тенденции в изменении размеров расхода на

алкоголь (последняя графа), но в комбинации с размеров зарплаты проявляется уже вполне определенная последовательность—и притом во всех без исключения группах зарплаты — при наличии одного и того же заработка, затраты на алкоголь уменьшаются с увеличением размера семьи.

Получается противоречивое, как будто, явление — уменьшение потребления при увеличении числа потребителей. В этом, как нам кажется, проявляется значение того же рассмотренного только что момента — материальной обеспеченности семьи, так как в пределах одной и той же группы, по заработку, с увеличением числа членов семьи понижается ее материальный уровень, что вызывает, как мы видели выше, понижение затрат на алкоголь.

Аналогичная группировка по материалу ноябрьского обследования также — за исключением одной первой, наименьшей по числу обследованных семей группы — выявляет ту же зависимость, с меньшей только последовательностью.

Указанная зависимость — между размером семьи и расходом на алкоголь — косвенно подтверждает также высказанное в начале этой статьи предположение о том, что алкогольный расход есть по преимуществу расход главы семьи (мужчины).

Общий смысл только что рассмотренной здесь экономической группировки (по материальной обеспеченности), конечно, весьма прост и сама по себе эта группировка без дальнейшего углубления в изучение данного вопроса дает еще очень мало. Конечно, семьи с пониженной обеспеченностью, с трудом сохраняющие свое бюджетное равновесие, могут расходовать на алкоголь мало и в действительности, как правило, расходуют меньше, чем более обеспеченные семьи, и наоборот — при повышении материального уровня рабочие имеют возможность больше на все затрачивать, в том числе и на алкоголь, и возможность эту, так же, как правило, используют полностью и это остается в силе до тех пор, пока не начнет проявляться совокупность влияний другого порядка — жилищных условий, культурного развития, целого ряда других причин, значительная часть которых, конечно, вовсе ускользает от нашего статистического наблюдения. Совокупность этих факторов, в одних случаях, усиливает влияние экономического фактора, в других, действует вопреки этому влиянию — в низших группах повышает, в высших понижает размеры затрат на алкоголь и его потребления. О значении некоторых из таких факторов говорится дальше.

Остановимся прежде всего на зависимости алкоголизма от жилищных условий. Последние характеризуются здесь только по одному признаку — по размеру жилой площади, приходящейся в среднем на душу. Группировка — семей по указанному признаку дает следующие изменения — как затрат на алкоголь, так и общего расхода (на 1 взрослого едока), характеризующего материальный уровень семьи. (См. стр. 312).

Как видно из этих данных, зависимость рабочего алкоголизма от жилищных условий проявляется вполне определенно. Здесь связь уже обратная — с уменьшением жилплощади на душу, т.-е. с ухудшением жилищных условий, расход на алкоголь увеличивается. И в данном случае, выводы, полученные по материалу текущего обследования, в полной мере подтверждаются массовым ноябрьским обследованием.

Отмеченное только что значение жилищных условий усиливается еще следующим. Группам с более низкими нормами жилплощади, как правило, соответствует пониженный материальный уровень, с чем как мы видели при анализе группировки по материальной обеспеченности, связывается пониженный же расход на алкоголь. Здесь же наоборот — семьи материально менее обеспеченные, но сгруппированные по признаку наибольшей жилищной тес-

Обследования	В семьях с жилплощадью на душу								
	До 4,0 *кв м*			От 4,1 до 5,0 *кв м*			От 5,1 *кв м* и выше		
	Расход на алкоголь (на семью)		Общий мес. расход на 1 взросл. едока в бюджет. набор.	Расход на алкоголь (на семью)		Общий мес. расход на 1 взросл. едока в бюджет. набор.	Расход на алкоголь (на семью)		Общий мес. расход на 1 взросл. едока в бюджет. набор.
	Абс. (средн. мес. расход в черв. руб.)	в % ко всему расходу		Абс. (средн. мес. расход в черв. руб.)	в % ко всему расходу		Абс. (средн. мес. расход в черв. руб.)	в % ко всему расходу	
По годовому обследованию	5,49	4,0	1,81	4,91	3,3	2,05	4,12	2,9	1,97
По ноябрьскому обследованию . . .	5,22	3,6	1,90	4,30	2,8	1,92	3,79	2,5	2,10

ноты, дают максимальный расход на алкоголь. Влияние жилищных условий, следовательно, настолько в данном отношении значительно, что оно пересиливает влияние другого, действующего в обратном направлении, фактора — материальной обеспеченности.

Ниже приводятся данные о дифференциации расхода на алкоголь в зависимости от обеспеченности семьи жилплощадью:

Группы по размеру жилплощади на душу в *кв.* метрах	Число обследованных семей		Распределение семей по размеру расхода на алкоголь в % к числу семей каждой жилищной группы							
			С расходом за год				С расходом за ноябрь месяц			
	По годовому обследованию	По ноябрьск. обследованию	без расхода	до 50 руб.	от 50,1 до 100 руб.	свыше 100 руб.	без расхода	до 4 руб.	от 4 до 8 р.	свыше 8 руб.
До 4,0	36	126	—	41,7	30,6	27,7	11,9	38,1	30,2	19,8
От 4,1 до 5,0	19	55	—	42,1	42,1	15,8	16,4	41,8	27,3	14,5
„ 5,1 и выше	35	92	2,9	54,3	31,4	11,4	18,5	46,8	21,7	13,0
По всем группам	90	274	1,1	46,7	33,3	18,9	15,3	41,6	26,7	16,4

Приведенная таблица подтверждает сделанный уже выше вывод — неблагоприятные жилищные условия, жилищная теснота являются фактором, способствующим развитию алкоголизма. Наиболее тяжелые случаи пьянства — с затратой на него свыше 100 р. за год и свыше 8 р. за ноябрь — наиболее часты в группе наименьшей обеспеченности жилплощадью и наоборот — число семей с полным отсутствием алкогольного расхода, и с наименьшими его размерами относительно больше в высшей жилищной группе.

По материалу текущего обследования мы можем также сгруппировать семьи по числу месяцев, за которые у них имел место расход на алкоголь. Приведем эти данные опять в комбинации с жилищной группировкой:

Группы по жилплощади на душу в *кв.* метрах	Распределение семей по числу месяцев расхода на алкоголь (в % к числу семей каждой жилищной группы)					
	Без расхода	1—3 мес.	4—6 мес.	7—9 мес.	10—12 мес.	В том числе 12 мес.
До 4,0	—	2,8	2,8	8,3	86,1	47,2
От 4,1 до 5,0	—	—	5,3	10,5	84,2	57,9
„ 5,1 и выше . . .	2,9	5,7	11,4	20,0	60,0	31,4
По всем группам . .	1,1	3,3	6,7	13,3	75,6	43,3

В большинстве обследованных семей — 75,6% — затраты на алкоголь становятся постоянной статьей расходного бюджета, повторяющейся за год в течение 10—12 месяцев. Как систематический, из месяца в месяц, этот расход встречается у 43,3% всех семей. И в данном случае низшая по размеру жилплощади группа идет значительно впереди высшей и только средняя — наименьшая по числу семей — группа несколько нарушает по этому признаку правильную последовательность. (По другим группировкам, выявляющим значение жилищных условий, таких нарушений, как мы видели, не было).

Перейдем теперь к рассмотрению зависимости изучаемого нами явления от культурного развития рабочих — одного из основных факторов, способных воздействовать на развитие рабочего алкоголизма.

Указанная взаимозависимость оказалась значительно более сложной, чем те, какие были рассмотрены выше. Вопрос стоит так — с какими показателями культурного уровня рабочих связывать данные об алкоголизме? Таким естественным, казалось, показателем культурности мог бы быть расход на культурно-просветительные цели. Так как расход этот, в отличие от расхода на алкоголь, является не только по способу учета, но и по существу, расходом общесемейным, мы для группировки семей по его размеру, должны были взять этот расход не в целом на семью, а в среднем на душу. По годовому обследованию все семьи сгруппированы нами при этом в три группы — с культурно-просветительным расходом до 5 руб., от 5,1 до 10 руб. и свыше 10 руб. на душу. По ноябрьскому обследованию взяты 4 группы — группа семей без культурно-просветительного расхода (по текущему обследованию таких семей не оказалось), с расходом — также на душу — до 50 коп., от 51 коп. до 1 руб. и свыше 1 руб. Результаты этой разработки получились следующие. По текущему обследованию расход на алкоголь по указанным трем группам — от низшей по размеру культурно-просветительного расхода к высшей — составлял: 54 р. 06 к., 61 р. 33 к. и 65 р. 56 к. То же по 4 группам ноябрьского обследования: 3 р. 72 к., 4 р. 67 к., 4 р. 89 к., 4 р. 27 коп.

Как видим, получается совершенно неожиданная на первый взгляд зависимость — с повышением расхода на культурно-просветительные цели повышается также и расход на алкоголь. Параллелизм в изменении указанных расходов до известных пределов явление. однако, естественное — с повышением культурно-просветительного расхода связано, как правило, повышением материальной обеспеченности семьи, а это в свою очередь, как мы

уже видели, связывается с повышением также и расхода на алкоголь. Конечно, из этого нельзя еще делать выводы о наличии такой именно зависимости между алкоголизмом и культурой. Скорее это говорит за то, что культурно-просветительный расход, как таковой, не может быть взят для выявления интересующей нас в данный момент зависимости. Расход этот в том виде, как он был использован для указанной группировки, включает в себя ряд статей, которые не могут рассматриваться как факторы влияющие в том или ином направлении на развитие алкоголизма, в частности, ряд статей, связанных с обучением детей.

Рассмотрим еще одну группировку по тому же культурно-просветительному расходу. Из последнего при этом взяты только статьи, характеризующие культурный уровень взрослых — расход на газеты, книги, журналы, образование взрослых, на театры и пр. развлечения. В связи с указанным значением этого расхода (как показателя культурного уровня взрослых членов семьи), расход этот исчислен для нашей группировки не на душу, как в первом случае, а на члена семьи трудового возраста (14 лет и выше). Группировка эта, как опытная, сделана только по материалу ноябрьского обследования, как более массовому. Приведем ее в полном виде в комбинации с группировкой по материальной обеспеченности.

Расход на алкоголь в зависимости от размера расхода на газеты, книги, журналы, образование взрослых, театры и пр. развлечения за ноябрь 1927 г. (в рублях и коп. на семью)

Эконом. группы — по общему расходу на 1 взрос. едока в бюдж. наборах	Группы по культ.-просвет. расходу взрослых — на 1 члена семьи труд. возраста (14 лет и выше)			
	Без расхода	С расходом		
		До 50 коп.	От 51 к. до 1 руб.	Свыше 1 р.
До 1,65	2,00	3,57	1,55	2,87
От 1,66 до 2,45	6,05	5,21	5,84	4,43
„ 2,46 и выше	5,03	4,42	5,96	5,42
По всем группам . .	4,58	4,58	4,56	4,57

Приведенная группировка дает уже значительно измененные соотношения сопоставляемых нами расходов. Систематического повышения затрат на алкоголь при повышении культурно-просветительного расхода, как это было в предыдущем случае, здесь нет. Но нет в то же время и ясной, определенной между ними зависимости — расход на алкоголь по отдельным экономическим группам, в одних случаях, понижается, в других, повышается с переходом от низшей культурной группы к высшим. Обращает внимание ряд совершено одинаковых средних в нижней строке — «по всем группам».

Хотя эта группировка улавливает связь изучаемых нами явлений, повидимому, и лучше, чем предыдущая, однако, и она не может считаться разрешением поставленной здесь задачи — по двум основаниям. Денежный расход на культурно-просветительные цели, как отмечалось уже в другом месте этой статьи, не исчерпывает в настоящее время полностью всех случаев удовлетворения культурных потребностей рабочих (необходимо учесть также и бесплатное обслуживание этих потребностей), с другой стороны, — и это еще более существенно, денежный расход на культурно-просветительные цели, даже и во втором его виде, есть расход всех членов семьи как потребляющих, так и не потребляющих алкоголь.

Для выявления изучаемой нами зависимости очевидно необходимо было бы сопоставить показатели об алкоголе и культурном уровне только в отношении тех членов семьи, которые являются фактическими потребителями алкоголя, но так как материал бюджетных обследований не индивидуализирует данных о потреблении, а дает только косвенные указания, что главные потребители алкоголя в рабочих семьях — зарабатывающие мужчины, необходимо использовать для указанного сопоставления показания о культурном уровне именно этих членов семьи.

Текущее обследование дает необходимый для этой цели материал. Здесь, показания о культурной активности в натуральном их выражении — о числе прочитанных газет и книг, посещений театров и пр. — даются отдельно о главах семьи. Эти показания и положены в основу приводимых ниже группировок. В последние вошли только те семьи, главой которых является мужчина (исключены, следовательно, все семьи с главой женщиной, в том числе и те, в которых имеются в качестве вторых работников зарабатывающие мужчины и которые в виду этого в предыдущих группировках относились нами к группе мужских семей).

Положенная в основу группировки культурная активность главы семьи, определялась, как сказано выше, показаниями о числе прочитанных главой за год газет, журналов и книг, о количестве сделанных им посещений за тот же период лекций, театров, кино, музеев, клубов и по продолжительности участия его в кружках. Все семьи при этом сведены в 3 группы по степени культурной активности главы, установленной из совокупности перечисленных выше показаний.

Результаты этой группировки следующие:

Группы культурной активности главы семьи	Число обслед. семей	Расход на алког. (на семью в черв. руб.)	Общий мес. расх семьи на 1 возр. едока в бюдж. наборах	Характеристика культурной активности. В среднем на главу семьи приходится за год								% семей с отсутств. культ. развлечений (театров, концертов, выставок, музеев)
				Прочитанных			Посещений					
				№№ газ.	Экз. книг и журн.	Лекций	Театра и концертов.	Кино	Выставок и музеев	Клубов	Месяце-кружков	
Низшая . . .	26	69,73	1,68	232	30,8	0,04	0,04	0,8	—	0,5	—	57,7
Средняя . . .	31	48,60	2,02	322	37,1	0,23	0,92	6,0	0,13	4,7	—	9,7
Высшая . . .	24	52,02	2,11	358	46,7	2,08	2,08	15,5	1,04	38,0	1,2	4,2
По всем группам . . .	81	56,40	1,93	305	37,9	0,72	0,98	7,1	0,36	11,7	0,4	23,5

Характер зависимости между алкоголизмом и культурной активностью выявляется здесь более определенно, чем в предыдущих группировках (по размеру денежного расхода на культурно-просветительные цели). Наибольшую сумму расход на алкоголь составляет в низшей группе с почти полным отсутствием культурных развлечений. Правда, в следующих — в средней и высшей — группах зависимость эта становится уже неясной — высшая по культурной активности группа дает некоторое повышение алкогольного расхода по сравнению с предыдущей, средней группой. Это не позволяет сделать в данном случае каких-либо окончательных выводов. Харак-

терно, что в низшей по культурной активности группе наиболее высокий расход на алкоголь сочетается с наиболее низким материальным уровнем (по высоте общего расхода на 1 взрослого едока), для которого при других условиях, наоборот, более характерен пониженный расход на алкоголь. Высшая группа при более высоком по сравнению со средней группой алкогольным расходом имеет в то же время и более высокий материальный уровень.

При выводе показателей средней культурной активности глав семей, в только что рассмотренной группировке, были приняты в расчет в числе прочих показаний также и показания о чтении газет, книг и журналов. Газеты, книги и журналы обследуемые рабочие получают преимущественно бесплатно в виде премии за ведение обследования, чем и об'ясняется сравнительно небольшая дифференциация приведенных выше 3-х групп рабочих по среднему числу прочитанных газет, книг и журналов. Если при выводе средних показателей исключить данные о газетах, книгах и журналах и сделать (по тому же методу) группировку по культурной активности без этих показаний, получим, что в низшей группе средний расход на алкоголь составит 71 р. 29 к., в средней — 46 р. 87 к. и в высшей — 50 р. 07 к. Как видим, общее направление в изменении средних остается то же, что и в предыдущей группировке, только дифференциация крайних групп проявляется здесь несколько сильнее. Недостаток материала не дает возможности провести в данном отношении более углубленного анализа.

Вообще при оценке только что рассмотренной группировки — по культурной активности главы семьи — необходимо иметь в виду следующее: — 1) группировка эта проработана только по материалу текущего обследования, так как в ноябрьском обследовании соответствующих данных не имеется; отсутствие проверки по массовому материалу, выявленных этой группировкой зависимостей, не дает поэтому еще полной уверенности в их устойчивости; 2) недостаточно разработанной остается также и самая методология группировок по культурной активности. Все это говорит за то, что сделанные выше выводы нуждаются еще в дальнейшей проработке и проверке.

Остановимся еще на группировке обследования хозяйств по партийности главы семьи (мужчины). По этой группировке — по материалам текущего обследования — мы имеем следующие данные о размерах расхода на алкоголь и среднем материальном уровне рабочей семьи, а также об общественно-политической и культурной активности партийных и беспартийных глав семей.

Партийность главы семьи	Число обслед. семей	Расход на алкоголь (на семью)	Общий месячн. расход на 1 взросл. едока в бюдж. наб.	Приходится в среднем на главу семьи за год									
				Посещений собраний (парт., общ., союзных)	Случаев выбора на должности (парт., общ., союзных)	Посещений клубов	Месяце-кружков	Прочитанных		Посещений			
								Номеров газет	Экзем. книг и журналов	Лекций	Театра и концертов	Кино	Выставок и музеев
Партийные	31	46,70	1,92	56,4[1]	1,7[1]	13,2	0,8	329	41,0	1,3	0,9	8,3	0,4
Беспартийные . . .	50	62,41	1,93	13,7	0,2	10,8	0,1	290	36,0	0,4	1,0	6,4	0,4

[1] В том числе: партийных собраний — 34,6, случаев выбора на партийную должность — 1.0.

Как видно из этих данных, в семьях, во главе которых стоят партийные рабочие, расход на алкоголь значительно ниже, чем в семьях беспартийных. Так как материальный уровень обследованных семей в обеих группах почти одинаков, причины сравнительно большого расхождения этих групп по потреблению алкоголя приходится, повидимому, искать в показаниях об общественно-политической и культурной активности глав семей. Партийные почти по всем этим показаниям стоят значительно впереди беспартийных. Это об'яснение вполне согласовывается также с результатами предыдущей группировки — по культурной активности главы семьи.

Приведенные выше данные взяты из материала текущего обследования. Необходимо, однако, отметить, что ноябрьское обследование не подтверждает сделанного только что вывода о более умеренном потреблении алкоголя партийными рабочими. По этому обследованию мы имеем даже обратное соотношение — семья с партийным главой затрачивает на алкоголь в среднем 4 р. 82 к., с беспартийным — 4 р. 22 к. К сожалению, материал ноябрьского обследования не дает возможности сопоставить расход на алкоголь с данными об общественно-политической и культурной активности главы семьи, каковых данных в этом обследовании не имеется, в связи с чем представляется вообще крайне затруднительным выявление причин указанного соотношения алкогольного расхода у партийных и беспартийных рабочих за ноябрь. Выводы, полученные из материала текущего обследования, по рассматриваемой группировке, могут быть проверены только данными того же обследования за последующий 1928 г., каковых данных у нас пока не имеется.

Приведем в заключение по той же группировке данные о расходе на алкоголь в праздничные и остальные месяцы года (по материалу текущего обследования):

Партийность главы семьи	Расход на алкоголь				Апрель и декабрь в %% к остальным месяцам (увеличение +, уменьшение —)	
	В среднем за месяц	В том числе:				
		За апрель	За декабрь	За остальные месяцы (в средн. за мес.)	Апрель	Декабрь
Партийные . . .	3,89	6,73	6,82	3,31	+ 103,3	+ 106,0
Беспартийные . .	5,20	7,24	7,65	4,85	+ 49,3	+ 57,7
В среднем	4,70	7,05	7,33	4,30	+ 64,0	+ 70,5

Праздничные месяцы весьма резко выделяются по размерам расхода на алкоголь по сравнению с остальными месяцами, и это имеет место, как видно из приведенной таблицы, не только у беспартийных рабочих, но также и у партийных. У последних это проявляется даже в более резкой форме в связи с тем, что расход у них за остальные месяцы значительно ниже, чем у беспартийных (на 41,8%), тогда как в праздничные месяцы (в среднем за оба месяца) он меньше у них только на 9,0%. В праздничные месяцы, следовательно, размеры расхода на алкоголь в обеих группах семей значительно между собой сближаются. Здесь сказывается влияние быта, которое не легко изживается.

Все это указывает на то — как глубоки корни рабочего алкоголизма и как упорна и длительна должна быть борьба с ним.